



**Oil & Gas:
intelligenza
e robustezza
dalla tecnologia
ai partner**

**Italian Security
Leaders, Top 25:**
seconda parte

**Impianti a livelli:
domotica e
sicurezza elettrica**

**Anni dirompenti
per la
videosorveglianza**

HIKVISION

TURBO HD

ALLACCIAATE LE CINTURE,
L'ANALOGICO IBRIDO HD HA MESSO IL TURBO!

- Analog HD
- Plug & Play
- Autosensing
- UTC Technology
- Open Technology
- Tribrid System

HIKVISION

TURBO HD

TRIBRID SYSTEM





Segnale video HD su coassiale. HDCVI versione 2.0 Sempre leader dell'innovazione HD

Dahua Technology è sempre all'avanguardia nel settore HD. La seconda generazione di telecamere HDCVI completa la sua gamma con i modelli 1080p/720p, obiettivi varifocale, accessori di trasmissione e un nuovo chip di trasmissione HDCVI integrato con l'ISP, inaugurando la seconda versione della tecnologia HDCVI di trasmissione del segnale video HD su cavo coassiale.

- Telecamere 1080P/720P; disponibili fisse o varifocali o motorizzate, e speed dome PT
- Prestazioni HD ancora migliorata, ad un prezzo aggressivo
- Accessori per fibra ottica: ricevitori, convertitori ed extender sono già disponibili
- La tecnologia Dahua HDCVI è ad accesso aperto
- Sono stati venduti finora oltre 2 milioni di dispositivi HDCVI
- La tecnologia HDCVI 2.0, con HDcctv Alliance, è ora uno standard globale

Principali modelli HDCVI :

4/8CH 1U Tribrido (HDCVI & Analogico & IP)
DH-HCVR7204/7208A-V2

4/8/16CH 1,5U Tribrido (HDCVI & Analogico & IP)
DH-HCVR7404/7408/7416L

4/8/16CH 2U Tribrido (HDCVI & analogico & IP)
DH-HCVR7804/7808/7816S

Telecamera bullet IR HDCVI 720p/1080p da esterno
DH-HAC-HFW2120R/2220R-Z/VF

Telecamera dome IR HDCVI 720p/1080p antivandalo
DH-HAC-HDBW 2120R/ 2220R-Z/VF

Telecamera IR HDCVI, 2 Mp, 1080p, da esterno
DH-HAC-HFW2220S





SICURTEC

Sicurtec.
Sicuri di dare il meglio.

Il partner ideale
per i professionisti
della sicurezza

Si comunica che Sicurtec Brescia ha acquisito la filiale di Marcon (VE).

La fase di rinnovamento prevede:

- il riordino del magazzino con un implemento di marchi e scorte;
- un commerciale presente tutti i mercoledì per tenere i clienti aggiornati su novità, listini, scontistiche e corsi professionali gratuiti;
- un tecnico presente tutti i giovedì al banco per qualsiasi richiesta tecnica, consigli e sopralluoghi.



Sicurtec Brescia è lieta di comunicarvi che dal 1 gennaio 2015 sarà sempre a disposizione presso la nostra sede una persona di fiducia che vi seguirà passo passo (anche in affiancamento sul territorio su specifica richiesta) in tutte le fasi di messa a norma e manutenzione di un cancello e di preventivazione.

SICURTEC BRESCIA SRL

Via Bernini, 14 - 25010 San Zeno Naviglio (BS) - Tel. 030 35.32.006 - Fax 030 34.69.798

www.sicurtecbrescia.it - info@sicurtecbrescia.it

Filiale: Via Venier, 7 (ang. via Pialoi, 20) - 30020 Marcon (VE) - Tel. 041 59.70.344 - Fax 041 59.71.744

marcon@sicurtecbrescia.it



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



Prodotto inglese
con spirito italiano
installare **senza** inibizioni

APPLICATION CASE

- 16** Conservatorio di Milano: protezione e connessione con videocamere e access point
- 17** Controllo accessi nella "clinica" delle turbine
- 18** VMS open: meno costi e design uniforme per una catena di parrucchieri

LE INDAGINI

- 32** 2013 e 2014: anni dirompenti per la videosorveglianza
Aaron Dale

CHIEDI ALL'ESPERTO

- 36** IP = Inevitabile Progresso
Paul Hennings
- 54** Outsourcing: scelta vincente a certe condizioni
Katuscia Terrazzani

PARLIAMO DI BUSINESS

- 40** Nuovo regolamento UE: serviranno privacy officer...e regole
Intervista a Nicola Bernardi e Luca Bolognini

THE INNOVATOR

- 58** Quando l'unione fa la forza: KCT, la prima rete d'impresa nella sicurezza
Ilaria Garaffoni

RIFLESSIONI

- 62** Associazione d'impresa: meno spese e più margini nella distribuzione di sicurezza
Stefano Sacchini
- 90** Cambiano le centrali di monitoraggio: devono cambiare anche gli standard
La Redazione

LE INDAGINI

Italian Security Leaders, Top 25: conoscere il mercato per conoscere se stessi (parte II)
La Redazione

20

MERCATI ESTERI

Nella testa di un buyer mediorientale di sistemi di controllo accessi
a&s International

44

MERCATI ESTERI

Mercato russo della security: cosa è bene sapere
La Redazione

48

RIFLESSIONI

- 94** La Resilienza delle organizzazioni, puntata # 1
Alessandro Lega
- 98** Dopo Charlie: allarme terrorismo ed Expo 2015
Elvy Pianca

VOCI DAL MERCATO

- 66** Se il professionista diventa consumer il cliente diventa rivenditore
Marco Saltarelli

TECH CORNER

- 70** Impianti a livelli: domotica e sicurezza elettrica
ANIE Federazione
- 100** Big data, big opportunity
Andrea Muzzarelli

COVER STORY

- 74** Oil & Gas: intelligenza e robustezza dalla tecnologia ai partner
La Redazione

MERCATI VERTICALI

- 78** Oil & Gas: critico per eccellenza
La Redazione
- 118** Sistemi di gestione delle chiavi nel settore educational
Fernando Pires

FORMAZIONE!

- 82** Capire la traiettoria degli oggetti in movimento: gli algoritmi di tracking
Alessia Saggese



secsolution.com



/ethosmediagroup



/secsolution



/SecSolution.it

FORMAZIONE!

- 86** Dalla videoanalisi alla business intelligence
Giacomo Fabbri

FOCUS PRODUCT

- 104** Antintrusione e monitoraggio video sempre più facile e performante
- 106** Il controllo accessi per la vita di tutti i giorni
- 108** Sicurezza, connettività e flessibilità in una nuova centrale
- 110** Risparmiare con il controllo accessi a batteria senza fili
- 112** Verifica video live intrusione + video
- 114** Unità di controllo per la sicurezza evolute e performanti
- 116** Tastiera Touchscreen semplice ...come un tocco di dita

VISTI PER VOI

- 120** Sicurezza fisica in Medio Oriente: 10,9 miliardi di USD nel 2020

TOPNEWS 12-13

EVENTI AT A GLANCE 122

PRODUCT SHOWCASE 124

Grandi movimenti nella scacchiera competitiva

La scacchiera competitiva mondiale della security si sta modificando ad una velocità fulminante. L'ultima operazione è quella di Canon, che, dopo un ingresso in punta di piedi nel TVCC, ha infilato la doppietta delle acquisizioni Milestone e Axis. Si tratta, come ipotizza l'analista IHS, del primo passo verso il consolidamento di un settore tuttora frammentato, con i primi 15 player mondiali che fatturano meno del 50% del fatturato globale? O è un sorta di "risposta giapponese" all'avanzata del TVCC cinese e coreano, come ipotizza parte del mercato? Certo è che Canon ha ribadito più volte di voler mantenere indipendenti le società acquisite. E tuttavia quale potrebbe essere il beneficio di acquistare due colossi per poi mantenerli indipendenti seppur sotto l'egida del gruppo? La risposta non ci compete ma l'interrogativo è lecito.

In ogni caso, Canon è solo la punta di un iceberg che ha visto, negli ultimi anni, diverse altre acquisizioni estremamente rilevanti, che hanno toccato non solo il segmento TVCC ma anche il controllo accessi e la building automation. Cosa sta dunque avvenendo nel settore sicurezza? Il mercato globale si sta modificando per adeguarsi alla metamorfosi che tocca l'economia globale? Ci si avvia davvero verso un consolidamento del mercato della sicurezza? Cos'altro dobbiamo attenderci?

SIEMENS

Access Control

Futureproof

NGCR

Aliro



Vectis



Magic

Technolo

SPC

Intrusion Detection

La sicurezza – è nel nostro DNA...

Security Products – la formula sicura per la tranquillità

Negli oltre tre decenni di storia nel settore dei prodotti di sicurezza, Siemens si è costantemente evoluta e adattata alle poliedriche espressioni della sicurezza. Le nostre qualità intrinseche che esprimiamo con impegno, innovazione e attenzione ci hanno portato ai vertici del mercato delle soluzioni antintrusione, videosorveglianza e controllo accessi.

La nostra cultura globale e radicata nella sicurezza è garanzia di livelli di protezione senza precedenti e di poter contare su una famiglia di prodotti di sicurezza che cresce costantemente e che sfrutta la tecnologia emergente per prevedere e soddisfare le vostre esigenze di sicurezza, di oggi e di domani.

Ci permette di fornire soluzioni come Aliro, il sistema di controllo degli accessi IP, progettato per essere semplice eppure altamente sicuro, come i nuovi lettori di carte intelligenti, i rilevatori più efficaci, i videoregistratori e le telecamere TVCC sempre più performanti.

Una generazione completamente nuova di prodotti di sicurezza, che condividono quei tratti inconfondibili e impareggiabili che rendono così uniche ed esclusive le soluzioni Security Product di Siemens.

www.siemens.com/securityproducts

a volte, il dettaglio è tutto...



via Osimana, 70
60021 | Camerano (AN) | Italy
T. +39 071 7304258
F. +39 071 7304282

www.elan.an.it
info@elan.an.it



...e noi evidenziamo i dettagli!



Da noi disponibile

CAVO H.D. IN RAME

ALIEN. IL TOUCHSCREEN DI INIM. CONTROLLO SOTTO OGNI PROFILO.

Vantaggi per utenti di ogni età, con le applicazioni disponibili su tastiere touchscreen Alien per sistemi domotici e antintrusione SmartLiving.



APPLICAZIONE SVEGLIE/PROMEMORIA

Avviso compleanni, eventi e scadenze.
Segnalazione visite mediche o assunzione di farmaci.
Programmazione giorni e orario sveglia.
Programmazione orari e date promemoria.
Suoni e immagini personalizzabili per ogni evento.



APPLICAZIONE MAPPE GRAFICHE

Controllo domotico e antintrusione.
Icone interattive e personalizzabili.
Planimetrie e immagini per ogni ambiente.
Fino a 20 icone per mappa con relative azioni.
Collegamenti inter-mappa per navigazione ad albero.

SMART HANDLE DIGITALE 3062

HIGHTECH
DA
AFFERRARE.



SYSTEM 3060
IL TOP DELLA SICUREZZA SENZA CHIAVI

- + MEZZI DI IDENTIFICAZIONE
 - + COMPONENTI DI CONTROLLO ACCESSI DIGITALI
 - + MULTINETWORKING
 - + LSM-SOFTWARE
-



La Smart Handle 3062 rende intelligenti le porte in un batter d'occhio. La maniglia high tech permette che soltanto le persone autorizzate ed in un determinato intervallo temporale abbiano accesso. Programmabile liberamente, in rete diretta o virtuale. Grazie all'esclusivo montaggio Snap-In si installa sulla porta in pochi minuti senza fori e senza cavi. Batterie a bottone con durata eccezionale permettono oltre 130.000 attivazioni di apertura. Eccellente il design premiato con il red dot design award. Così bella può essere solo intelligente!

Tel.: +39 0272 - 546 763 | www.simons-voss.it

Simons  Voss
technologies

HIKVISION



smart

COVERT
C A M E R A

VEDERE OGNI COSA **CON DISCREZIONE**

Smart, evoluzione e innovazione tecnologica nel mondo della videosorveglianza: riunisce intelligenza, gamma, efficienza e facilità d'uso. Le Telecamere IP Smart Covert di Hikvision introducono nel mercato un innovativo concetto di Sicurezza ed un'impareggiabile qualità dell'immagine anche in installazioni in cui la discrezione, le peculiarità installative e le dimensioni della telecamera non permettono l'utilizzo di prodotti tradizionali come nel caso di bancomat, cash dispenser, retail e controllo degli accessi.

First Choice for Security Professionals

HIKVISION ITALY
www.hikvision.com

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



DOPO MILESTONE, CANON VUOLE AXIS



LUND (SE) - Dopo Milestone, è la volta di Axis per il piano di acquisizioni Canon nel comparto security. Canon vuole infatti acquisire la svedese Axis per 2,8 miliardi di dollari. Canon offrirà 340 corone svedesi cash per ogni azione Axis (+ 50% rispetto alla chiusura del titolo). L'offerta sarà condizionata, tra l'altro, al fatto che Canon diventi proprietaria di oltre il 90% delle azioni Axis. Questo non intaccherà però il management e il noto brand svedese.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4674>

VIDEOSORVEGLIANZA WORK IN PROGRESS: UNA TAVOLA ROTONDA ANIE



MILANO - Videosorveglianza work in progress. Titolo significativo per la tavola rotonda promossa da ANIE Sicurezza assieme ad a&s Italy il 13 Febbraio, dove l'idea di progresso era legata al work inteso come tecnologia, ma anche come concept operativo, quindi alla necessità di cambiare struttura aziendale, di spostare il baricentro verso orizzonti che privilegino la consulenza e la progettazione. Insomma, cambiare al ritmo del mercato ma soprattutto saperlo anticipare.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4722>

FROST & SULLIVAN: CRESCONO I SENSORI NETWORK WIRELESS



MOUNTAIN VIEW (USA) - Secondo un nuovo report di Frost & Sullivan, il mercato globale dei sensori network wireless ha raggiunto nel 2014 1,2 miliardi di USD e potrebbe superare i 3 entro il 2020 (ad un CAGR del 18,1%). Il mercato è molto dinamico grazie ai rapidi sviluppi tecnologici (cloud e protocolli wireless avanzati) che consentono ora di impiegare questi sensori in un numero sempre più elevato di applicazioni.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4649>

PREVENZIONE INCENDI: FORMAZIONE ANIE SICUREZZA



MILANO - Gratuiti e aperti a tutti gli operatori della prevenzione incendi, gli incontri di approfondimento tecnico/normativo che Anie Sicurezza organizza sul territorio nazionale. Partenza il 18 marzo con "Metti a fuoco la tua professionalità": manutentori, installatori, produttori, professionisti potranno confrontarsi su normative, qualità e tecnologie presso Confindustria Ancona. Focus: aggiornamenti alla Norma UNI 9795 (ed. 2013).

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4690>

CON ESSENCE, TELECOM ENTRA NELL'HOME SECURITY



MILANO - Grazie all'accordo concluso con Essence, specializzata in tecnologie cloud-based per il living, Telecom Italia lancia un sistema wireless per la gestione remota della sicurezza in ambito residenziale, installabile in meno di 20 minuti e gestibile via smartphone, tablet e web. La collaborazione con Essence permette di estendere il servizio base a tutti gli aspetti di security e home management.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4704>

FONDAZIONE ENZO HRUBY PRESENTA "UN CAPOLAVORO CHIAMATO ITALIA"



MILANO - Il 5 marzo la Biblioteca Ambrosiana sarà sede della presentazione del libro: "Un capolavoro chiamato Italia". Interverranno, oltre a Carlo Hruby, Vice Presidente della Fondazione, anche Carlo Alberto Brioschi, curatore; Mons. Franco Buzzi, Prefetto della Biblioteca Ambrosiana; Armando Torno, Editorialista del Sole24 Ore; Pier Luigi Vercesi, Direttore di "Sette" del Corriere della Sera.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4705>



TROLESE PRESENTA L'OPEN DAY DI KSENIA



PADOVA - Il prossimo 6 marzo, presso la sede di Trolese a Padova, avrà luogo un Open Day di Ksenia Security. Si parlerà di soluzioni antintrusione e domotiche e delle nuove soluzioni wireless, non solo in forma di lezione frontale ma anche con delle demo interattive apprestate per l'occasione. Verranno anche fatti alcuni accenni alla programmazione. Iscrizione obbligatoria previa registrazione, posti limitati.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4701>

PIÙ VIDEOSORVEGLIANZA, PIÙ SICUREZZA NELLE FARMACIE



MILANO - Nel 2014 assalti e rapine alle farmacie milanesi, sia comunali sia private, sono state 207, rispetto alle 270 del 2013. Il calo del 23%, dato fornito dalla Questura di Milano, è esito di una crescente collaborazione tra farmacisti e forze dell'ordine e ad un più massiccio ricorso a tecnologie di sorveglianza. Gli anni precedenti, invece, gli episodi criminali sono stati in costante aumento, riporta l'Ossif.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4639>

CONTINUA L'OFFERTA FORMATIVA DEL CFS



MILANO - Sono tanti gli appuntamenti formativi del mese di Marzo proposti dal CFS, Centro Formazione Sicurezza. Tema degli incontri: tecniche di vendita, comunicazione non verbale, aspetti normativi della videosorveglianza, responsabilità dell'installatore, privacy e molto altro. Obiettivo dei corsi: supportare l'evoluzione del settore, elevando il livello e la crescita professionale degli operatori più qualificati.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4627>

SIR.tel. ACADEMY: I CORSI DI MARZO 2015



NOGARA (VR) - Prosegue il programma di Certificazione Ufficiale "Genetec Training Course", di cui SIR.tel. è distributore e trainer ufficiale per l'Italia. La certificazione, relativa alla piattaforma software Security Center 5.2, prevede moduli di due giorni in un lasso di tempo dal 3 al 13 marzo, presso la sede SIR.tel. di Verona. Trainer certificati interni di SIR.tel. accompagneranno i partecipanti alla Certificazione Ufficiale, che verrà rilasciata previo superamento di un esame.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4676>

AUDIO E VIDEOCITOFONI: 2,3 MILIARDI USD NEL 2014



DALLAS, TX (US) - Nel 2014, il mercato globale degli audio e videocitofoni (dispositivi interni ed esterni e accessori) ha raggiunto i 2,3 miliardi USD (+ 100 milioni sul 2013). Uno studio IHS sui trend di questo mercato individua una progressiva integrazione fra audio e videocitofoni e sistemi domotici, legata alla crescita del mercato dell'automazione domestica, e l'integrazione di tutti i prodotti in un unico sistema controllato da dispositivo mobile o pannello intelligente.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4648>

COLLETTIVA DI AZIENDE ITALIANE AD IFSEC INTERNATIONAL



MILANO - È stata organizzata da ICE, Agenzia per la promozione all'estero delle imprese italiane, in collaborazione con l'Area Internazionalizzazione di ANIE, la partecipazione collettiva italiana a IFSEC, in programma a Londra dal 16 al 18 giugno 2015. L'evento vedrà la presenza di oltre 650 espositori provenienti da 36 paesi con l'industria italiana ben rappresentata in quanto comparto di eccellenza del Made in Italy tecnologico.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4637>

MIRA

SEMPLICEMENTE SICUREZZA.

L'esperienza e il know how di Venitem danno vita alla nuova centrale del marchio italiano leader nel settore della sicurezza.

La prima centrale facilmente programmabile anche da tastiera, per dare ad ognuno la possibilità di gestire il proprio impianto d'allarme in maniera autonoma e funzionale alle esigenze del momento!

MIRA è una fusione di alta tecnologia, intuitività e innovazione che si adatta perfettamente a ogni tipo di ambiente per stile e prestazioni, come vuole la tradizione Venitem.

MIRA è una centrale d'allarme progettata al massimo delle prestazioni per garantire una protezione totale.

MIRA è design e tecnologia
100% made in Italy.



VENITEM
VENITEM.COM



GLOBALLY BILT



A coronamento di 25 anni di solida attività, l'acquisizione del business Security Products di Siemens porta con sé crescita significativa ed espansione geografica sull'intero continente europeo.

1989-2003

2003-2012

2012-Oggi

Geoffrey

SCHLAGE

VANDERBILT
INDUSTRIES

Non tutti conoscono il nostro nome, ma un numero impressionante di aziende presenti nella classifica Fortune 500 e system integrator leader su scala globale premiano da 25 anni la nostra passione. Il nostro impegno si estende ora anche al continente europeo, con l'acquisizione del business Security Products di Siemens. Una linea di proposte dedicate al controllo accessi, all'antintrusione e alla videosorveglianza si adatta e completa perfettamente le nostre soluzioni integrate. In un mercato che vuole certezza nell'affidabilità e in un mondo sempre teso verso l'innovazione continua, Vanderbilt è il nome di cui avere fiducia. Adesso anche su scala mondiale.

VANDERBILT
INDUSTRIES

© 2014 Vanderbilt Industries

vanderbiltindustries.com

Costruiamo sicurezza su fondamenta solide.

Conservatorio di Milano: protezione e connessione con videocamere e access point

STATO DI FATTO ED ESIGENZE DEL COMMITTENTE

Dopo l'Università per Stranieri di Perugia, anche il Conservatorio di Milano si aggiunge all'elenco di edifici storici protetti dalla tecnologia professionale D-Link. Le videocamere e gli Access Point professionali D-Link sono stati infatti scelti da Firenet Ltd per l'installazione di un sistema di videosorveglianza e della rete wireless del Conservatorio di Milano. Le soluzioni di sicurezza e connettività D-Link si sono rivelate ideali per soddisfare le esigenze di una struttura storica dall'elevato valore artistico, umano e sociale. Il progetto della soluzione di videosorveglianza ha un'importanza ancora maggiore se si tiene in considerazione il valore economico dell'area interessata: il Conservatorio di Milano ospiterà infatti nel chiostro principale l'installazione "Bosco nel Chiostro", nata dalla creatività di Teresa Pomodoro - responsabile del progetto artistico - con la preziosa collaborazione della Fondazione Arnaldo Pomodoro e la prestigiosa partecipazione di Sandrina Bandera (Soprintendente e Direttore della Pinacoteca di Brera). Otto capolavori di altrettanti artisti contemporanei, ubicati in quello che è ancora oggi uno dei Chiostri meglio conservati nel cuore di Milano, creano un bosco immaginario di straordinario valore. L'installazione permarrà nel Chiostro ed entrerà a far parte della vita del Conservatorio almeno per i prossimi 3 anni.

LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

La progettazione e la messa in opera delle soluzioni di videosorveglianza e wireless è stata effettuata da Firenet Ltd Group, azienda leader del settore dell'Information Technology (IT). Firenet Ltd vanta diverse strutture e sin dal 1990 si è sempre distinta per la qualità e affidabilità nella progettazione, realizzazione e produzione di Sistemi e Prodotti rivolti al mercato dell'informatica avanzata per le aziende e professionisti.

Le **videocamere** scelte per la sicurezza delle sculture del *Bosco* sono la DCS-6210 - presente con 8 esemplari - e la DCS-6513. Il primo dei due modelli - DCS-6210 - è una videocamera ad alta risoluzione per esterni antivandalica certificata IK-10; è altamente versatile e discreta all'occhio, è facile da installare in qualsiasi situazione ed è facilmente orientabile in base alle proprie esigenze grazie al braccio a 3 assi regolabile. La robusta scocca certificata IP-66 permette alla videocamera di resistere alle condizioni atmosferiche più impegnative. Equipaggiata con un sensore megapixel, restituisce immagini e video a 1080p ed è inoltre prov-



vista di slot per scheda SD per lo storage on-board. La sorella DCS-6513 è una soluzione per esterni Day&Night, dotata di Wide Dynamic Range e un sensore CMOS da 3 megapixel con lente P-Iris motorizzata capace di restituire immagini e video di qualità superiore. Il design robusto di questa videocamera la rende ideale per le installazioni di videosorveglianza senza necessità di alcun accessorio aggiuntivo. Le **registrazioni** di sicurezza sono gestite ed archiviate dall'affidabile DNR-326 di D-Link, un modello di NVR professionale che trova spazio in moltissime installazioni di videosorveglianza grazie al prezzo competitivo, nonché alla possibilità di programmare le registrazioni e di registrare in modalità continua o in sovrascrittura che rendono questo prodotto semplice da gestire ma completo.

Per quanto riguarda la **soluzione wireless**, Firenet Ltd ha optato per 48 Access Point professionali modello DWL-6600AP; questo modello è pensato appositamente per le grandi strutture che desiderano una rete wireless scalabile. Discreto nel formato, questo Access Point racchiude tecnologia dual-band e offre velocità fino a 300 Mbps in ciascuna banda. Grazie al supporto di SSID multipli, consente la segmentazione della rete wireless in modo da abilitare solo l'accesso a risorse specifiche. Gli Access Point sono gestiti da 2 Wireless Switch modello DWS-3160-24TC: progettata per essere la soluzione migliore per la mobilità nelle medie e grandi imprese e per i service provider, la serie DWS-3160 dà agli amministratori il controllo totale sui network wireless centralizzando tutti gli aspetti del management.

LA PAROLA AI PARTNER

Loris Calipari, CEO & Owner di Firenet Ltd, ha commentato la collaborazione con D-Link: "Il team Business di D-Link è stato in grado di darci supporto durante tutte

le fasi di disegno del progetto, selezione dei prodotti e messa in opera. In particolare il vendor ha dimostrato un'eccellente tempo di reazione nella fornitura della merce e ha saputo unire professionalità e cortesia". Alessandro Taramelli, Country Manager di D-Link Mediterraneo, ha così commentato: "Siamo ovviamente orgogliosi di avere l'opportunità di affiancare il nostro nome a quello di un'istituzione come il Conservatorio di Milano, e onorati che un System Integrator del calibro di Firenet abbia colto il valore del lavoro di D-Link oltre che delle soluzioni tecnologiche".

IN BREVE

Location e committente:

Conservatorio di Milano

Tipologia di installazione:

Impianto di videosorveglianza IP e rete Wireless professionale

Tratti salienti del sistema:

Videosorveglianza delle opere d'arte della Fondazione Pomodoro e rete Wi-Fi dell'istituto

System Integrator:

Firenet Ltd

Brand dei componenti:

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

Controllo accessi nella “clinica” delle turbine

STATO DI FATTO ED ESIGENZE DEL COMMITTENTE

Lunga vita alle turbine a gas. Se produrre turbine è un privilegio di poche aziende, altrettanto complessa e delicata è la manutenzione di questa tipologia di macchine. Materiali resistenti alle alte temperature, rivestimenti ceramici, sofisticati sistemi di raffreddamento... Riparare e rigenerare le sue “parti calde” richiede conoscenze ed esperienze non comuni, impianti e processi di lavorazione complessi e costosi, risorse umane di alto livello professionale. A Chieri, sulle colline attorno a Torino, dal 1978 opera una delle aziende leader del settore, capace di prendersi cura e ringiovanire i particolari che necessitano di manutenzione. Si chiama Atla, ha un centinaio di dipendenti e un giro d'affari di oltre 17 milioni di euro. La società, nel realizzare la sua nuova sede, ha posto l'accento sul risparmio energetico e sulla sicurezza attiva e passiva (compreso il controllo elettronico degli accessi). Quali fattori hanno spinto Atla a dotarsi, in particolare, di una soluzione in grado di automatizzare e controllare gli accessi fisici? La natura del proprio business, innanzitutto. Ma anche l'obbligo di soddisfare i requisiti di riservatezza richiesti da una clientela esigente, l'opportunità di tenere lontano da occhi indiscreti alcuni delicati processi di produzione e di maintenance, l'esigenza di salvaguardare il patrimonio materiale e immateriale dell'azienda ecc.

LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

Per controllare gli accessi nell'ambito della nuova sede, Atla ha scelto le soluzioni hardware e software progettate e prodotte dalla Elex srl di Torino. Nata nel 1988 ma con un background che risale ai primi anni '70, Elex è un'azienda italiana che si occupa esclusivamente di controllo accessi e rilevazione delle presenze sul lavoro. Indipendente da gruppi industriali, oltre 20 mila punti installati in tutta Italia, la società annovera un elevato numero di referenze attive in tutti i settori merceologici. Le principali funzioni svolte dal sistema installato sono: il riconoscimento automatico degli addetti, il controllo dei transiti attraverso i varchi e la gestione degli eventi concernenti gli accessi. L'identificazione degli utenti avviene tramite una card in dotazione ai lavoratori e al personale esterno. Il badge, formato carta di credito, è di tipo RfId (Radio Frequency Identification) standard ISO/IEC 14443 (Mifare), frequenza operativa 13,56 MHz. La card è anche multifunzionale in quanto, insieme agli accessi fisici, viene usata per rilevare le presenze sul lavoro, fruire dei servizi di caffetteria, prelevare i di-



spositivi di protezione individuali ecc. La stessa credenziale potrà essere usata in futuro per l'autenticazione e l'accesso logico alle risorse informatiche nell'ambito di un'applicazione SSO (Single Sign On). Un numero ristretto di utenti (VIP), infine, è munito anche di radiobadge (radiocomando codificato) per identificarsi a distanza su varchi veicolari senza abbassare il finestrino dell'autovettura e presentare la tessera al lettore. Il controllo di ciascuna barriera fisica (porta, cancello ecc.) è affidato a un'unità elettronica (Control panel). L'apparecchiatura si interfaccia con il lettore di credenziali e i dispositivi di monitoraggio, comando e segnalazione del varco (incontro elettrico, contatto magnetico, pulsante di sblocco, segnalatore ottico/acustico ecc.). I compiti del controller, in accordo con l'unità centrale, sono quelli di monitorare lo stato della porta (aperta/chiusa), identificare l'utente che mostra il badge o attiva il radiocomando, verificare i diritti di accesso (logici, spaziali e temporali), consentire o negare l'ingresso, seguire passo-passo il transito e segnalare eventuali anomalie. Tutti gli eventi (transiti, allarmi ecc.) sono rilevati ed elaborati in tempo reale. Da una o più stazioni di lavoro, infine, è possibile tenere sottocchio l'intero impianto, monitorare i passaggi e i tentativi di accesso, conoscere cosa è accaduto in passato e cosa sta avvenendo. Ad oggi sono ben cinquanta i varchi sottoposti a controllo: dall'area direzionale agli uffici tecnici e amministrativi, dai laboratori alle sale collaudo, dal CED ai magazzini, ai servizi comuni e tecnologici (centrale termica, infermeria ecc.). Un controllo accessi capillare ma discreto, presente sia in corrispondenza degli ingressi perimetrali (pedonali e veicolari) sia sulle porte delle aree interne sensibili o ad alto rischio. Insieme agli accessi Elex ha fornito anche il sistema (hardware e software) per la rilevazione, il controllo e la gestione delle presenze conforme al Libro Unico del Lavoro.



IN BREVE

Committente e location:

Atla Srl,
sede e stabilimento di Chieri (TO)

Tipologia di sistema:

Controllo elettronico degli accessi

Tratti salienti della soluzione:

Riconoscimento automatico RfId; Controllo accessi pedonali e veicolari; Rilevazione, controllo e gestione delle presenze; Interfacciamento verso il mondo esterno

Brand:

Elex srl www.elex.it

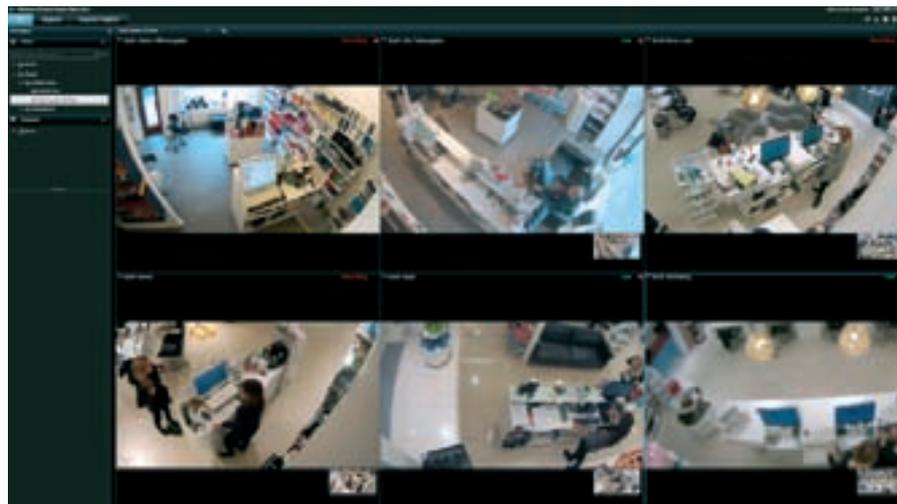
VMS open: meno costi e design uniforme per una catena di parrucchieri

STATO DI FATTO ED ESIGENZE DEL COMMITTENTE

La catena di parrucchieri Skult possiede otto saloni in cinque città della Svezia e gestisce anche una scuola professionale per parrucchieri denominata *Skult Education*. Purtroppo in tutte le attività Skult si stavano verificando, e con sempre maggiore frequenza, perdite ed ammanchi di costosi prodotti di alta qualità per la cura dei capelli. Maria Jörgensen, CEO e proprietaria del marchio Skult, si è quindi consultata con GH data, che le ha consigliato una soluzione Milestone. Skult cercava un sistema di sicurezza semplice da installare, integrabile nell'infrastruttura IT esistente e soprattutto scalabile, per potersi adattare a future espansioni della catena di negozi. La piattaforma aperta di Milestone soddisfaceva tutte le loro esigenze.

LA SOLUZIONE MESSA IN CAMPO

In ciascun negozio Skult e centro di formazione Skult Education, come pure nel magazzino centrale, sono state quindi installate delle telecamere Axis. Il software di video management Milestone XProtect® Essential gestisce le 11 telecamere attive e tutto il filmato è salvato nei server HP Proliant e Microsoft. "Il video management software di Milestone è sviluppato sulla base di una tecnologia open platform: ciò significa che Skult (come qualsiasi altro cliente) potrà continuamente ottimizzare il sistema di sicurezza, a prescindere dal numero di telecamere di cui possa avere bisogno in futuro. E l'open platform permette anche di integrare facilmente altri si-



stemi, ad esempio d'allarme o di controllo degli accessi" - dichiara Omid Ghannad, CEO di GH Data. Skult è stato dotato di un Software Upgrade Plan (SUP) per far sì che abbia sempre l'ultima versione di XProtect.

BENEFICI DEL BREVE E MEDIO PERIODO

Il sistema di sorveglianza messo in campo ha fornito al management di Skult la possibilità di monitorare da remoto ciascun salone e di verificare eventuali comportamenti sospetti. La richiesta di Skult era infatti la possibilità di assicurarsi che tutte le consegne di prodotti fossero correttamente ricevute dai registratori di cassa e che le telecamere di sicurezza fossero ben visibili per scoraggiare eventuali episodi di sottrazione e furto. "Dopo aver installato il sistema Milestone di video management, gli ammanchi nei nostri saloni sono calati drasticamente: siamo convinti che l'installazione del sistema di security abbia generato un clima di maggior tranquillità e serenità sia per i dipendenti, sia per i clienti" - dichiara Maria Jörgensen.

Ma non finisce qui: Skult utilizza il sistema di sicurezza anche per accertarsi che tutti i saloni della catena presentino lo stesso aspetto e design, infondendo nella clientela la stessa sensazione ed esperienza di servizio. Dalle finestre alle decorazioni degli interni: tutto deve riflettere l'alta qualità e la creatività innovativa del marchio Skult. "Questo è il motivo per cui anche le telecamere dovevano avere un design adatto al nostro stile" - prosegue Maria Jörgensen.

Il monitoraggio e la gestione possono avvenire da centrale come pure da remoto con Milestone Mobile e, in caso di evento, Skult riceve un'immediata notifica e può

visionare le immagini della telecamera ovunque collocata... e prendere così le dovute precauzioni in tempo reale. "Posso controllare i miei saloni direttamente dal divano di casa: se qualcosa non mi convince, chiamo e chiedo delle modifiche. Questa flessibilità è davvero eccezionale" - conclude Maria Jörgensen.

IN BREVE

Location e committente: Skult, catena di parrucchieri in Svezia

Tipologia di installazione: 11 network cameras gestite dal software di video management Milestone XProtect® Essential. Il Software Upgrade Plan (SUP) fa sì che il cliente abbia sempre l'ultima versione di Xprotect. Monitoraggio e gestione anche da remoto con Milestone Mobile.

Benefici: monitoraggio da remoto di ciascun salone per evitare gli ammanchi e garanzia di rispetto dell'uniformità di stile e design dell'intera catena di negozi.

Partner: GH Data <http://www.ghdata.se>

Brand: Telecamere Axis; VMS e SUP Milestone Systems www.milestoneys.com



ELETTROSERRATURE DI SICUREZZA INVESTIRE NELLA SICUREZZA

Serrature "intelligenti" garantiscono il massimo della sicurezza.
Pensate per le banche ma adatte a qualsiasi ambiente ed abitazione.



CoMETA Spa opera dal 1986 a livello professionale nel settore dell'elettronica e della meccanica applicata alla sicurezza. Oggi la società è in piena espansione sul mercato globale attraverso proprie sedi di Tavarnelle, Padova, Milano e Parigi a completare ha numerosi distributori in molti paesi esteri. Grazie al proprio reparto di ricerca e sviluppo e ad una gamma di soluzioni evolute ed efficaci, l'azienda è oggi in grado di soddisfare le esigenze specifiche del mercato sia per quanto riguarda il controllo e la sicurezza dei beni (security) che per la protezione delle persone (safety).

I prodotti CoMETA trovano infatti applicazioni nei più svariati settori e la ricca gamma di nuovi modelli, garantiti dai controlli imposti dal sistema di qualità certificato ISO 9001, costituisce un valido punto di riferimento per chi esige alte prestazioni, qualità ed affidabilità. Recentemente, ha suscitato l'interesse dei mercati il modello CoMETA Co306, serratura resa unica dalle sue innovative caratteristiche tecnologiche per le quali ha visto riconosciuto il Brevetto Europeo.

"CoMETA Co306 garantisce il massimo della sicurezza, sia per l'alto livello tecnologico che per la possibilità del controllo via web che può avvenire da ogni luogo e in qualsiasi momento" spiega Enzo Anselmi, AD della società. "Quante volte ci siamo infatti dimenticati di chiudere la porta con le "mandate" e quante volte abbiamo avuto un dubbio sull'aver chiuso la porta e siamo tornati indietro per controllare? Oppure abbiamo subito un'effrazione o è stata violata la porta di casa".

Questa serratura impedisce il verificarsi di queste situazioni, opponendosi ai tentativi di effrazione con il massimo grado di resistenza (Grado 7) previsto dalla norma EN 12209.

Nata per le banche, è versatile e utilizzabile laddove ci sia necessità di rendere sicuro un punto di accesso e può essere installata su qualsiasi tipologia di locale, anche per le vie di esodo per le quali ha le certificazioni di legge prevista dalla norma EN 1125.

La possibilità di controllare via web qualsiasi porta e serratura qualifica CoMETA Co306 come serratura "intelligente".

"Si chiude automaticamente ogni volta che viene utilizzata" continua Anselmi "e ogni volta che viene un dubbio è possibile effettuare una verifica con il cellulare.

L'abbiamo pensata e realizzata per le banche ma è indispensabile per tutti".

Oltre all'alto livello qualitativo e tecnologico dei suoi prodotti, CoMETA dà molta importanza ai rapporti con clienti e collaboratori, perseguendo obiettivi comuni, impegnandosi costantemente nella risoluzione delle differenti problematiche e affronta ogni nuova esigenza come una sfida.

Il vasto assortimento di linee di prodotti rende sempre possibile soddisfare richieste anche differenziate, che insieme all'elevata qualità, all'alta immagine aziendale e ad un efficiente livello di distribuzione rendono l'offerta di CoMETA altamente competitiva.

www.conet.it



La Redazione

Italian Security Leaders, Top 25: conoscere il mercato per conoscere se stessi



PARTE SECONDA



Accosta il tuo smartphone per non perderti trend e andamento generale del comparto!

Eccoci alla parte conclusiva del terzo appuntamento con *Italian Security Leaders, Top 25*, l'indagine finanziaria sviluppata annualmente dalla rivista *a&s Italy* assieme all'analista KF Economics (Gruppo K Finance). Dopo la disamina dei trend della precedente puntata, che ha confrontato l'andamento del comparto sicurezza dal 2011 al 2013, diamo ora uno sguardo ai numeri del 2013, con proiezioni e previsioni di chiusura sul 2014 appena concluso.


TABELLA 1
TOP 25 DI TUTTO IL SETTORE PER FATTURATO

Classifica 2013	Classifica 2012	Ragione Sociale	Regione	Ricavi	Crescita Ricavi	EBITDA	EBITDA/V	EBIT	EBT	Numero dipendenti	Settore
1	2	PROJECT AUTOMATION SPA	Lombardia	42.783	0%	5.451	13%	4.673	1.383	214	Syst Int
2	1	NOTIFIER ITALIA SRL	Lombardia	42.134	-3%	7.137	17%	6.286	6.309	86	Produttore
3	3	HESA SPA	Lombardia	35.125	4%	1.042	3%	590	529	68	Distributore
4	6	TECNOALARM SRL	Piemonte	29.390	2%	7.422	25%	6.775	6.787	112	Produttore
5	4	SAIMA SICUREZZA SPA	Toscana	27.574	-18%	2.466	9%	1.961	2.009	103	Produttore
6	8	BENTEL SECURITY SRL	Abruzzo	25.251	2%	5.504	22%	4.976	4.830	138	Produttore
7	10	SELESTA INGEGNERIA SPA	Liguria	24.949	14%	5.437	22%	2.325	549	194	Produttore
8	7	UTC FIRE & SECURITY ITALIA SRL	Lombardia	23.759	-6%	948	4%	669	3.474	44	Pro/distr
9	12	VIDEOTEC SPA	Veneto	22.895	15%	3.651	16%	2.993	2.728	105	Produttore
10	9	HONEYWELL SECURITY ITALIA SPA	Lombardia	21.544	-6%	-1.637	-8%	-2.151	-2.262	54	Pro/distr
11	11	ATRAL ITALIA SRL	Emilia-Romagna	21.302	2%	931	4%	636	638	57	Produttore
12	13	GUNNEBO ITALIA SPA	Lombardia	18.037	-9%	-1.013	-6%	-1.419	-1.577	85	Pro/distr
13	n.d.	ELECTRONIC'S TIME S.R.L.	Puglia	16.813	-3%	1.215	7%	969	511	37	Distributore
14	21	INIM ELECTRONICS SRL	Marche	16.550	27%	5.752	35%	5.313	5.329	65	Produttore
15	19	DAB SISTEMI INTEGRATI SRL	Lazio	16.077	15%	1.157	7%	1.063	776	96	Syst Int
16	15	EL.MO. SPA	Veneto	16.008	10%	1.185	7%	774	571	54	Produttore
17	20	DISTRIBUZIONE APPARECCHIATURE SICUREZZA DIAS SRL	Lombardia	15.144	10%	884	6%	716	701	5	Distributore
18	14	SISTEMI INTEGRATI SRL	Emilia-Romagna	15.104	-0%	2.624	17%	1.762	1.747	11	Syst Int
19	18	SICURTEC SRL	Lombardia	14.379	0%	305	2%	201	107	52	Distributore
20	23	SICURIT ALARMITALIA SPA	Lombardia	12.864	3%	143	1%	97	107	45	Pro/distr
21	75	AIKOM TECHNOLOGY S.R.L.	Emilia-Romagna	12.835	164%	747	6%	722	641	13	Distributore
22	16	COOPER CSA SRL	Lombardia	12.257	-16%	370	3%	250	200	31	Produttore
23	24	ZUCCHETTI AXESS SPA	Lombardia	11.265	-5%	-106	-1%	-493	-693	62	Produttore
24	22	CESPRO SRL	Toscana	11.242	-12%	1.040	9%	953	1.070	61	Produttore
25	25	S. & A. SRL	Lombardia	10.827	-1%	3	0%	-46	-49	31	Distributore
Media TOP25				20.644	8%	2.106	9%	1.624	1.457	73	
Media Totale				4.451	10%	373	6%	268	233	19	

Il fatturato medio 2013 dei Top 25 è pari a 20,644 mln € – quasi cinque volte quello medio dell'intero campione, pari a 4,451 mln.

...Continua da pag 31 di a&s italy n. 30

Questa affermazione parrà incoerente con la politica di un Editore che stila indagini finanziarie, ma è la verità: le classifiche non ci piacciono. E tuttavia sono necessarie per costruire un'analisi seria, perché senza numeri non si possono fare i conti e un'indagine fatta di sensazioni emotive è molto lontana dall'idea di giornalismo tecnico e rigoroso che *a&s Italy* sposa da sempre. Posto dunque che non possiamo evitarle, possiamo però parlare semplicemente di *tabelle* (ossia di elementi tecnici attraverso i quali elaborare riflessioni e previsioni) e non di *classifiche* (ossia graduatorie che implicano un pre-giudizio di buoni e cattivi). Ci teniamo a precisare questo punto perché è elemento fondante dello spirito che ha animato la gestazione e lo sviluppo negli anni di *Italian Security Leaders*. E tuttavia vediamo spesso i nostri lettori saltare direttamente alle tabelle: la colpa è certamente nostra. Non siamo stati in grado di trasmettere il vero elemento distintivo di questa indagine finanziaria, che risiede nella proposizione di un metodo per analizzare internamente le singole aziende che compongono



ITALIAN SECURITY LEADERS




TABELLA 2
TOP 25 DI TUTTO IL SETTORE PER CRESCITA DEI RICAVI (AZIENDE PMI E CORPORATE)

Classifica 2013	Classifica crescita 2012	Ragione Sociale	Regione	Fatturato 2013	Crescita Fatturato '13 su '12	EBITDA	EBITDA/V	EBIT	EBT	Numero dipendenti	Settore
1		HIKVISION ITALY SRL	Veneto	6.959	309%	499	7%	452	640	12	TVCC
2		AIKOM TECHNOLOGY SRL	Emilia-Romagna	12.835	164%	747	6%	722	641	13	
3		VIDEOTREND SRL	Lombardia	8.704	81%	667	8%	590	431	15	
4	41	SECURITY TRUST.IT SRL	Lombardia	8.484	54%	381	4%	294	149	47	
5		HILTRON SRL	Campania	5.383	48%	408	8%	191	165	48	Varie
6		OPEN SKY SRL	Veneto	10.300	34%	845	8%	640	649	25	
7	2	INIM ELECTRONICS SRL	Marche	16.550	27%	5.752	35%	5.313	5.329	65	Anti intrusione
8	24	SERTEC SRL	Veneto	6.052	19%	885	15%	843	943	9	
9		DODIC ELETTRONICA SRL	Lazio	6.340	16%	200	3%	148	143	15	
10	43	DAB SISTEMI INTEGRATI SRL	Lazio	16.077	15%	1.157	7%	1.063	776	96	
11	31	VIDEOTEC SPA	Veneto	22.895	15%	3.651	16%	2.993	2.728	105	TVCC
12	19	ARGUS SECURITY SRL	Lombardia	10.136	14%	819	8%	410	365	54	Antincendio
13		DOPPLER SRL	Piemonte	7.577	14%	696	9%	646	640	25	
14	36	TRANS AUDIO VIDEO	Campania	9.725	14%	469	5%	425	409	17	
15	42	SELESTA INGEGNERIA SPA	Liguria	24.949	14%	5.437	22%	2.325	549	194	Sicurezza fisica
16	39	ITS ITALELETRONICA SRL	Abruzzo	6.319	12%	403	6%	267	141	21	
17		DEATRONIC SRL	Lazio	5.308	12%	161	3%	103	33	21	Varie
18	15	VENITEM SRL	Veneto	7.389	12%	2.027	27%	1.909	1.906	21	Anti intrusione
19	9	DISTRIBUZIONE APPARECCHIATURE SICUREZZA DIAS SRL	Lombardia	15.144	10%	884	6%	716	701	5	
20	32	EL.MO. SPA	Veneto	16.008	10%	1.185	7%	774	571	54	Varie
21		TOP ITALIA SRL	Sicilia	5.697	9%	349	6%	240	132	9	
22	11	SMITHS DETECTION ITALIA SRL	Lombardia	5.904	8%	1.518	26%	935	985	17	Antincendio
23	1	LASERLINE SAFETY AND SECURITY SYSTEMS SRL	Lombardia	8.263	8%	389	5%	209	139	23	Controllo accessi
24	13	TELEFONIA E SICUREZZA SPA	Lombardia	5.887	6%	-156	-3%	-213	-130	41	
25	29	VAGO SPA	Lombardia	7.363	5%	1.051	14%	521	523	36	
Media TOP25 per crescita				10.250	37%	1.217	10%	901	782	40	
Media Totale				4.451	10%	373	6%	268	233	19	

La crescita media dei primi 25 classificati è più del triplo di quella dell'intero campione (+10%), una differenza confermata anche sul piano della redditività assoluta.


TABELLA 3
TOP 25 DI TUTTO IL SETTORE PER EBITDA/V (AZIENDE PMI E CORPORATE)

Classifica 2013	Classifica 2012	Ragione Sociale	Regione	Fatturato 2013	Crescita Fatturato '13 su '12	EBITDA	EBITDA/V	EBIT	EBT	Numero dipendenti	Tipologia
1	4	INIMELECTRONICSSRL	Marche	16.550	27%	5.752	35%	5.313	5.329	65	Produttore
2	1	COMBIVOX SRL	Puglia	7.193	0%	2.075	29%	1.968	1.974	28	Produttore
3	5	VENITEM SRL	Veneto	7.389	12%	2.027	27%	1.909	1.906	21	Produttore
4	10	SMITHS DETECTION ITALIA SRL	Lombardia	5.904	8%	1.518	26%	935	985	17	Produttore
5	6	TECNOALARM SRL	Piemonte	29.390	2%	7.422	25%	6.775	6.787	112	Produttore
6	3	BENTELSECURITY SRL	Abruzzo	25.251	2%	5.504	22%	4.976	4.830	138	Produttore
7	12	SELESTA INGEGNERIA SPA	Liguria	24.949	14%	5.437	22%	2.325	549	194	Produttore
8	7	AVSELECTRONIC SPA	Veneto	10.286	-0%	2.214	22%	2.059	2.016	45	Produttore
9	2	SISTEMI INTEGRATI SRL	Emilia-Romagna	15.104	-0%	2.624	17%	1.762	1.747	11	Syst Int
10	8	NOTIFIER ITALIA SRL	Lombardia	42.134	-3%	7.137	17%	6.286	6.309	86	Produttore
11	18	VIDEOTEC SPA	Veneto	22.895	15%	3.651	16%	2.993	2.728	105	Produttore
12	13	BORDOGNASPA	Lombardia	7.643	-14%	1.180	15%	464	25	63	Produttore
13	11	SERTEC SRL	Veneto	6.052	19%	885	15%	843	943	9	Distributore
14	17	VAGO SPA	Lombardia	7.363	5%	1.051	14%	521	523	36	Syst Int
15	21	PROJECT AUTOMATION SPA	Lombardia	42.783	0%	5.451	13%	4.673	1.383	214	Syst Int
16	9	PILOMAT SRL	Lombardia	6.542	-12%	756	12%	540	570	34	Produttore
17	15	SICEPS SPA	Toscana	7.286	-11%	695	10%	137	-132	43	Produttore
18	16	CESPRO SRL	Toscana	11.242	-12%	1.040	9%	953	1.070	61	Produttore
19	35	DOPPLER SRL	Piemonte	7.577	14%	696	9%	646	640	25	Distributore
20	23	C.I.S.A. - COSTRUZIONI IMPIANTI SPECIALI ANTIFURTO SRL	Lombardia	7.987	-3%	730	9%	681	692	28	Syst Int
21	39	SAIMASICUREZZA SPA	Toscana	27.574	-18%	2.466	9%	1.961	2.009	103	Produttore
22	20	SENSITRON SRL	Lombardia	6.018	1%	534	9%	465	506	12	Produttore
23	14	TELEIMPIANTISPA	Emilia-Romagna	6.206	-10%	512	8%	451	451	39	Syst Int
24	42	OPENSKY SRL	Veneto	10.300	34%	845	8%	640	649	25	Syst Int
25	22	ARGUS SECURITY SRL	Lombardia	10.136	14%	819	8%	410	365	54	Produttore
Media TOP25 per EBITDA/V				14.870	3%	2.521	16%	2.028	1.794	63	
Media Totale				4.451	10%	373	6%	268	233	19	

Il valore medio Ebitda/V dei primi 25 classificati è quasi tre volte quello dell'intero campione: 16 contro 6%.



il comparto, per guardare ai conti, ai fornitori e clienti con analisi non solo strategiche ma anche finanziarie. Perché conoscere il comparto è il primo passo per conoscere noi stessi e disporre di un metodo rigoroso per conoscere noi stessi è il presupposto per predisporre a quel *cambiamento* ritenuto ormai necessario per tutti. Questa è la mission di *Italian Security Leaders* e in ossequio a questa mission abbiamo spezzato l'indagine in due parti, pubblicando sul primo numero solo i dati di andamento e rimandando tabelle e numeri a questa puntata. Vi preghiamo di leggerli con lo spirito giusto, rimandando al numero precedente per la premessa metodologica.



MULTINAZIONALI ATTIVE IN ITALIA NEL SETTORE SICUREZZA ESCLUSE DALL'ANALISI

(ordine alfabetico)

Assa Abloy Italia	Difese Fisiche
Bosch Security Systems Italia	Varie
Canon Italia	TVCC
CBC Europe	TVCC
D-Link Mediterraneo	TVCC
Fujitsu Technology Solution	TVCC
JVC Professional Europe	TVCC
Panasonic Italia	TVCC
Pelco by Schneider Electric	TVCC
Samsung	TVCC
Siemens Italia	Varie
Sony Italia	TVCC

La tabella indica le multinazionali che, nel vasto ombrello delle proprie business unit, si occupano in Italia anche di sicurezza (Videosorveglianza, Antincendio, Software di gestione, Building Automation, Antitaccheggio, RFID, etc). Poiché nella maggioranza dei casi non è stato possibile (per stessa dichiarazione dei gruppi interpellati) scorporare il dato di security da quello generato dalle altre attività, oppure disaggregare i volumi prodotti in Italia rispetto ai dati europei o internazionali, abbiamo scelto di tenere separato il campione, ordinandolo in mera progressione alfabetica. L'elenco considera **solo le multinazionali presenti in Italia con un avamposto diretto e una Partita IVA italiana.**



CAMPIONE ANALIZZATO

Il campione analizzato in questa indagine finanziaria comprende 304 aziende:

- italiane od estere, purché dotate di **partita IVA italiana**
- il cui bilancio 2013 (da abbinarsi al precedente bilancio 2012) era reperibile nelle principali banche dati alla data del **2 Dicembre 2014**
- operanti in **esclusiva o in prevalenza nel comparto sicurezza** in base al criterio dell'*attività prevalente sul mercato italiano della sicurezza*.
- attive sul mercato italiano della sicurezza.

Il campione analizzato in questa indagine finanziaria non comprende:

- le società, italiane od estere, il cui **bilancio non risultava reperibile nelle più comuni banche dati** (Cerved- Infocamere, Aida - Bureau Van Dijk) alla data del **2 Dicembre 2014**
- le **società estere**, pur attive sul territorio italiano, ma **prive di una partita IVA italiana** (delle quali era quindi impossibile reperire un bilancio)
- le società, pur attive nel mercato italiano della sicurezza, che trovano il **proprio core business in altri comparti produttivi** (es. edilizia, serramenti, elettronica, informatica, componentistica vigilanza privata, cavi, telefonia, time & attendance, telecomunicazioni, aree consumer, automazioni, broadcast, etc).

Sono quindi **escluse tutte le multinazionali non specificatamente dedicate alla security**, non essendo stato possibile (se non in termini meramente percentuali o con approssimative stime di ripartizione) scorporare il volume prodotto dalle business unit dedicate alla sicurezza o disaggregare il dato italiano rispetto a numeri europei o globali.

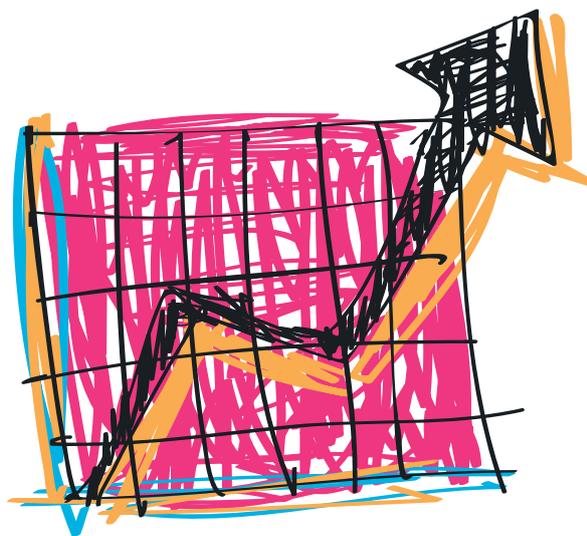


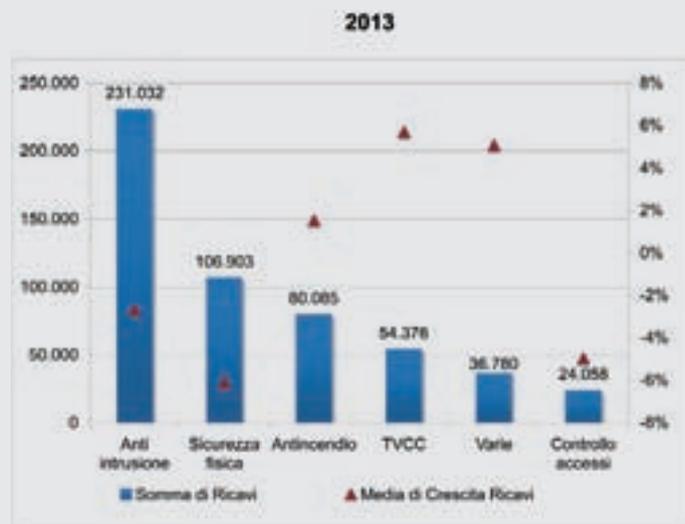

TABELLA 4
TOP 25 DEI PRODUTTORI PER FATTURATO

Classifica 2013	Classifica 2012	Ragione Sociale	Regione	Fatturato 2013	Crescita Fatturato '13 su '12	EBITDA	EBITDA/V	EBIT	EBT	Numero dipendenti	Settore
1	1	NOTIFIER ITALIA SRL	Lombardia	42.134	-3%	7.137	17%	6.286	6.309	86	Antincendio
2	3	TECNOALARM SRL	Piemonte	29.390	2%	7.422	25%	6.775	6.787	112	Anti intrusione
3	2	SAIMA SICUREZZA SPA	Toscana	27.574	-18%	2.466	9%	1.961	2.009	103	Sicurezza fisica
4	4	BENTEL SECURITY SRL	Abruzzo	25.251	2%	5.504	22%	4.976	4.830	138	Anti intrusione
5	5	SELESTA INGEGNERIA SPA	Liguria	24.949	14%	5.437	22%	2.325	549	194	Sicurezza fisica
6	7	VIDEOTEC SPA	Veneto	22.895	15%	3.651	16%	2.993	2.728	105	TVCC
7	6	ATRAL ITALIA SRL	Emilia-Romagna	21.302	2%	931	4%	636	638	57	Anti intrusione
8	11	INIM ELECTRONICS SRL	Marche	16.550	27%	5.752	35%	5.313	5.329	65	Anti intrusione
9	8	EL.MO. SPA	Veneto	16.008	10%	1.185	7%	774	571	54	Varie
10	9	COOPER CSA SRL	Lombardia	12.257	-16%	370	3%	250	200	31	Anti intrusione
11	13	ZUCCHETTI AXESS SPA	Lombardia	11.265	-5%	-106	-1%	-493	-693	62	Controllo accessi
12	12	CESPRO SRL	Toscana	11.242	-12%	1.040	9%	953	1.070	61	Sicurezza fisica
13	14	AVS ELECTRONICS SPA	Veneto	10.286	-0%	2.214	22%	2.059	2.016	45	Anti intrusione
14	18	ARGUS SECURITY SPA	Lombardia	10.136	14%	819	8%	410	365	54	Antincendio
15	15	SINTEL ITALIA SPA	Lazio	10.081	0%	766	8%	214	8	53	Varie
16	17	TECHNOMAX SRL	Lombardia	9.409	2%	509	5%	461	411	36	Sicurezza fisica
17	16	SILENTRON SPA	Piemonte	9.329	-0%	346	4%	2.298	2.382	25	Anti intrusione
18	20	MARCH NETWORKS SPA	Lombardia	8.326	-4%	339	4%	220	206	53	TVCC
19	10	GPS STANDARD SPA	Valle d'Aosta	7.821	-46%	544	7%	-246	-808	88	Anti intrusione
20	19	BORDOGNA SPA	Lombardia	7.643	-14%	1.180	15%	464	25	63	Sicurezza fisica
21	29	VENITEM SRL	Veneto	7.389	12%	2.027	27%	1.909	1.906	21	Anti intrusione
22	22	LINCE ITALIA SPA	Lazio	7.379	-4%	269	4%	110	115	41	Anti intrusione
23	21	SICEP SPA	Toscana	7.286	-11%	695	10%	137	-132	43	Anti intrusione
24	25	COMBIVOX SRL	Puglia	7.193	0%	2.075	29%	1.968	1.974	28	Anti intrusione
25	151	HIKVISION ITALY S.R.L.	Veneto	6.959	309%	499	7%	452	640	12	TVCC
Media TOP25 (Produttori)				14.802	11%	2.123	13%	1.728	1.577	65	
Media Produttori				5.127	6%	640	8%	487	444	25	

Oltre che per i ricavi ottenuti, i Top 25 si sono rivelati più forti anche sul piano della redditività.

I PRODUTTORI

Al vertice della classifica dei produttori per fatturato (vedi **Tab. 4**) troviamo, ancora una volta, **Notifier Italia**, **Tecnoalarm** (che guadagna una posizione) e **Saima Sicurezza**, seguite da **Bentel Security** e **Selesta Ingegneria**, che confermano anch'esse il posizionamento dello scorso anno. I ricavi medi delle 25 aziende migliori ammontano a 14,802 milioni di euro, quasi il triplo dei ricavi medi registrati da tutte le aziende produttrici del campione (5,127 milioni di euro). I top 25 si sono dimostrati più forti anche sul piano della redditività, ovvero del margine EBITDA (13% contro 8%). Come si evince dalla **Figura 1** e dalla **Tabella 5**, inoltre, il segmento dell'antintrusione ha offerto i risultati migliori


FIGURA 1
PRODUTTORI: RICAVI 2013 E CRESCITA RICAVI (SUL 2013) RIPARTITI PER PRODOTTO


Il segmento dell'Antintrusione primeggia per valori assoluti, ma la crescita dei ricavi premia il TVCC.




TABELLA 5
RICAVI 2013 E CRESCITA RICAVI (SUL 2012)

Classifica 2013	Classifica 2012	Ragione Sociale	Regione	Fatturato 2013	Crescita Fatturato '13 su '12	EBITDA	EBITDA/V	EBIT	EBT	Numero dipendenti
Antincendio										
1	1	NOTIFIER ITALIA SRL	Lombardia	42.134	-3%	7.137	17%	6.286	6.309	86
14	18	ARGUS SECURITY SRL	Lombardia	10.136	14%	819	8%	410	365	54
Anti intrusione										
2	3	TECNOALARM SRL	Piemonte	29.390	2%	7.422	25%	6.775	6.787	112
4	4	BENTEL SECURITY SRL	Abruzzo	25.251	2%	5.504	22%	4.976	4.830	138
7	6	ATRAL ITALIA SRL	Emilia-Romagna	21.302	2%	931	4%	636	638	57
8	11	INIM ELECTRONICS SRL	Marche	16.550	27%	5.752	35%	5.313	5.329	65
10	9	COOPER CSA SRL	Lombardia	12.257	-16%	370	3%	250	200	31
13	14	AVS ELECTRONICS SPA	Veneto	10.286	-0%	2.214	22%	2.059	2.016	45
17	16	SILENTRON SPA	Piemonte	9.329	-0%	346	4%	2.298	2.382	25
19	10	GPS STANDARD SPA	Valle d'Aosta	7.821	-46%	544	7%	-246	-808	88
21	29	VENITEM SRL	Veneto	7.389	12%	2.027	27%	1.909	1.906	21
22	22	LINCE ITALIA SPA	Lazio	7.379	-4%	269	4%	110	115	41
23	21	SICEP SPA	Toscana	7.286	-11%	695	10%	137	-132	43
24	25	COMBIVOX SRL	Puglia	7.19	0%	2.075	29%	1.968	1.974	28
Sicurezza fisica										
3	2	SAIMA SICUREZZA SPA	Toscana	27.574	-18%	2.466	9%	1.961	2.009	103
5	5	SELESTA INGEGNERIA SPA	Liguria	24.949	14%	5.437	22%	2.325	549	194
12	12	CESPRO SRL	Toscana	11.242	-12%	1.040	9%	953	1.070	61
16	17	TECHNOMAX SRL	Lombardia	9.409	2%	509	5%	461	411	36
20	19	BORDOGNA SPA	Lombardia	7.643	-14%	1.180	15%	464	25	63
TVCC										
6	7	VIDEOTEC SPA	Veneto	22.895	15%	3.651	16%	2.993	2.728	105
18	20	MARCH NETWORKS SPA	Lombardia	8.326	-4%	339	4%	220	206	53
25	151	HIKVISION ITALY SRL	Veneto	6.959	309%	499	7%	452	640	12
Varie										
9	8	EL.MO. SPA	Veneto	16.008	10%	1.185	7%	774	571	54
15	15	SINTEL ITALIA SPA	Lazio	10.08	0%	766	8%	214	8	53
Controllo accessi										
11	13	ZUCCHETTI AXESS SPA	Lombardia	11.265	-5%	-106	-1%	-493	-693	62
Media TOP25 (Produttori)				14.802	11%	2.123	13%	1.728	1.577	65
Media Produttori				5.127	6%	640	8%	487	444	25

Le principali aziende segmentate per prodotto.



in termini di fatturato complessivo (231,032 milioni di euro), seguito dalla sicurezza fisica (106,903), dall'antincendio (80,085), dal TVCC (54,376) e dal controllo accessi (24,058). Sul piano della crescita dei ricavi, invece, troviamo al primo posto la TVCC con un valore di poco inferiore al 6%.

I PRODUTTORI DI CAVI

Anche in questa indagine le aziende che producono cavi sono state considerate separatamente dalle altre in quanto – nonostante si rivolgano normalmente a differenti comparti e non abbiano nella sicurezza il mercato principale di riferimento – rappresentano una voce importante dell'indotto del settore (soprattutto alla luce della convergenza tra security e networking).


**TABELLA 6
PRODUTTORI DI CAVI**

Classifica 2013	Classifica 2012	RagioneSociale	Regione	Fatturato 2013	Crescita Fatturato '13 su '12	EBITDA	EBITDA/V	Crescita EBITDA	EBIT	EBT	Numero dipendenti
1	1	RAMCRO SPA	Lombardia	24.102	-17%	1.560	6%	2%	828	294	55
2	2	PROSPECTA CAVI SPECIALI SRL	Emilia-Romagna	8.956	7%	451	5%	10%	237	91	28
3	3	ELAN SRL	Marche	6.298	-10%	168	3%	16%	151	99	10
4	4	BETA CAVI SRL	Campania	6.258	6%	738	12%	32%	341	206	29
5	5	MICRO TEK S.R.L.	Lombardia	4.862	-5%	414	9%	49%	385	392	7
6	6	LUCEAT SRL	Lombardia	874	-41%	-207	-24%	-10%	-254	-253	18

Nel segmento si conferma ancora una volta leader Ramcro, ma sul piano della redditività primeggia Beta Cavi.


**TABELLA 7
TOP 25 DEI DISTRIBUTORI PER FATTURATO**

Classifica 2013	Classifica 2012	RagioneSociale	Regione	Ricavi	Crescita Ricavi	EBITDA	EBITDA/V	EBIT	EBT	Numero dipendenti
1	1	HESA SPA	Lombardia	35.125	4%	1.042	3%	590	529	68
2	2	ELECTRONIC'S TIME SRL	Puglia	16.813	-3%	1.215	7%	969	511	37
3	4	DISTRIBUZIONE APPARECCHIATURE SICUREZZA DIAS SRL	Lombardia	15.144	10%	884	6%	716	701	5
4	3	SICURTEC SRL	Lombardia	14.379	0%	305	2%	201	107	52
5	19	AIKOM TECHNOLOGY SRL	Emilia-Romagna	12.835	164%	747	6%	722	641	13
6	5	S. & A. SRL	Lombardia	10.827	-1%	3	0%	-46	-49	31
7	7	TRANS AUDIO VIDEO	Campania	9.725	14%	469	5%	425	409	17
8	6	SICURTEC BRESCIA SRL	Lombardia	9.272	4%	503	5%	321	123	21
9	8	LASERLINE SAFETY AND SECURITY SYSTEMS SRL	Lombardia	8.263	8%	389	5%	209	139	23
10	10	DOPPLER SRL	Piemonte	7.577	14%	696	9%	646	640	25
11	14	DODIC ELETTRONICA SRL	Lazio	6.340	16%	200	3%	148	143	15
12	13	ITS ITALELETRONICA SRL	Abruzzo	6.319	12%	403	6%	267	141	21
13	11	CHECKPOINT SOCIETA A RESPONSABILITA LIMITATA	Lazio	6.074	2%	133	2%	112	71	16
14	16	SERTEC SRL	Veneto	6.052	19%	885	15%	843	943	9
15	12	ASCANI ELETTROCOMM SRL	Marche	5.740	2%	243	4%	221	71	19
16	15	TOP ITALIA SRL	Sicilia	5.697	9%	349	6%	240	132	9
17	17	EL.SI. SRL	Calabria	4.871	-1%	198	4%	109	2	20
18	20	TRS STANDARD SRL	Veneto	4.751	-2%	-39	-1%	-85	-93	19
19	22	MICROCONTROL ELECTRONIC SRL	Lombardia	4.393	12%	124	3%	64	65	12
20	23	TROLESE SRL	Veneto	4.392	27%	215	5%	163	137	10
21	26	TELEVISTA SRL	Veneto	4.295	33%	104	2%	84	48	13
22	21	VITEKNA DISTRIBUZIONE SRL	Campania	4.239	-6%	306	7%	263	252	12
23	27	FPM SRL	Veneto	4.096	30%	126	3%	68	30	7
24	28	SECURITY DISTRIBUTION POINT SRL	Toscana	4.096	30%	126	3%	68	30	7
25	18	EUROGROUP SRL	Lombardia	3.950	-19%	28	1%	-15	-110	11
Media TOP25 (Distributori)				8.611	15%	386	4%	292	224	20
Media Distributori				3.596	23%	160	3%	114	83	9

Tabella 7. Top 25 dei Distributori per fatturato - Il fatturato medio è di circa 8,6 milioni di euro, più elevato rispetto al 2012, ma i livelli di redditività sono piuttosto contenuti: il margine di contribuzione medio è del 4%.


TABELLA 8
PRODUTTORI/DISTRIBUTORI PER FATTURATO

Classifica 2013	Classifica 2012	Ragione Sociale	Regione	Ricavi	Crescita Ricavi	EBITDA	EBITDA/V	EBIT	EBT	Numero dipendenti	Settore
1	1	UTC FIRE & SECURITY ITALIA SRL	Lombardia	23.759	-6%	948	4%	669	3.474	44	Varie
2	2	HONEYWELL SECURITY ITALIA SPA	Lombardia	21.544	-6%	-1.637	-8%	-2.151	-2.262	54	Varie
3	3	GUNNEBO ITALIA SPA	Lombardia	18.037	-9%	-1.013	-6%	-1.419	-1.577	85	Sicurezza fisica
4	4	SICURIT ALARMITALIA SPA	Lombardia	12.864	3%	143	1%	97	107	45	Varie
5	n.d.	VIDEOTREND S.R.L. (*)	Lombardia	8.704	81%	667	8%	590	431	15	TVCC
6	5	BETTINI SRL	Lombardia	8.027	-5%	-225	-3%	-344	-392	44	TVCC
7	n.d.	SAET I.S. (**)	Piemonte	6.768	7%	999	15%	745	810	25	Anti intrusione
8	7	GSG INTERNATIONAL SRL	Lombardia	3.940	17%	191	5%	146	42	15	TVCC
9	6	MESA SRL	Toscana	3.368	-32%	301	9%	63	-102	13	Varie
10	9	TECNOPOST SPA	Lombardia	2.309	6%	51	2%	-16	38	21	Sicurezza fisica
11	8	EICO ELETTRONICA INDUSTRIALE COMENSE SRL	Lombardia	2.172	-26%	-85	-4%	-182	-320	11	TVCC
12	10	SIQR SRL	Lombardia	825	-23%	-111	-13%	-116	-173	4	TVCC
Media TOP25 (Produttori/Distributori)				9.360	1%	19	1%	-160	6	31	
(*) Riclassificato da distributore a produttore / distributore											
(**) Cumulato di SAET I.S. e SAET Service											

A fronte di un fatturato medio di 9,36 milioni di euro, la crescita percentuale dei ricavi su base annua è stata dell'1% – dato comunque positivo rispetto agli anni precedenti.

Nel segmento si conferma ancora una volta leader **Ramcro**, che si stacca nettamente dalle altre concorrenti pur subendo una contrazione dei ricavi rispetto al 2012.

Dal punto di vista della redditività primeggia invece **Beta Cavi** con un margine EBITDA del 12% (cfr. **Tab. 6**).

I DISTRIBUTORI

Al vertice della classifica per fatturato dei distributori (**Tab. 7**) troviamo per il terzo anno consecutivo **Hesa**, seguita da **Electronic's Time**, **DIAS**, **Sicurtec** e **Aikom Technology**. Il fatturato medio dei Top 25 è di circa 8,6 milioni di euro, più elevato rispetto al 2012 e sempre maggiore del doppio di quello della media di tutti i distributori (3,6 milioni di euro). Un dato che contrasta con la crescita dei ricavi, che è stata in media maggiore per il campione totale dei distributori che per la media delle prime 25 classificate (15% contro 23%).

Piuttosto contenuti, in generale, i livelli di redditività: il margine di contribuzione medio è del 4% per i top 25, e del 3% per la totalità dei distributori.

Con un rating pari a KR4+ (come nel 2012), i distributori del settore sicurezza continuano a essere contraddistinti da una solidità finanziaria leggermente inferiore a quella dei produttori (KR5).

I PRODUTTORI/DISTRIBUTORI

I produttori/distributori sono aziende “ibride” nelle quali la produzione e la distribuzione hanno sostanzialmente lo stesso peso (**Tab. 8**). Nell'edizione di quest'anno ne abbiamo individuate dodici inclusa Videotrend, che nello scorso report era stata classificata come distributore


TABELLA 9
TOP 25 DEI SYSTEM INTEGRATOR PER FATTURATO

Classifica 2013	Classifica 2012	Ragione Sociale	Regione	Ricavi	Crescita Ricavi	EBITDA	EBITDA/V	Crescita EBITDA	EBIT	EBT	Numero dipendenti
1	1	PROJECT AUTOMATION SPA	Lombardia	42.783	0%	5.451	13%	48%	4.673	1.383	214
2	3	DAB SISTEMI INTEGRATI SRL	Lazio	16.077	15%	1.157	7%	15%	1.063	776	96
3	2	SISTEMI INTEGRATI SRL	Emilia-Romagna	15.104	-0%	2.624	17%	-34%	1.762	1.747	11
4	7	OPEN SKY SRL	Veneto	10.300	34%	845	8%	179%	640	649	25
5	4	CONSORZIO NAZIONALE SICUREZZA SCARL	Campania	8.858	-16%	258	3%	-64%	153	164	8
6	14	SECURITY TRUST.IT SRL	Lombardia	8.484	54%	381	4%	-370%	294	149	47
7	5	C.I.S.A. - COSTRUZIONI IMPIANTI SPECIALI ANTIFURTO SRL	Lombardia	7.987	-3%	730	9%	9%	681	692	28
8	8	VAGO SPA	Lombardia	7.363	5%	1.051	14%	46%	521	523	36
9	10	TELETRONICA SPA	Friuli-Venezia Giulia	6.519	-5%	255	4%	-49%	-20	41	38
10	9	TELEIMPIANTI SPA	Emilia-Romagna	6.206	-10%	512	8%	-33%	451	451	39
11	11	SAIET TELECOMUNICAZIONI SPA	Emilia-Romagna	6.202	2%	-274	-4%	-16%	-320	-442	16
12	13	TELEFONIA E SICUREZZA SPA	Lombardia	5.887	6%	-156	-3%	-181%	-213	-130	41
13	6	TSI SYSTEM SPA	Lombardia	5.417	-30%	-45	-1%	-115%	-117	-180	29
14	12	TONALI SERVICE SRL	Lombardia	5.337	-6%	244	5%	-33%	-12	-82	14
15	15	F.G.S. BRESCIA SRL	Lombardia	4.752	-5%	221	5%	25%	140	83	35
16	18	SPEE SRL	Abruzzo	4.633	4%	814	18%	4%	207	100	37
17	22	CENTRUM SRL	Emilia-Romagna	3.982	4%	247	6%	-7%	208	209	21
18	21	COGEN SPA	Lombardia	3.742	-2%	154	4%	45%	126	81	25
19	16	DAGO ELETTRONICA SRL	Marche	3.639	-19%	250	7%	28%	153	131	38
20	20	CAMPUS SRL	Puglia	3.325	-14%	104	3%	-70%	41	67	31
21	23	ELETTRONICA CORTESI SRL	Emilia-Romagna	3.265	2%	136	4%	-204%	55	46	44
22	17	CITEL SPA (*)	Lombardia	3.244	-28%	429	13%	-10%	271	205	8
23	19	R.PIERRE DIGITAL SPA	Lombardia	3.154	-27%	99	3%	-82%	46	53	18
24	26	IVANO PROIETTI SISTEMI DI SICUREZZA SRL	Lazio	3.037	7%	132	4%	-211%	90	79	19
25	25	METROVOX SRL	Lazio	2.843	-1%	-194	-7%	-190%	-378	86	14
Media TOP25 (System Integrator)				7.686	-1%	617	6%	-51%	421	275	37
Media System Integrator				3.696	-2%	297	6%	-4%	203	137	20
(*) Riclassificato da produttore a system integrator											

Il fatturato medio dei system integrator Top 25 è rimasto sostanzialmente invariato rispetto al 2012, ma la profittabilità è peggiorata.

puro. Confermate le prime tre classificate del 2012: **UTC Fire & Security Italia, Honeywell Security Italia-ADI Global e Gunnebo Italia**. A fronte di un fatturato medio di 9,36 milioni di euro, la crescita percentuale dei ricavi su base annua è stata dell'1% – dato comunque positivo se si considera che negli anni precedenti lo stesso valore era negativo. Confermati i bassi livelli di redditività – anche il margine EBITDA medio si attesta sull'1%.

I SYSTEM INTEGRATOR

Nel segmento dei system integrator la leadership spetta per il terzo anno consecutivo a **Project Automation** (Tab. 9): seguono **DAB Sistemi integrati** (che passa dalla terza alla seconda posizione) e **Sistemi Integrati**. Il fatturato medio dei system integrator Top 25 è sostanzialmente invariato rispetto al 2012 (7,686 milioni di euro), e continua a mantenersi a un livello superiore al doppio del valore medio riferito a tutti gli integratori (3,696 milioni di euro). Il margine di contribuzione si è allineato a quello della media del campione (nell'edizione precedente c'era invece una differenza di ben 5 punti percentuali). Occorre infine notare che l'EBITDA medio dei top 25 si è ridotto del 51% su base annua, una contrazione molto più forte di quella media dell'intero campione di system integrator (-4%). Il 2013, insomma, sembra aver penalizzato in maniera abbastanza pesante la profittabilità dei maggiori integratori.

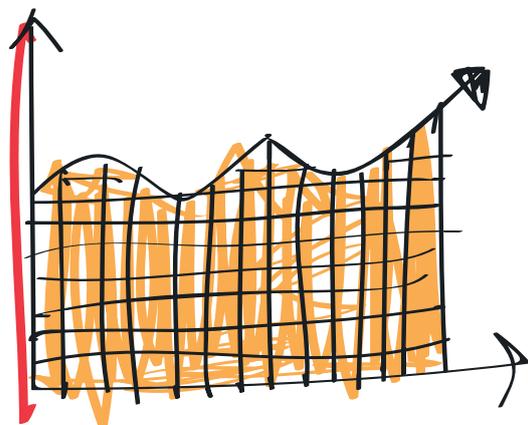
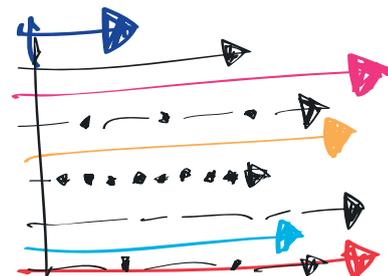




TABELLA 10
CRESCITA RICAVI E REDDITIVITÀ
PER AREA GEOGRAFICA

Geografia	Media Crescita Ricavi	Media di EBITDA/V
Centro	2%	8%
NordEst	19%	10%
NordOvest	11%	7%
Sud	10%	11%
Importo totale	11%	8%



PMI e Corporate



I DATI ANIE 2012-13 E L'EVOLUZIONE DEL QUADRO MACRO-ECONOMICO NEL 2014

I dati statistici diffusi da ANIE/ANIE SICUREZZA sull'evoluzione del comparto fra il 2012 e il 2013 evidenziano la tenuta del mercato interno - cresciuto, nonostante la recessione economica, di un punto percentuale. Ancora migliore il dato sulle importazioni, aumentate del 2,5%. L'analisi dell'andamento del fatturato per segmenti, infine, rileva che - come emerso anche dalla nostra indagine - il TVCC si è distinto per il maggiore tasso di crescita (2,5%).

Se dall'Italia allarghiamo la prospettiva all'economia globale, si può innanzitutto rilevare - grazie ai dati diffusi sul sito www.asmag.com - che nel corso del 2014 il mercato mondiale dei sistemi e dei prodotti per la sicurezza ha sì continuato a **crescere**, ma a **ritmi più contenuti** di quanto previsto in origine dalle società di ricerca (un 2-3% contro uno stimato 8-10%).

In secondo luogo, più o meno a tutti i livelli dei canali di vendita le imprese medio-piccole hanno sofferto per una **progressiva riduzione dei margini**. È indubbio che il settore della sicurezza risente delle forti criticità che contraddistinguono il quadro economico-finanziario globale: del resto, un'ampia fetta di questo settore vive su grandi progetti realizzati con finanziamenti pubblici. E se le finanze pubbliche navigano in cattive acque (si pensi soltanto ai paesi del Sud Europa) è inevitabile che quei progetti siano "congelati" in attesa di tempi migliori. La **difficoltà a conciliare crescita e profittabilità**, più volte sottolineata nella nostra indagine, è un fenomeno generale che è continuato nel 2014, spinto soprattutto dalla lotta sui prezzi che pone le imprese di fronte a una difficile scelta: sacrificare la crescita o i margini di profitto? Un dilemma che - come emerso dall'ultima edizione del Security 50 di a&s International - ha spinto molti operatori alla transizione dai singoli prodotti ai sistemi/soluzioni. Un'altra sfida importante riguarda, in particolare, i **system integrator**, che nei progetti di medio-piccole dimensioni devono a tutt'oggi superare problemi non trascurabili legati alla **compatibilità e interoperabilità fra prodotti di marchi diversi**. Senza dimenticare che il passaggio dai prodotti alle soluzioni esige che gli integratori imparino a vendere servizi realmente capaci di generare valore. Il 2014 ha infine confermato il graduale processo di **trasformazione** che sta interessando i **distributori**. Sono numerosi gli esperti del settore a sottolineare le difficoltà che questi ultimi stanno affrontando a causa dell'erosione dei margini e dei problemi legati alla reperibilità dei prodotti e servizi richiesti dalla clientela. Secondo un consulente intervistato dalla rivista consorella a&s International, per avere successo un distributore deve essenzialmente seguire due strade: diventare una grande azienda di logistica o focalizzarsi con determinazione su specifici settori verticali (o aree geografiche, o tipologie di clienti). Ai posteri l'ardua sentenza.

Variazione 2013/2012 - Comparto	
Mercato Interno	1,0 %
Fatturato Totale	0,9 %
Esportazioni	0,9 %
Importazioni	2,5 %

Variazione 2013/2012 - Andamento del fatturato dei segmenti	
Antincendio	0,5 %
Antintrusione di cui:	1,3 %
- Antintrusione e Sistemi di Monitoraggio Centralizzati	-1,8 %
- Controllo accessi	0,4 %
- TV.CC.	2,5 %
Building Automation	0,3 %


TABELLA 11
GEOGRAFIA DELLA CRESCITA

Tipologia	CENTRO		NORDEST		NORDOVEST		SUD	
	Num.	Ricavi	Num.	Ricavi	Num.	Ricavi	Num.	Ricavi
Distributore	13	31.955	23	68.230	32	142.216	15	56.091
Pro/distr	1	3.368			11	102.643		
Produttore	20	108.193	25	122.497	55	263.401	5	41.568
Syst Int	13	36.403	21	71.997	28	117.717	4	17.843
Importo totale	47	179.919	69	262.724	126	625.977	24	115.503

GEOGRAFIA DELLA CRESCITA

Prendendo a riferimento le aziende con fatturato superiore ai 5 milioni di euro, la **Tabella 10** rileva che anche nel 2013 si è registrata una redditività maggiore nelle aziende del Sud, seguite da quelle del Nord-Est. Inoltre, mentre Sud e Nord-Est hanno visto crescere i rispettivi valori assoluti di fatturato, il Nord-Ovest e il Centro hanno registrato variazioni di segno opposto. Il Nord-Ovest, tuttavia, è la regione con il maggior fatturato in termini assoluti.

Ad un'analisi geografica della distribuzione delle tipologie di aziende classificate come corporate e PMI (**Tab. 11**), il Nord-Ovest si conferma la regione dove si concentra il maggior numero di aziende di ciascuna categoria operativa. I produttori prevalgono in tutte le aree ad eccezione del Sud, dove sono invece più numerosi i distributori.



GLOSSARIO

Ranking: esprime la posizione in classifica dell'azienda rispetto al parametro considerato.

Gross profit: è l'espressione inglese utilizzata per indicare l'utile lordo, dato dalla differenza fra i ricavi e i costi sostenuti escludendo i costi straordinari, le tasse ed eventuali altre poste.

Gross profit/V: noto anche come *Gross Profit Margin*, esprime l'utile lordo in percentuale sulle vendite.

EBT (*Earnings before taxes*): è il reddito che l'azienda è in grado di generare prima delle imposte e al netto degli oneri finanziari.

EBIT (*Earnings before interest and taxes*): è il reddito operativo aziendale, ovvero il reddito che l'azienda è in grado di generare prima delle imposte e degli oneri finanziari.

EBITDA (*Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*): rappresenta l'utile al lordo di interessi passivi, imposte e ammortamenti su beni materiali e immateriali; è un fondamentale indicatore di redditività.

EBITDA/V: noto anche come **margin** EBITDA, è il rapporto fra EBITDA e vendite, ed esprime la redditività lorda delle vendite; questo parametro aiuta a capire meglio l'incidenza dei costi nel tempo. Più questo valore è elevato, più l'azienda è efficiente e performante.



DISCLAIMER

Nella redazione della presente ricerca, KF Economics ha fatto uso di dati, informazioni e documenti di **dominio pubblico** e ritenuti rilevanti nello svolgimento delle analisi. KF Economics ed Ethos Media Group non assumono alcuna responsabilità né forniscono alcuna garanzia in ordine alle informazioni e ai dati contenuti nella ricerca. Il rapporto propone una valutazione sintetica della condizione finanziaria delle imprese del comparto, formulata tramite il modello KF Report ("KFR"), modello proprietario di KF Economics. K Finance, KF Economics e KF Report sono marchi registrati del Gruppo K Finance.



Sistema di rivelazione
incendio di Comelit.
NULLA SFUGGE
AL SUO CONTROLLO.



La nuova gamma Antincendio
Linea Convenzionale, Indirizzata e Wireless

www.comelitgroup.com

 **Comelit**[®]
Passion. Technology. Design.

Aaron Dale^(*)

2013 e 2014: anni dirompenti per la videosorveglianza



Negli ultimi dieci anni il mercato della videosorveglianza è cresciuto notevolmente ed altrettanto notevolmente si è evoluto, non solo tecnologicamente ma anche a livello strutturale-dimensionale. Basti pensare che nel 2013 le telecamere di sicurezza vendute hanno superato di oltre 8 volte quelle vendute nel già lontano 2003. I cambiamenti che hanno interessato il settore hanno seguito alcune direttrici di fondo, con la congiuntura economica negativa in testa. Purtroppo ...ma talvolta anche per fortuna. Con l'aiuto di Aaron Dale, analista di IHS, abbiamo ripercorso questi ultimi dieci anni per individuarne i trend, capire la lezione e formulare anche qualche previsione per il futuro.

^(*)Aaron Dale è un analista di IHS specializzato nel segmento videosorveglianza
<https://technology.ihs.com/>

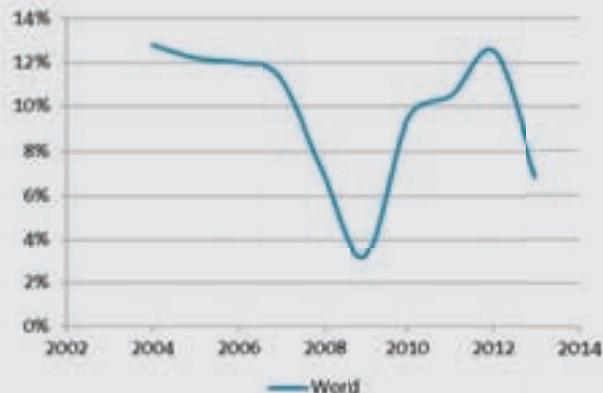
È semplice: quando l'economia gira bene, in genere le aziende hanno più liquidità e quindi più interesse ad investire in beni infungibili come le tecnologie per la security. Gli effetti della crisi finanziaria del 2007 si ricavano dalla curva che rappresenta lo storico del mercato della videosorveglianza, la cui crescita sul target privato si è ridotta del 65%. Nel settore pubblico, invece, crescita o decrescita del TVCC dipendono anch'essi dagli investimenti centrali o locali, ma questi ultimi sono strettamente legati agli investimenti già in corso o già preventivati in infrastrutture di più ampio respiro e, aspetto assolutamente non irrilevante, sono strettamente connessi alla percezione di sicurezza che si respira nel tessuto sociale. Sebbene i cordoni di ormai tutte le borse governative si siano stretti, in tempi di spending review e patti di stabilità, la criminalità (o meglio la percezione della stessa) sono invece cresciuti. Risultato: il mercato della videosorveglianza si è mostrato più resiliente agli scossoni economici rispetto alla generalità dei mercati. Negli ultimi dieci anni, due anni si sono però mostrati particolarmente significativi: il 2013 e il 2014. Vediamo perché.

2013: UN ANNO ECCEZIONALE

Il forte calo dei prezzi dei componenti del 2013 ha avuto un immediato e benefico impatto sul mercato della videosorveglianza (analogico e IP), tanto che a livello mondiale si è registrata una crescita del 7% (inferiore comunque alle attese). Ma il fatto interessante è che la transizione da TVCC analogica a network video ha subito una forte accelerazione, portando nel video IP dei fatturati più alti in tutte e quattro le macro aree analizzate da IHS (EMEA, Americhe, Cina, Asia). Il calo dei prezzi si è



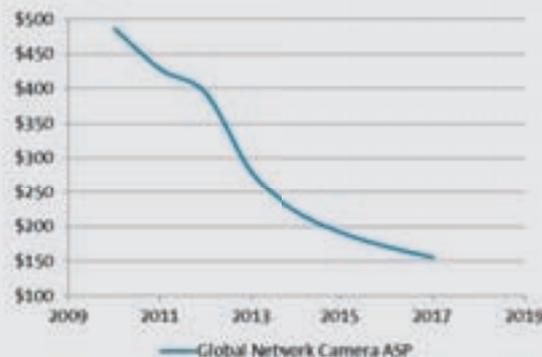
CRESCITA GLOBALE DEL TVCC (2002-2014)



La crisi economica mondiale ha frenato la crescita, ma il 2013 ha registrato un anomalo picco di vendite. Fonte: IHS, per gentile concessione. Tutti i diritti riservati.



PREZZI MEDI PER TELECAMERE DI RETE (GLOBALE)



Nel 2012 e 2013 i prezzi hanno subito un brusco calo. Il processo di erosione dei prezzi è però destinato a stabilizzarsi. Fonte: IHS, per gentile concessione. Tutti i diritti riservati.

però rivelato un'arma a doppio taglio: se da un lato la richiesta di telecamere nel 2013 ha subito una vera e propria impennata, come rovescio della medaglia però i ricavi sono stati inferiori alle aspettative. La transizione verso l'IP, proseguita nel 2014, continuerà a ritmi sostenuti anche per tutto il 2015, salvo poi affievolirsi gradualmente dal 2016 in avanti. I vendor si concentreranno sempre più verso il video di rete, a discapito dell'obsoleta tecnologia analogica.



MERCATO ITALIANO DELLA VIDEOSORVEGLIANZA



- Valore complessivo del mercato: \$130 milioni di dollari nel 2013
- Previsioni di crescita: CAGR + 3.2% fino al 2018
- Fatturato derivante da dispositivi di rete: oltre il doppio del fatturato per tecnologie analogiche.

Fonte: IHS, per gentile concessione. Tutti i diritti riservati.

HD ANALOGICA E QUALITÀ

Il 2013 è stato anche l'anno del lancio della tecnologia HD CVI, che si è mostrata un agguerrito competitor della precedente tecnologia HD SDI soprattutto sul fattore prezzo, portando la cosiddetta *alta definizione analogica* (che rientra nella più vasta denominazione lessicale di HD CCTV) ad un livello più alto della nicchia cui sembrava inizialmente destinata. Se l'HD SDI si era infatti scontrata con un forte problema di costi, in particolare per la sostituzione di cavi coassiali quasi sempre inadeguati a portare un segnale ad alta definizione, la *seconda generazione* di tecnologie HD CCTV sembra invece aver posto rimedio ai problemi più rilevanti (dal prezzo alle distanze di 300-100 m per la trasmissione). Non è un caso che, dopo il lancio della tecnologia HD CVI nel 2013, l'anno successivo sia seguito il lancio di altre due tecnologie analoghe (AHD e TVI) e al contempo l'HDcctv Alliance abbia perfezionato il suo standard 2.0.

Un altro aspetto tecnologico che ha dominato gli anni 2013 e 2014 è stata la ricerca spasmodica di una qualità dell'immagine video sempre più performante ed affidabile in qualunque condizione di luce e movimento. Un dato per tutti: nel 2014 oltre il 90% delle network cameras di nuova produzione disponevano di risoluzione megapixel.

IL CASO ITALIA

La singolarità degli anni 2013 e 2014 ha prodotto effetti diversi sui diversi sistemi paese.

Nei paesi, come l'Italia, dove le restrizioni dei budget si sono fatte sentire nel modo peggiore, il crollo dei prezzi del video IP potrebbe portare nuova linfa vitale e rifocalizzare il mercato sulla qualità, anche se il duro colpo della crisi ridurrà notevolmente la crescita del mercato della videosorveglianza rispetto agli altri paesi della stessa area EMEA. Ciononostante, stando alle analisi di IHS, è tuttora prevista una crescita - non eccelsa ma costante - ad un tasso medio del 3.2% fino al 2018. Se il mercato italiano dei dispositivi di videosorveglianza (analogici e digitali) nel 2013 valeva, sempre secondo IHS, 130 milioni di dollari USA, è lecito quindi attestare le stime di chiusura del 2014 sui 135 milioni di dollari. Va comunque ricordato che il 2013 è stato un anno irripetibile - un tale crollo dei prezzi non può che essere irripetibile - quindi occorre prevedere una stabilizzazione dei prezzi nei prossimi anni. Tuttavia, la rivoluzione legata all'anno 2013, pur portando sul piatto nuove ed interessanti opportunità per il vendor, al contempo metterà a dura prova la capacità di adattamento dei produttori di TVCC. E quello che abbiamo visto finora è solo l'inizio: le implicazioni del processo innescato nel 2013 si manifesteranno infatti con sempre maggior evidenza nel 2015 e negli anni a seguire. Estote parati.



HIKVISION

LA FORZA DEI NUMERI

N°1 AL MONDO NELLA TVCC DAL 2011

2,82 MILIARDI DI DOLLARI
DI FATTURATO NEL 2014

12.000 DIPENDENTI

4.200 INGEGNERI
IMPIEGATI IN R&D

167.780 M2 TRA UFFICI E
PRODUZIONE



First Choice for Security Professionals

HIKVISIONITALY
www.hikvision.com

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

HIKVISION

DARKFIGHTER

smart 2.0



- **Full HD 60fps**
- **WDR 120 db**
- **Ultra Low Light
a colori fino a 0.002 lux**
- **Sensore Progressive Scan
CMOS 1/2"**
- **Intelligenza integrata Smart 2.0**

VISIONE NOTTURNA SENZA COMPROMESSI

Le raffinerie e gli stabilimenti legati al ciclo degli idrocarburi e alla produzione di energia hanno spesso ampi ambienti esterni e zone scarsamente illuminate. Le esigenze non sono esclusivamente di Sicurezza, ma anche di salvaguardia dei beni e di prevenzione degli incidenti. Darkfighter, grazie alle straordinarie performance al buio e all'intelligenza integrata Smart 2.0, è la più efficace soluzione per il monitoraggio notturno.

First Choice for Security Professionals

secutech

Taipei Nangang Exhibition Center, Taiwan

28-30 aprile 2015

QUANDO UNA FIERA INVIA I SEGNALI GIUSTI

Non c'è niente di peggio di un contatto mancato
Potenzia la tua rete con Secutech

- Area dedicata a soluzioni e accessori per la trasmissione, per realizzare sistemi con una connessione chiara e affidabile mediante cavi coassiali, Ethernet e a fibre ottiche
- Seminari: vieni a scoprire i pro e i contro delle diverse tecnologie per la trasmissione
- Buyer's guide: contiene consigli pratici dedicati a installatori, rivenditori e distributori di qualsiasi livello, per comprendere i vantaggi di una tecnologia stabile ed economicamente vantaggiosa



Secutech



@SecutechTaipei



Paul Hennings(*)



IP = Inevitabile Progresso

Tic tac, l'orologio ticchetta ormai impietosamente. La bella notizia è che non si tratta di un inarrestabile orologio biologico o di una sveglia molesta alle 5 del mattino. L'orologio di cui parliamo oggi scandisce il tempo delle opportunità e del business, e la sveglia che vedete nella foto sta suonando proprio per noi, che rappresentiamo il mercato della sicurezza. La parola chiave si chiama IP, che come tutti sanno sta per Internet Protocol. Ma in questo articolo illustreremo come IP significhi anche *inevitable progress* - progresso inevitabile. Assieme all'amico Paul Henning, Presidente di IP User Group, vi presentiamo un IP che ci richiama al progresso, all'evoluzione tecnologica, ad un cambio di mentalità e di approccio al business. Pronti? Via!



(*) Presidente di IP User Group www.ipusergroup.com

Partiamo dalla prima lettera che compone l'acronimo IP, la I. Tutti associano questa lettera, più che correttamente, alla tecnologia Internet. Ma per un attimo spostiamo l'attenzione alle lancette di quell'orologio che sta ticchettando per noi ed associamo la lettera I al termine Inevitabilità. Flessibilità, scalabilità, modularità, sempre maggiori funzionalità dell'IP e piena integrazione, remotizzazione e ora anche prezzi in caduta libera rendono infatti la migrazione completa al video di rete non solo inevitabile, ma anche imminente. La diffusione sempre più ampia di una vera *cultura dell'IP* e delle sue enormi potenzialità ed opportunità di business per il mercato tradizionale della security stanno poi allargando a macchia d'olio gli operatori di canale ad essa dedicati, i quali a loro volta trasmettono sapere - quindi ingenerano nuovi bisogni - nella clientela. Clientela che è essa stessa sempre più preparata e attenta all'innovazione (ancora la lettera I!). La penetrazione tecnologica dell'IP è quindi anch'essa un fatto inevitabile. Come è inevitabile che il mercato, e soprattutto chi cerca nuove marginalità, si sposti verso l'IP, dal momento che chi sceglie la rete sceglie la strada dell'innovazione e quindi abbraccia un modello di business diverso, non più concentrato nel valore dei dispositivi tecnologici (in costante calo), bensì sul knowhow che egli possiede, quindi sulla sua capacità di fornire servizi originali che lo leghino al cliente in maniera fiduciaria e potenzialmente... a vita. Il video di rete sarà quindi, presto o tardi, un investimento obbligato e nel mercato vincerà chi saprà spostare il proprio core business, da vendita dei componenti e loro installazione verso analisi



TORNA IIPSEC

A grande richiesta, torna IIPSEC, *International IP in Security Exhibition and Conference*, evento dedicato alle tecnologie per la sicurezza fisica e la safety a base network. Negli anni IIPSEC ha accolto 15,000 visitatori, delegati ed espositori. Alla sua nona edizione, IIPSEC 2015 sarà presentato dalla rodada squadra di IP UserGroup security technology forum, IP-in-Action LIVE roadshow e IP focus magazine e eZine. Appuntamento dal 17 al 19 Novembre 2015 a Birmingham!

www.iipseconline.com

del rischio, consulenza, progettazione, integrazione. La tendenza sempre più spinta verso un concetto olistico di security, che comprenda sia la parte fisica che quella logica, porterà poi ad un cambio dell'interlocutore - buyer che si farà sempre più radicale. A breve il fatto di doversi rapportare con dei manager di area IT diventerà la norma: sarà quindi essenziale imparare a conoscere il loro linguaggio e la loro logica, che spesso vede nelle telecamere degli intrusi (per giunta pericolosi) nelle "loro" infrastrutture di rete. Ma anche questo sarà inevitabile. E tuttavia farà parte di quel Progresso (non dimentichiamo la lettera P dell'acronimo IP) che porterà il comparto della security a nuovi obiettivi e risultati. Ecco dunque che IP significa *Inevitable Progress*, progresso inevitabile. Tic tac, tic tac.



Con **Hiltron**
è tutta un'altra storia.

XMR4000

XMR2000

**Non raccontiamo favole.
Con i prodotti XM sarai al riparo
da qualsiasi intrusione!**

Alte prestazioni ed elevati livelli di sicurezza per un impianto anti-intrusione flessibile, durevole nel tempo e naturalmente predisposto a cambiamenti e automatismi.

hiltron.it

Strada Provinciale di Caserta, 218
80144 - Napoli - Italy
Tel: (+39) 081 19.72.86.06
supporto@hiltron.it

 **HILTRON**
security





Diamo più valore ai dettagli.

HD VIDEO CABLES

Nuova generazione di cavi speciali per sistemi di videosorveglianza

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

I prodotti BETA CAVI sono sviluppati in conformità dei requisiti tecnici richiesti dai migliori marchi di produttori di apparati:

BETACAVI

SEMPRE UN PASSO AVANTI.

info@betacavi.com

Panasonic
ideas for life

SONY
make.believe

SAMSUNG
SAMSUNG TECHWIN

BOSCH
Invented for life

Nuovo regolamento UE: serviranno privacy officer... e regole

Intervista a **Nicola Bernardi** e **Luca Bolognini**⁽¹⁾



Secondo le stime di Confindustria Digitale, varrà 6,6 punti di Pil italiano la svolta del mercato digitale, generando 700.000 posti di lavoro nei prossimi cinque anni, con i primi effetti già nel 2015. A confermare queste previsioni è anche l'Osservatorio Infojobs, secondo il quale il 23% delle offerte di lavoro di quest'anno si concentrerà sui campi di Internet e dell'informatica. Importanti opportunità sono dunque in arrivo per i professionisti, anche se in materia di protezione dei dati, il nostro Legislatore si trova in stato di quiescenza, essendo in attesa dell'approvazione del nuovo Regolamento UE, che - pur essendo prevista quest'anno - necessiterà di ulteriori due anni per vedere la piena applicazione. Qualche segnale positivo ultimamente c'è stato con la riforma delle professioni non organizzate in ordini e collegi attuata con la Legge 4 del 2013, che ha finalmente concesso alle associazioni professionali la possibilità di autoregolarsi, ed anche le certificazioni basate sulla norma internazionale ISO 17024 sono sempre più utilizzate dai professionisti per dimostrare le proprie competenze. Abbiamo chiesto di fare il punto della situazione agli esponenti delle due più note associazioni che si occupano di privacy sul territorio nazionale, rispettivamente il presidente di Federprivacy, Nicola Bernardi (a SX nella foto), ed il presidente dell'Istituto Italiano per la Privacy, Luca Bolognini (a DX nella foto).

⁽¹⁾ Rispettivamente, Presidente di Federprivacy www.federprivacy.it e dell'Istituto Italiano per la Privacy www.istitutoitalianoprivacy.it



Presidente Bernardi, quali strumenti consiglia Feder-privacy per un professionista che voglia proporsi sul mercato come privacy officer?

In previsione del nuovo regolamento europeo, la nostra associazione si è attivata da tempo per essere competitivi nel mercato, che richiede sempre più know-how e competenze dimostrabili, visto che i soli studi universitari non bastano più. Nei prossimi 12 mesi permetteremo a 1.000 professionisti di dotarsi di credenziali documentate mediante gli attestati di qualità rilasciati ai sensi della Legge 4/2013, ed i certificati basati sulla Norma ISO 17024 emessi dal Tüv Examination Institute come organismo di certificazione di terza parte. Tuttavia, con l'arrivo del regolamento europeo, il mercato potrà richiedere tra i 25.000 ed i 70.000 privacy officer. Nonostante i numeri ci diano ampia soddisfazione per quel che riguarda il nostro operato, questo significa d'altra parte che gli sforzi da noi compiuti per dare trasparenza e credibilità alla categoria professionale rappresentano ancora una goccia nel secchio rispetto al reale fabbisogno. Per questo ci troveremo con una forte richiesta di specialisti della materia, che allo stato attuale mancano all'appello. Il pericolo è ovviamente che se i nostri professionisti non si qualificheranno per tempo, le aziende potranno rivolgersi a consulenti stranieri, dato che il nuovo impianto normativo sarà il medesimo in tutti e 28 Stati membri UE.

Presidente Bolognini, il Privacy Officer è previsto dagli ordinamenti di 15 nazioni d'Europa, ma in Italia il Codice Privacy neppure lo menziona. Come si potrebbe superare questo gap normativo?

Non servirebbe neanche aspettare l'avvento del Regolamento europeo, se il nostro Garante Privacy prescrivesse in via generale, come già fece con il Provvedimento sugli Amministratori di Sistema, la necessità di un responsabile privacy per ogni struttura con dati sensibili. Il Privacy Officer, già previsto a vario titolo in diversi Paesi del mondo, inclusa la Germania, darebbe maggiore garanzia che i titolari di trattamenti di dati cosiddetti pericolosi facciano "mente locale" sui rischi e assegnino correttamente i compiti organizzativi e di tutela aziendale delle informazioni. A cosa serve, infatti, adottare misure di sicurezza tecniche e assegnare incarichi per il trattamento di dati, se manca la regia complessiva? Peraltro, le realtà più importanti già si sono attrezzate in questa direzione. Facciamo appello alla nostra Autorità, sempre lungimirante e attenta alle esigenze concrete di bilanciamento tra efficienza del business e salvaguardia dei diritti fondamentali, affinché preveda questa figura esterna o interna almeno per i casi più delicati, e pensiamo ad esempio a settori come la sanità digitale, il Big Data analytics, il marketing e i trattamenti di dati di minori.

L'economia digitale potrà pertanto dare un contributo decisivo per il rilancio del mercato del lavoro, ma spetta da una parte ai professionisti farsi trovare pronti, e dall'altra parte alle istituzioni creare le giuste condizioni per coglierne le opportunità, stabilendo regole necessarie ad evitare che si venga a creare una sorta di "mercato selvaggio" delle professioni.



L'evoluzione dei sensori insabotabili

Velvet DT FACTORY

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



RF-GBARCA.com



MADE IN ITALY



EEA s.r.l.

Tel +39.06.94.30.53.94

Mail info@eea-security.com

www.eea-security.com

BUSINESS IMAGING INTELLIGENCE

Canon

La nuova soluzione di Video Analisi
e Business Intelligence dedicata
alle realtà commerciali
e agli ambienti pubblici



Canon
Business
Imaging
Intelligence

you can

Canon

Per maggiori informazioni: vcc.proig@canon.it

canon.it

a&s International

Nella testa di un buyer mediorientale di sistemi di controllo accessi



Tutti li vogliono, tutti li cercano. Sono i buyer mediorientali: con ampie disponibilità di portafoglio ma estremamente esigenti. *a&s International* ne ha analizzato il processo decisionale, gli elementi più rilevanti e le scrinanti che possono rivelarsi pregiudizievoli all'acquisto in una vera "mappatura del processo d'acquisto" di sicuro interesse per i tanti operatori che intendono approcciare questo ricco mercato. Con un focus particolare su un segmento in espansione come il controllo degli accessi.

Qual è l'approccio dei buyer di controllo accessi in Medio Oriente? Il primo punto è l'estrema attenzione al *valore extra* che una tecnologia può offrire. Rispetto solo a cinque anni fa, i buyer di questa area geografica sono infatti diventati assai più consapevoli dei benefici che le nuove tecnologie sono in grado di offrire: prediligono quindi sistemi di controllo accessi *a prova di futuro* e capaci di garantire un valore extra relativo all'ottimizzazione del loro business e al rispetto delle rigide normative locali, a partire da quelle sul controllo delle presenze dei dipendenti.

TIME-ATTENDANCE, UN MUST

I prodotti per il controllo accessi devono essere progettati sulla base della cultura locale alla quale si rivolgono: in Medio Oriente, la funzione *time & attendance* è richiesta quasi di default perché il governo ha leggi precise sul controllo e la regolarizzazione delle presenze dei dipendenti nei luoghi di lavoro. E' quindi essenziale adottare un approccio tecnologico localizzato: tanto per cominciare in Medio Oriente i festivi cadono di venerdì e sabato e non di domenica. Di aspetti apparentemente banali – ma essenziali – come questo occorre tenere ben conto nella programmazione dei sistemi. La funzione *time& attendance* è poi un must per gli edifici commerciali e governativi, ove la legge impone un complesso meccanismo di calcolo delle ammende da elevare ai lavoratori ritardatari. Gli strumenti di business reporting disponibili nei sistemi di controllo accessi devono quindi includere l'uso dei locali, il calcolo del loro tempo di occupazione, la misurazione del flusso di persone, l'entrata e l'uscita dei visitatori, appaltatori e impiegati. Per quanto riguarda le PMI, *time-attendance* e controllo accessi sono già soluzioni consolidate in Arabia Saudita, Iran, U.A.E. e Iraq, dove cominciano ad affacciarsi anche i sistemi di riconoscimento dell'iride e del sistema venoso, oltre alle telecamere IP per la videosorveglianza con riconoscimento facciale.

TECNOLOGIE INTELLIGENTI, LE PIÙ APPREZZATE

La fortunata combinazione tra enorme potere d'acquisto e forte interesse verso soluzioni innovative, rende



i buyer mediorientali estremamente attenti all'aggiornamento delle serrature meccaniche standard verso sistemi di chiusura elettromeccanici, già oggi popolari negli stati arabi del Golfo Persico (meno nelle altre nazioni del Medio Oriente). Va rilevato che in Medio Oriente non esistono standard stabiliti per le serrature e l'hardware delle porte: l'Arabia Saudita preferisce quindi gli standard statunitensi (ANSI), mentre altri preferiscono gli standard europei (EN). Come nei mercati maturi, anche in Medio Oriente si è iniziato ad adottare la tecnologia NFC e la gestione delle identità in alcuni mercati verticali. Tra le tendenze in atto per il controllo accessi, si ravvisa uno spostamento di paradigma dalle architetture di controllo accessi proprietarie verso soluzioni aperte e flessibili e la crescente adozione del controllo accessi mobile che, col tempo, porterà anche il Medio Oriente ad usare gli smartphone come carte atte a svolgere qualsiasi transazione bancaria.

OTTIMIZZARE LE OPERAZIONI DI BUSINESS CON L'INTEGRAZIONE

L'approccio di acquisto tradizionale, basato sulle sole applicazioni di security o sui soli prodotti stand-alone, è in Medio Oriente ampiamente superato e il controllo accessi è ormai un elemento importante per monitorare le operazioni e incrementare il business. Spesso gli utenti finali scelgono sistemi unificati di controllo accessi e videosorveglianza per ottemperare alle rigide normative locali sulla gestione degli accessi. Ad esempio, se un addetto aeroportuale non indossa il badge o cerca di entrare in coda ad un altro operatore che invece lo indossa, il sistema integrato di controllo accessi e video sventa il tentativo...e la multa – prevista per legge - può essere salata. Aumenta conseguentemente anche la domanda di convergenza tra controllo degli accessi fisici (PACS) e delle identità IT su un'unica carta (o smartphone) che possa essere usata per aprire porte, accedere a computer e per molte altre applicazioni relative all'ottimizzazione del business. Integrazione di controllo degli accessi fisico e IT security permette di mettere in sicu-

rezza entrate, dati e cloud, migliorando la creazione e la gestione delle identità in diverse applicazioni.

GESTIONE EDIFICI E GREEN CONSTRUCTION

Sistemi integrati non significa solo integrazione di diversi elementi dei sistemi security come gli allarmi antintrusione, antincendio, la videosorveglianza e il controllo accessi: sempre più spesso i buyer mediorientali vogliono che questi sistemi siano integrati nel sistema di gestione dell'edificio, o con sistemi di back-office come le soluzioni payroll o le già citate soluzioni time & attendance. Se il controllo accessi ci dice dove sono le persone e come interagiscono tra loro, i sistemi di gestione degli edifici interfacciati con il controllo accessi offrono un controllo preciso di riscaldamento, ventilazione e illuminazione. Anche se il Medio Oriente dispone di energia propria in abbondanza, i governi e le aziende sono comunque attenti all'ambiente e alle tecnologie green...a patto che si ravvisi un ROI convincente o un beneficio misurabile dal punto di vista dei costi.

Efficienza energetica?
Ora è nelle tue mani!

Risparmia con il controllo
accessi a batteria senza fili

La Tecnologia Aperio® di ASSA ABLOY fornisce a costi contenuti l'integrazione dei sistemi di controllo accessi per porte non cablate con serrature meccaniche, in parte grazie ai consumi energetici molto più bassi.



Con le serrature elettroniche senza fili Aperio®,
è possibile risparmiare fino al 72% dei costi
energetici e di manutenzione

www.assaabloy.it

ASSA ABLOY

The global leader in
door opening solutions



D-Link®

Lavoriamo con voi verso un obiettivo comune.

La sicurezza del System Integrator, prima di tutto.
www.dlink.com/partners

La Redazione

Mercato russo della security: cosa è bene sapere

Secondo gli analisti il mercato russo della security continuerà a crescere anche nei prossimi anni, complici il Campionato mondiale di hockey su ghiaccio nel 2016 e il Campionato mondiale di calcio FIFA nel 2018. Non a caso il governo in Russia si è impegnato massicciamente a mettere in sicurezza le città e ad avviare progetti tesi a rendere i trasporti più sicuri. Groteck Business Media, editore B2B leader nel mercato ed organizzatore di eventi in ambito sicurezza, telecomunicazioni, IT e broadcasting, ha tenuto un seminario con il nostro partner Messe Frankfurt New Era dedicato al mercato della security in Russia. Andrey Miroshkin, AD e titolare di Groteck Business Media, e Olga Inshakova, Project Director di Groteck Business Media, hanno presentato il mercato russo in tutti i suoi aspetti fornendo suggerimenti chiave su come accedere a questo vasto e complesso universo. *a&s Italy*, presente all'incontro, ne riporta i dati più salienti per gentile concessione dei relatori.

Cominciamo con qualche dato generale. La Russia è la settima economia al mondo con una crescita del PIL pari al 4-5% annuo. Esporta principalmente petrolio e gas (72%) ed importa principalmente macchinari ed apparecchiature di varia natura (51%), sicurezza inclusa. Addentrandoci nel mercato della security, tra i fattori chiave per investire in quel mercato si annoverano uno scenario finanziario positivo (alquanto raro di questi tempi), la crescita della produzione locale e una cultura della sicurezza che comincia a diffondersi in maniera sempre più capillare. Elementi che giustificano previsioni di crescita interessanti essenzialmente per tutti i segmenti.

TENDENZE DI MERCATO

Le tecnologie di sicurezza rappresentano solo il 30% del mercato, a fronte di servizi di security per un buon 70%. Se la videosorveglianza e i sistemi di controllo accessi rappresentano e rappresenteranno ancora per molto la



porzione di mercato più significativa nel mercato russo, il 90% dei relativi prodotti viene però importato. Con una netta distinzione tra sistemi di sicurezza *premium*, importati principalmente da Stati Uniti, Europa (GB, Germania, Francia, Italia e Polonia), Giappone e Israele, e componentistica, principalmente di provenienza cinese (anche per prodotti fabbricati altrove o nella stessa Russia). Alcuni prodotti hi-tech provengono tuttavia anche da Taiwan, Corea e nuovamente Cina. I sistemi antincendio sono invece principalmen-

te di produzione locale. E' fondamentale proporre prodotti che possano essere modificati o integrati in base alle necessità del mercato russo: la buona notizia è che, in caso di personalizzazione del prodotto, gli operatori russi sono disposti a pagare per la qualità ...fino al 40% in più dei clienti europei.

TENDENZE



GRAFICO 1
**PRINCIPALI SEGMENTI
DEL MERCATO RUSSO DELLA SECURITY**
(QUOTE IN PERCENTUALE)

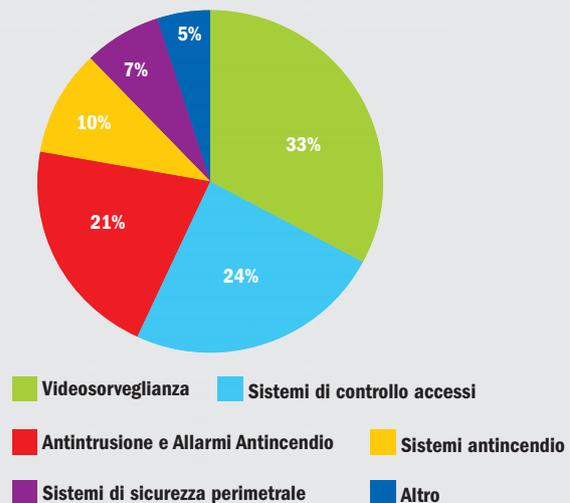


GRAFICO 2
**QUOTE PERCENTUALI DI PRODOTTI DI IMPORTAZIONE
NEL MERCATO RUSSO DELLA SECURITY**
(SUDDIVISI PER MERCEOLOGIA)

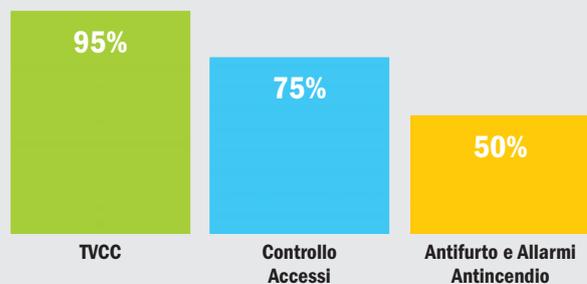




GRAFICO 3

QUOTE PERCENTUALI DI MERCATO RUSSO DELLA SECURITY (SUDDIVISO PER REGIONI)

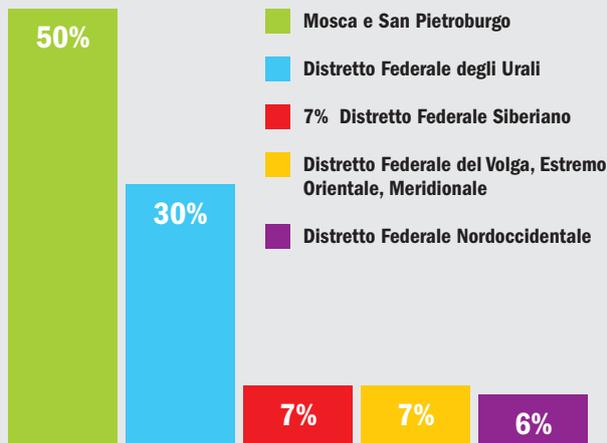
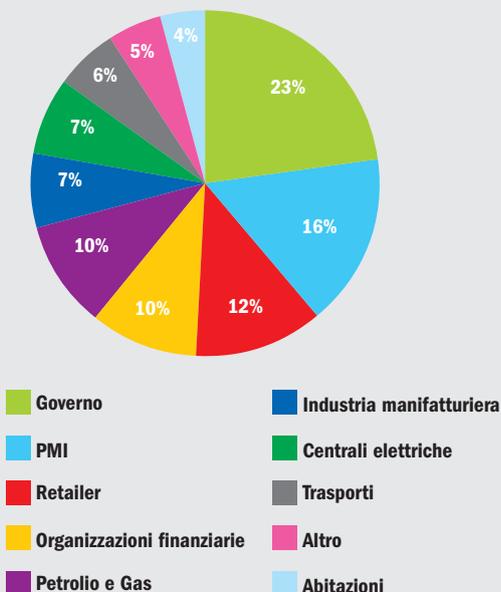


GRAFICO 4

PRINCIPALI SEGMENTI DEL MERCATO RUSSO DELLA SECURITY (QUOTE IN PERCENTUALE)



TECNOLOGIE CHIAVE

Come già accaduto in Italia, i sistemi wireless faranno da volano alla crescita del mercato dell'antintrusione russo, con la più forte crescita prevista per le tecnologie di sicurezza perimetrale. Sul fronte incendio, si prevede la maggiore crescita nelle tecnologie di rilevamento precoce degli incendi. Nel mercato della videosorveglianza, il video analogico somma ancora un buon 10-15% del mercato ma la videosorveglianza su IP cresce al ritmo del 30% annuo: l'attuale rapporto tra video IP e video analogico in Russia, di 2 a 8, è quindi destinato rapidamente a cambiare.

Tra le apparecchiature più richieste si annoverano, oltre alle soluzioni verticali come macro gruppo merceologico, le tecnologie edge storage, le telecamere low-cost mini IP, panoramiche IP, termiche + IR, HD-SDI.

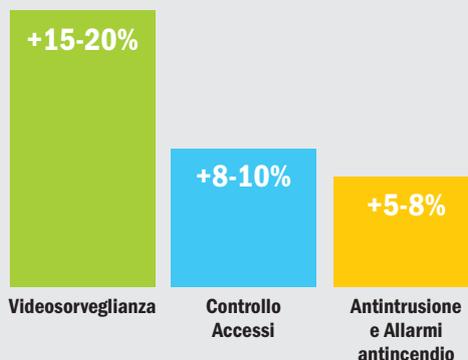
COME OPERARE IN RUSSIA

Il mercato russo vanta circa 1000 aziende di distribuzione, definibili come provider all'ingrosso indipendenti uniti al produttore a mezzo contratto. Il rivenditore vende i prodotti per proprio conto e a proprie spese, può comprare direttamente dal produttore attraverso il canale di



GRAFICO 5

PREVISIONI DI CRESCITA PER SEGMENTI DI SECURITY IN RUSSIA



vendita. I principali distributori in Russia sono 20 (tra internazionali e locali); altri 1000 sono medio-piccoli. I system integrator principali (spesso anche distributori) sono 30 e gli installatori sono circa 30.000.

Quando si sceglie il canale con il quale operare in Russia si apre un ventaglio di possibilità: **a) Agenti** – per le aziende estere non è comune affidarsi esclusivamente ai servizi di un agente, ma i distributori e i rappresentanti spesso impiegano agenti nelle regioni russe per promuovere i loro prodotti; **b) Distributori** – venderanno e consegneranno agli end user o retailer e offriranno una vasta rete di supporto logistico; **c) Ufficio di rappresentanza** – può offrire contatti diretti con gli end user e controllare la promozione e distribuzione dei loro prodotti. Tuttavia questi uffici non possono essere coinvolti direttamente nell’attività commerciale. Per poter partecipare legalmente ad attività commerciali, si opta quindi in genere all’apertura di una filiale.; **d) Filiale** – sta diventando la soluzione più comune. Viene accreditata per 5 anni e deve essere registrata (le filiali e gli uffici di rappresentanza pagano meno tasse e alcune politiche restrittive sul controllo della valuta non vengono applicate). In ogni caso, una legislazione in continuo cambiamento e una burocrazia a dir poco elefantica rendono essenziale stabilire contatti stabili e duraturi e soprattutto garantire legami “informativi” costanti con il cliente, quale che sia il canale prescelto. Appoggiarsi ad un distributore locale non significa semplicemente vendergli e fargli consegnare i propri prodotti. Poiché i distributori russi sono quasi sempre anche system integrator, se non comprendono appieno le linee di prodotto e i target da colpire, possono finire col favorire la concorrenza e



SUGGERIMENTI PRATICI

- Contattare le aziende via fax o email (ricordando però che la legge russa non attribuisce alcun valore ai documenti in formato elettronico);
- ai russi piace mettere alla prova la competenza dei loro partner: il primo incontro generalmente non ha alcun valore;
- abbassare il prezzo in modo vertiginoso non giova mai alla reputazione aziendale dell’offerente



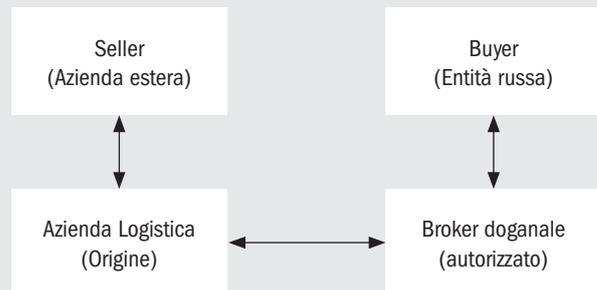
IMPORTARE IN RUSSIA

FASI PRINCIPALI

1. Registrazione della ditta fra le imprese in Russia
2. Registrazione presso il terminal doganale in qualità di IOR
3. Preparazione della documentazione necessaria per lo sdoganamento
4. Pagamenti necessari (dazi doganali, IVA, imposte, ecc.)
5. Processo di sdoganamento

RESPONSABILITÀ SELLER/BUYER

Diagramma delle procedure



vanificare l’investimento. Gestire poi la promozione e le campagne pubblicitarie attraverso distributori indipendenti locali può portare a risultati assai deludenti (ai distributori non interessa pubblicizzare il prodotto perché non credono sia compito loro: sta quindi al vendor farsene carico). Se poi si intende coprire l’intera geografia russa, è essenziale sapere che il business funziona in modo assai diverso in Siberia rispetto a Mosca: ecco perché si consiglia di appoggiarsi a più di un professionista - sempre locali.



■ ■ C R E A T E ■ ■
S E C U R I T Y
■ ■ M A K E ■ ■
B U S I N E S S

3 - 5
NOVEMBRE
2015

FIERA
MILANO
(RHO)

SICUREZZA

Biennale Internazionale di Security & Fire Prevention

WWW.SICUREZZA.IT

INTERNATIONAL NETWORK



Follow us on



Official Partner

Non rimanere nella mischia,
scopri nuovi
orizzonti



SERIE quaranta



La sicurezza
che fa la
differenza

- Applicazione dedicata per sistemi iOS e Android
- Funzioni di automazione domestica
- Terminali liberamente programmabili come ingresso o uscita
- Programmazione locale e remota tramite software intuitivo
- Tastiere touchscreen vocali




HESA
www.hesa.com

Katuscia Terrazzani^(*)

Outsourcing: scelta vincente a certe condizioni

**OUTSOURCING**

I notevoli cambiamenti che ha vissuto il mercato negli ultimi 15 anni hanno spinto le aziende non solo a dover sviluppare nuovi prodotti e servizi per soddisfare le richieste dei consumatori, ma anche ad essere necessariamente più flessibili, a ridurre il time to market, a migliorare la qualità della propria offerta e, soprattutto, a trovare modalità per aumentare la propria redditività e ridurre i costi. In questo contesto le imprese, per mantenere la propria presenza sul mercato, stanno adottando due diverse strategie: da un lato cercano di massimizzare e ottimizzare le attività svolte in house, dall'altro optano per il decentramento di tutti, o di alcuni, processi non core relativi alla catena del valore. Questo secondo approccio viene definito outsourcing. Una scelta vincente...ma solo a certe condizioni. La parola agli esperti.

^(*) Director Southern Europe per la divisione Purchasing & Cost Performance Lowendalmasai
www.lowendalmasai.com/it/

Nato negli Stati Uniti, l'outsourcing si è imposto nel corso della crisi economica degli anni '80, come l'evoluzione più strutturata e organica dell'appalto. Uno strumento manageriale grazie al quale l'azienda può ottenere ottimi risultati in termini di riduzione dei rischi, dei costi diretti, delle spese d'investimento, e una maggiore flessibilità della manodopera. La crisi economica degli ultimi anni ha portato a un'ulteriore crescita dell'outsourcing e sempre più aziende, dalle PMI alle grandi organizzazioni, scelgono di affidare esternamente la gestione di alcune attività.

Ci sono però degli aspetti che un'azienda deve tenere presente quando decide di iniziare un processo di outsourcing. Prima di tutto va considerato il fatto che con l'outsourcing viene trasferita all'esterno non solo la gestione di un processo ma anche la ownership, il che comporta una relazione molto più strutturata tra cliente e fornitore. Il rapporto tra cliente e outsourcer si configura come una vera e propria partnership dove l'outsourcer, il consulente esterno, è responsabile in prima linea dei risultati delle attività svolte. Non solo. L'azienda non deve pensare che sia sufficiente delegare ad altri le proprie attività per ottenere dei risultati. Ci sono infatti degli aspetti che l'azienda deve assolutamente considerare prima di decidere se e come avviare un processo di outsourcing.

CRITERI PER ESTERNALIZZARE

Il primo aspetto è relativo all'analisi e valutazione dei criteri secondo i quali si intendono definire le attività che dovranno essere date in outsourcing, cioè la mappatura e l'analisi dei processi da esternalizzare. La maggior parte delle aziende tende a identificare la sicurezza, o la tutela dei brevetti, come criteri di valutazione delle attività che non devono essere esternalizzate, altre invece si basano sulla redditività dei processi. Esiste anche un approccio più opportunistico, cioè quello di verificare la tendenza del mercato e dei propri concorrenti e di sfruttare, ove possi-

bile, l'esperienza di realtà aziendali specializzate. Inoltre, le aziende il più delle volte cercano di comprendere quali siano i processi periferici, rispetto alle attività principali, che i propri collaboratori interni stanno seguendo. Questi sono processi che, se esternalizzati, portano un risparmio di costi e soprattutto di tempo, che il dipendente potrà dedicare a iniziative più *core*.

OBIETTIVI E SCELTA DEL CONSULENTE

È poi importante definire gli obiettivi che si vogliono raggiungere, oltre ai rischi e alle opportunità correlate a un'attività di outsourcing, cercando soprattutto di comprendere quali possono essere i benefici in termini di investimento. Questo perché l'azienda deve considerare concretamente i processi che è più conveniente gestire internamente e quelli da esternalizzare.

Una volta definiti i processi da dare in outsourcing, si deve affrontare un punto particolarmente strategico, cioè la scelta del consulente esterno a cui rivolgersi, scelta che si deve basare non solo su una valutazione in termini di costi ma, soprattutto, rispetto ai rischi che si possono correre affidandosi a realtà non valide e consolidate. La competenza del consulente esterno, unita alla sua solidità finanziaria, costituiscono elementi fondamentali alla base della decisione. Un'azienda deve essere sicura che il consulente identificato sia solido e affidabile e in grado di seguire il lavoro nel tempo, con i corretti standard qualitativi e di sicurezza.

TRACKING

Un altro aspetto molto importante è la fase di tracking delle attività gestite dal consulente e dei risultati ottenuti. Infatti, mentre l'azienda può decidere come e se tenere traccia delle attività svolte internamente, quando il processo viene dato in outsourcing tutto deve essere documentato con estremo rigore. Richiedere una corretta reportistica e un contratto che consideri tutti i fattori relativi agli SLA e ai KPI, serve per scoraggiare il mancato rispetto degli accordi e per ottenere una corretta gestione delle attività esternalizzate. Appare chiaro quindi come un progetto di outsourcing non deve essere gestito dalle aziende con logiche tipiche del semplice acquisto di servizi. Il successo dipende da come viene strutturato e governato tutto il processo, che parte dalla valutazione delle attività da esternalizzare fino alla loro gestione e ai risultati ottenuti.

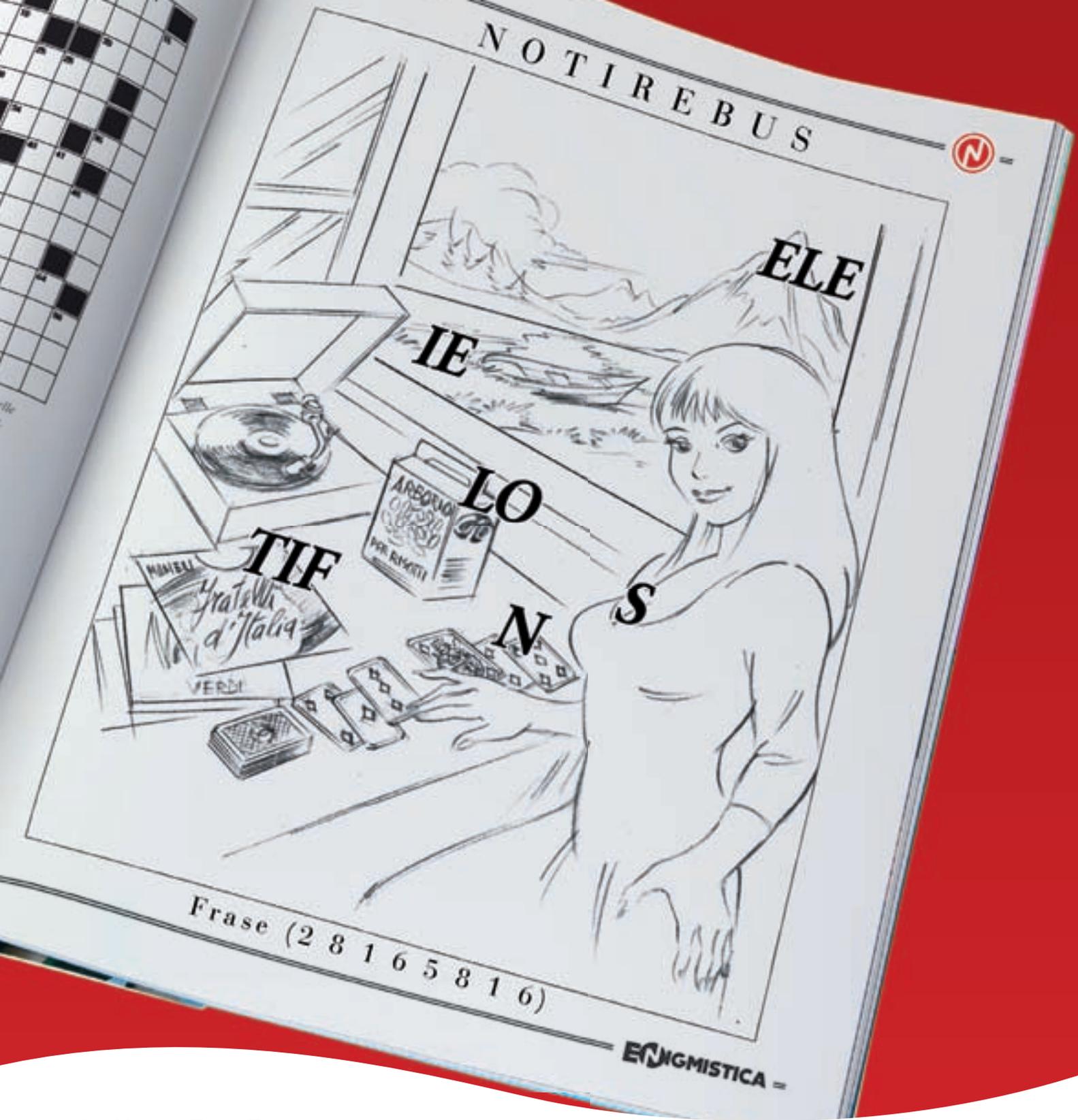




IL CONTROLLO DEGLI ACCESSI
CHE TI FA RISPARMIARE TEMPO.

Avigilon Access Control Manager ti aiuta a mettere
al sicuro in pochissimo tempo persone, proprietà
e oggetti con un sistema facile da usare.
Scopri come su avigilon.com/ACM

AVIGILON[™]



NOTIFIER HA SEMPRE LA SOLUZIONE

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

 **NOTIFIER**[®]
by Honeywell

www.notifier.it

Ilaria Garaffoni



Accosta il tuo smartphone per leggere l'intervista integrale a Gian Carlo Cerchiari, Presidente della rete di imprese Keep Control Team KCT

Quando l'unione fa la forza: KCT, la prima rete d'impresa nella sicurezza

La crescita aziendale viene spesso indicata come ricetta anticrisi, come risposta all'ingresso di competitor sempre più robusti, come strumento per il recupero di marginalità ormai sottili. Dimensionarsi nel comparto sicurezza vuol dire fortificare l'impresa per partecipare a gare d'appalto importanti; ottimizzare il lavoro e liberare risorse per formazione, ricerca e sviluppo; condividere esperienze e competenze; esplorare nuovi mercati; aprire a nuovi servizi. Vuol anche dire acquisire maggiore credibilità, accesso al credito o a formule alternative di finanziamento, acquisire un rating più appetibile. Le formule per crescere sono tante, ma la prima, vera ricetta è pensare in grande, implementando dei modelli organizzativi e gestionali evoluti. Come il contratto di rete.

Maggiore dimensionamento, quindi più forza per presentarsi sui mercati esteri ma anche per garantire una copertura nazionale completa. E ancora: un'immagine forte di solidità, continuità e specializzazione delle professionalità offerte alla clientela, quindi apertura a mercati e target hi-end altrimenti non raggiungibili. Il tutto con maggiore competitività economica e forte capacità di innovazione dovuta alla condivisione di energie e risorse provenienti da più fonti. Infine: diversificazione delle aree di business grazie al diverso knowhow apportato dai partner, che permette a diverse aziende di presentarsi unitariamente come fornitori qualificati di pacchetti omnicomprendivi per servizi dedicati. Il tutto mantenendo però le proprie autonomie e prerogative aziendali. E non da ultimo: avere un migliore rating bancario, quindi una credibilità finanziaria che permetta di accedere a finanziamenti e incentivi da investire in ricerca e sviluppo. Queste sono le finalità del contratto di rete messo in campo dall'Europa al fine di agevolare le PMI nel grande salto dell'internazionalizzazione, ma che in un paese stretto e lungo come l'Italia viene utilizzato soprattutto per fare il salto aziendale dalla copertura locale a quella nazionale, e quindi poter accedere a gare che singolarmente sarebbero precluse.

IL CONTRATTO DI RETE NELLA SICUREZZA

La fattispecie contrattuale del contratto di rete è tuttora in rodaggio, soprattutto nel settore sicurezza. Anche se oggi, sotto l'egida di ANIE Sicurezza, è attiva la prima rete d'impresa del comparto, che offre servizi qualificati di installazione di impianti di allarme e videosorveglianza, manutenzione, pronto intervento e vigilanza privata. Si chiama Keep Control Team - KCT e riunisce cinque associate ANIE del comparto Security & Safety: A4 Sicurezza; Sistemi Integrati; Videotecnica Sistemi Elettronici Integrati; Deletron e Integra Sei Safety & Security.

Nella rete d'impresa *a&s Italy* crede da sempre, tanto che già due anni fa si era fatta promotrice di un roadshow sull'aggregazione quale elemento per generare valore attraverso la condivisione di esperienze e competenze. Ma oggi abbiamo una vera rete d'impresa, pioniera nel nostro settore, alla quale possiamo fare riferimento per valutare come funziona quest'avventura di condivisione in un paese spesso riluttante alle forme aggregative.



“La rete di imprese – ci dice il Presidente di KCT Gian Carlo Cerchiari - consente di creare un forte legame tra le aziende aderenti, garantendo tuttavia la conservazione di una dignità decisionale autonoma che diventa comune in molti aspetti. Tale elemento accresce il valore aggiunto del servizio, perché in un comparto frastagliato come il nostro, mettere il cliente al centro significa offrire un unico pacchetto di servizi al cliente per dare risposte ad esigenze diverse. Il tutto condividendo scelte strategiche, risorse, protocolli tecnici, e altro ancora”.

COME FUNZIONA

Rispetto ad altre forme aggregative più tradizionali, come i consorzi o le ATI, la rete d'impresa offre ai membri la massima libertà di determinazione in termini funzionali, temporali ed organizzativi e può mostrare una complessità crescente in funzione della reazione del mercato. Tanto che non è nemmeno necessario disporre di un capitale comune o registrare una nuova forma sociale: “l'eliminazione di questi vincoli consente a noi imprenditori di concentrarci sull'attività della rete e non sulla burocrazia. Non a caso abbiamo scelto la forma più snella di contratto di rete: perché la flessibilità organizzativa è un elemento fondante per dare risposte rapide e soddisfacenti al cliente. La trasparenza verso i clienti rispetto a *cosa* si offre, ma anche a *come* lo si offre, è un'altra carta vincente da inserire nella nostra faretra commerciale” - conclude Cerchiari.

www.kctsicurezza.it

SICUREZZA SOTTO CONTROLLO

CON LE SOLUZIONI DISTRIBUITE DA EDSLAN

Sistemi e prodotti per realizzare infrastrutture di Sicurezza su IP:
Networking, Videosorveglianza e Videocitofonia IP, Storage.



Business for your business

Via Damiano Chiesa, 20 - Vimercate (MB)
Tel. 039.699981 Fax 039.6999841



Allied Telesis

Arecont Vision
megapixel technology...
beyond imagination

computar

ekahau

e.surv

GANZ

GRUNDIG

level
ONE

NETGEAR

newVoice

NUUO
Human Video Management

Panasonic

SAMSUNG

SELEA

skilleye

SONY

EDSlan: generare valore nella migrazione dall'analogico all'IP

Talvolta si sente dire che la distribuzione di sistemi di sicurezza non porta marginalità. Questo può forse dirsi vero per i meri box-movers, cioè per chi si limita a “distribuire merce” senza generare valore nei partner di canale. Certamente questo non è vero per chi, come EDSlan, vanta 25 anni di storia sul mercato italiano e fa del valore aggiunto è il suo vero punto di distintività. Anche nella sicurezza.

“**O**ffrire valore aggiunto al cliente è sempre stato il nostro punto di forza – dichiara Rodolfo Casieri, Direttore Commerciale di EDSlan. EDSlan è leader sul mercato per la distribuzione di prodotti per Cabling, Networking, Ip Telephony e IT, ma stiamo lavorando con successo anche sul mercato della videosorveglianza perché abbiamo rilevato che il settore necessitava di servizi a valore, soprattutto in questa fase di migrazione dall'analogico all'IP. Ebbene, la nostra struttura è in grado di offrire questo valore. Offerta completa e competitiva, disponibilità a magazzino immediata, presenza capillare sul territorio, competenze specifiche in termini di supporto al cliente in ogni fase della trattativa (progettazione inclusa) e formazione ai clienti. Tutto questo è EDSlan – anche nella sicurezza.

Ma perché la sicurezza? “Perché l'immissione di nuove tecnologie come l'IP e l'interesse sempre più diffuso da parte degli installatori e dei system integrator verso queste tecnologie, assieme ad un'acuta sensibilità verso il tema sicurezza da parte di utenti finali privati e pubblici, hanno portato ad una domanda costante di queste tecnologie, nonostante il periodo poco felice. E all'interno del “fatturato sicurezza”, le componenti interfacciabili al mondo IP hanno vissuto una vera impennata. La tran-

sizione da analogico ad IP della “televisione a circuito chiuso” tradizionale, ha del resto portato ad una diffusione sempre più ampia di soluzioni di network video, che a loro volta hanno generato processi di crescita molto significativi. Ma IP significa networking, IT, Cabling. Mondi che noi di EDSlan conosciamo benissimo e sui quali possiamo generare vero valore aggiunto. EDSlan è anche un centro di Training per alcuni brand: i clienti che sfruttano questa opportunità possono da noi certificarsi ed essere poi supportati. Inoltre, possiamo offrire una rete di risorse commerciali in 8 filiali che coprono tutto il territorio nazionale e a strumenti finanziari e servizi pensati per le esigenze di questo target di mercato. Poi occorre tenere in considerazione le nuove modalità operative dei clienti, che hanno sempre meno tempo per gestire processi di routine come gli ordini. Ecco perché il nuovo sito aziendale contempla un webstore accessibile in qualsiasi momento (24h/7gg) sia dai Clienti Registrati che dai Prospect” - conclude Casieri.

Il ruolo del canale è però fondamentale per crescere, soprattutto in un panorama tecnologico così complesso dove la stessa sicurezza è solo uno degli applicativi di telecamere e relative soluzioni complementari. Su queste basi e conoscenze il canale deve sapersi orientare per proporre le soluzioni più idonee agli utenti finali senza cadere nella trappola (dannosa *in primis* per lo stesso canale) del fattore “prezzo”. Ed è qui che entra in gioco il distributore: in un simile scenario, l'offerta di un distributore come EDSlan che copre a 360° queste esigenze, risulta vincente.

EDSlan

Via D. Chiesa, 20
20871 Vimercate (MB)

Tel. +39 039 699981

info@edslan.com

<http://www.edslan.com/>

Stefano Sacchini(*)

Associazione d'impresa: meno spese e più margini nella distribuzione di sicurezza



Il settore della sicurezza professionale si è sempre basato su una filiera completa, produttore o importatore, distributore, installatore e infine cliente. Da sempre poi, il settore è considerato a valore aggiunto. Sebbene si parli di mercato indotto, ha sempre garantito degli ottimi margini di guadagno a tutti i membri della filiera. Eppure il mercato cambia, troppo velocemente a volte, e accade che il modo di lavorare di un distributore di sistemi di sicurezza assomigli sempre più a quello di un grossista di prodotti informatici, dove le marginalità sono ridotte a qualche punto percentuale. Ma questa storia la conosciamo e insieme alla diminuzione della domanda contribuisce alla crisi che oggi domina su tutto il settore. E il dilemma è sempre più insistente: come portare il nostro piccolo orticello nel mercato globale, e soprattutto, come sopravvivere alle leggi dei grandi numeri?

(*) Dime Sicurezza www.dimesicurezza.com

Gli economisti sono tutti d'accordo sulla strategia di salvezza per le PMI italiane: associarsi e fare sinergia, rinunciando ad un modo individualista di concepire il mercato. Così facendo gli avventori vedranno affacciarsi alla porta della propria azienda delle gradite sorprese, come maggiore qualità del servizio offerto e ottimizzazione dei costi. Risultato: la piccola azienda non sarà più costretta a soggiacere alla legge del più forte. Non stiamo parlando di pura accademia ma di un teorema dimostrabile, purché ci caliamo in quella che gli scienziati definiscono un' *esperienza ideale* e diventiamo per un istante titolari di un'azienda distributrice di sistemi di sicurezza. La realtà che osserveremo ci aprirà gli occhi.

COME ERAVAMO

Ogni giorno il distributore di sicurezza si reca al lavoro e aprendo il negozio torna col pensiero alla prima volta che aprì quella serranda. Erano altri tempi e vendere sistemi di sicurezza non era un mestiere per tutti: c'erano prodotti talmente professionali ed evoluti che quasi mettevano soggezione. Certo i volumi delle vendite erano più esigui, ma un sistema di sicurezza aveva un certo valore e chi lo comprava faceva un investimento importante. Per non parlare del videocontrollo: roba per pochi eletti. Gli installatori poi - clienti esclusivi del distributore - erano professionisti che non scendevano a compromessi: sceglievano sempre la qualità migliore per salvaguardare la loro posizione di specialista. Ma quelli erano altri tempi e la realtà di oggi è molto diversa. I clienti sono molto aumentati, il distributore ha acquisito nuove categorie di professionisti e il numero di impianti venduti è enormemente cresciuto. Tuttavia la situazione è complessivamente peggiorata perché l'imprenditore si trova a dover fronteggiare nuovi problemi.

COME SIAMO

Il problema più grave è la diminuzione dei margini di guadagno; infatti l'aumento esponenziale dei prodotti immessi sul mercato ha inflazionato il loro valore. Questo fatto, insieme ad una concorrenza sempre più aggressiva e sregolata, hanno contribuito ad un impoverimento dei guadagni dell'imprenditore. Un altro grande problema è l'aumento dei costi di gestione, sempre più opprimenti. In effetti i prodotti immessi sul mercato sono tanti e il nostro imprenditore, per rimanere concorrenzia-

le, li deve avere tutti in pronta consegna - pena la mancata vendita. Come se non bastasse, il fatto di trattare tanti marchi comporta un grande impegno in termini di assistenza tecnica. Insomma, la regola per quantificare lo stato di salute dell'azienda di distribuzione potrebbe indicarsi con questa sottrazione: $A - S = B$ (dove A sta per aumento dei margini di guadagno; S sta per spese di gestione e B sta per benessere aziendale). Una differenza che si rivela sempre più scarna ai tempi d'oggi. Ma esiste un modo per aumentare il totale alla formula: creare sinergia tra aziende, associarsi per condividere costi e benefici e magari ridare al settore della distribuzione anche un'impronta più deontologica.

AUMENTARE I MARGINI

Nel 2012 il legislatore ha rivisto la legge sulla rete d'impresa, un nuovo modo di associarsi con l'unico scopo di aumentare la competitività sul mercato. La norma è molto elastica e prevede svariate forme di aggregazione, dal semplice accordo privato volto alla cooperazione e scambio di informazioni, fino alla costituzione di un network con personalità giuridica e fiscale. Insomma, un nuovo modo di cooperare, concretamente più snello di una classica forma a consorzio o cooperativa. Analizziamo ora il primo fattore, ossia l'aumento dei margini, in un'ottica di rete. Se le aziende che fanno distribuzione su base regionale si associassero, potrebbero migliorare le condizioni di acquisto. Pensiamo ad



esempio all'importazione, sostanzialmente impossibile al singolo per complessità e costi (gestione logistica, volumi troppo elevati, costi accessori): fare coimportazione permetterebbe di creare dei canali di vendita ad alto profitto. L'unione metterebbe inoltre a disposizione delle risorse per creare un "private label", un brand di esclusiva proprietà delle aziende partecipanti e quindi immune alla concorrenza. Un nuovo marchio di cui gli utenti sono anche proprietari è un ottimo strumento per porsi al riparo dalle oscillazioni della moneta, dando sia la possibilità di fare importazione comune, sia la possibilità di aprire dei mercati esteri. Non possiamo poi dimenticare che il colloquio tra aziende, ognuna operante sul proprio territorio, porterebbe stabilità al mercato eliminando le azioni speculative e restituendo ai beni venduti il loro giusto valore.

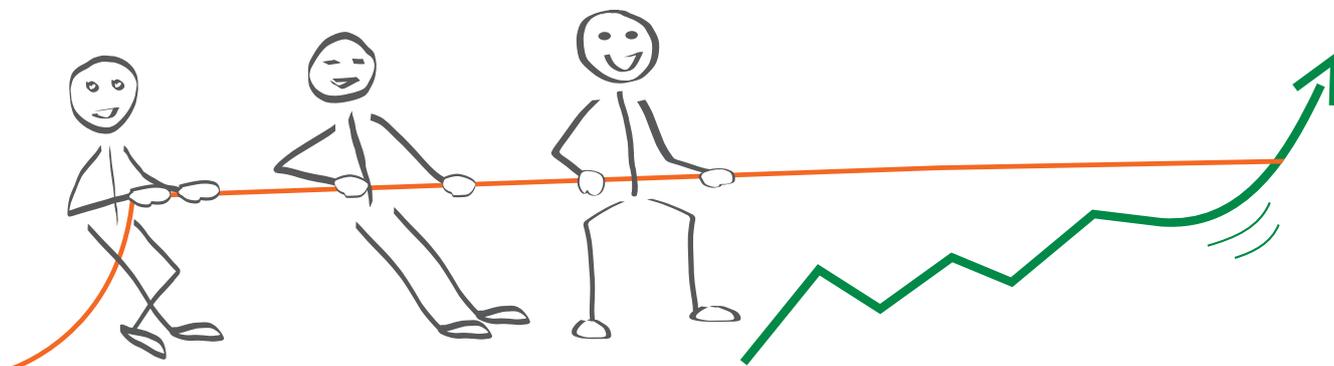
DIMINUIRE LE SPESE

Un altro vantaggio della cooperazione tra le aziende di distribuzione è la diminuzione delle spese. Prendiamo ad esempio il magazzino, che di fatto rappresenta uno dei maggiori investimenti che l'azienda deve sostenere perché è un capitale immobilizzato che darà i suoi frutti solo se e quando sarà venduto. L'ideale sarebbe ovviamente avere un piccolo valore di magazzino con altissime rotazioni, ma il singolo non può attuarla, essendo obbligato ad espandere il magazzino a fronte di una domanda sempre più variegata. Anche su questo fronte la soluzione sta nella collaborazione: un gruppo di aziende che commercializzano gli stessi prodotti può infatti "virtualizzare" i magazzini. L'idea di mettere il proprio stock al servizio dei soci è forse la massima espressione dello spirito collaborativo: il risultato è quello di ottimizzare gli investimenti del singolo e di aumentare

il servizio offerto verso i clienti. Il concetto è semplice: il singolo distributore non è obbligato a mantenere un pesantissimo magazzino perché può contare su quello dei suoi soci e questo rapporto è reciproco, così ognuno può permettersi di offrire un completissimo catalogo ai clienti facendo degli investimenti anche minimi.

DALLA TEORIA ALLA PRATICA

Finora abbiamo fatto delle ipotesi. Affinché la teoria diventi pratica, le aziende devono per forza prendere coscienza che il modo di lavorare sta cambiando radicalmente. La PMI, nervatura di tutta l'economia italiana, si trova oggi in competizione con realtà mastodontiche, intenzionate ad accentrare e a cannibalizzare il mercato il più possibile. Le soluzioni quindi sono due: o farsi inglobare, divenendo parte del gigante e perdendo la propria individualità, oppure trovare la forza per rimanere "on the road". Unirsi è un modo per restare sul mercato. D'altronde, uno spirito commerciale e collaborativo è la naturale evoluzione di un sistema che si evolve e si apre verso l'esterno. Simili iniziative sono già in progetto sul palcoscenico italiano e tutto lascia dedurre che nei prossimi anni cambieranno il volto del mercato. Ad oggi alcune realtà sono in fase esecutiva, come il progetto Avitron (www.avitron.it) che nasce con lo scopo di far solidarizzare aziende distribuite su scala nazionale per intraprendere operazioni di import/export. Ma il problema – si dirà – è proprio quello di solidarizzare. Ebbene, uomini d'altri tempi videro coi propri occhi quello che oggi siamo costretti a vedere. Questa frase, che consegniamo in chiusura perché particolarmente appropriata, si deve ad Henry Ford: "mettersi insieme è un inizio, rimanere insieme è un progresso, lavorare insieme un successo."



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 Arnicaweb. 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



Marco Saltarelli^(*)

Se il professionale diventa consumer il cliente diventa rivenditore



Due amici si incontrano al bar. Il primo ha subito un furto, quindi ha dovuto installare un sistema d'allarme: è abbattuto per il colpo subito e per la spesa che ha dovuto affrontare per l'impianto. Il secondo amico invece non ha subito furti, ma utilizza quotidianamente lo smartphone per verificare se i figli sono rientrati da scuola, per attivare l'irrigazione, per essere certo che la colf arrivi in orario, per guardare il mare dalle finestre della sua casa in Sardegna. E sì, certamente anche per verificare che un ladro non stia violando il suo cancello. Mentre il secondo amico mostra le immagini della moglie in piscina che gioca con i bimbi, si avvicina un terzo amico che, dopo una lunga chiacchierata a tre voci, chiede al secondo amico il nome del suo installatore di sicurezza. Anche lui vuole un impianto collegato allo smartphone: con la figlia 18enne che rientra ogni sera più tardi, vuole sapere quando torna a casa senza doverla aspettare sveglio ogni sabato!

^(*) Direttore Commerciale TeleVista www.televista.it

Qual è la differenza tra questi tre clienti? Il primo è un compratore infelice perché “costretto dal fato” a sobbarcarsi una spesa di cui avrebbe fatto volentieri a meno; il secondo invece è un cliente felice perché gli piace la tecnologia, la conosce e sa usarla appieno. Il suo installatore di fiducia gli ha spiegato le potenzialità di un sistema di telecamere remotabile su smartphone con app e se anche dovesse subire un furto avrebbe già ammortizzato il costo dell'impianto grazie all'utilizzo quotidiano di un prodotto che ha tantissime altre funzionalità oltre alla sicurezza. Dove sta la differenza? Nella capacità di utilizzo del sistema d'allarme: nel primo caso è un uso passivo, meramente difensivo e legato ad eventi spiacevoli; nel secondo caso è un uso proattivo, creativo e legato ad una quotidianità che non ha nulla di spaventoso o di sgradevole. E il terzo cliente? E' quello che probabilmente avrebbe avuto l'atteggiamento passivo del primo amico...se solo il secondo non gli avesse mostrato cosa si può fare con una tecnologia che ormai è familiare a tutti.

DETTO IN “ECONOMICHESE”...

Riportando questo esempio in un discorso macroeconomico, possiamo dire che, dai suoi natali negli anni 70 come mercato B2B e con un canale nettamente identificabile in produttori, distributori e installatori professionali di sicurezza, la catena distributiva si è nel tempo sempre più avvicinata a canali non specializzati e, negli ultimi anni, nemmeno lontanamente professionali. Non è un caso che il mercato delle grandi quantità resti tuttora dominato da operatori che applicano margini (e spesso professionalità) di tipo consumer: l'80% dell'installato è curato da installatori elettrici e informatici e solo un 20% dall'installazione professionale di sicurezza. La distribuzione su canali non professionali, dal fai-da-te ad Ali Baba ed e-bay, ha fatto nascere un mercato “prosumer”, caratterizzato dai margini ridotti tipici del mercato consumer ...non compensati però dai volumi, anch'essi ridotti, e tipici stavolta del mercato professionale.

DA CLIENTE A RIVENDITORE GRATUITO

Tuttavia non solo il canale ma anche la tecnologia consumer si è ormai indissolubilmente integrata in quella professionale: la diffusione massiva di smartphone e tablet di ultima generazione, nonché l'utilizzo di servizi cloud, hanno infatti attratto un bacino di utenza molto più ampio di quello tipico della sicurezza professionale. Un bacino *consumer* che potrebbe andare a colmare quel gap che

ancora divide il mondo che usa già sistemi di sicurezza e il mondo che ne avrebbe bisogno ma aspetta che gli accada qualcosa di brutto prima di decidersi. Questa linea di demarcazione potrebbe cambiare perché, ad esempio nel settore residenziale, chi ha capacità di spesa ha in genere tra i 40 e i 50, ha casa e famiglia (quindi ha esigenze di sicurezza) e ha già familiarità con le tecnologie smart – siano essere telefoni, tablet o PC. E' un cliente che probabilmente frequenta amici simili a lui e che quindi potrebbe, anche inconsapevolmente, trasformarsi in un “rivenditore gratuito” che per giunta “vende” proprio quel *rapporto fiduciario* con il proprio installatore che nessun e-bay, Brico o Alibaba potranno mai garantire. Questo secondo cliente di fatto *vende il suo feedback* positivo, *vende la sua soddisfazione* di cliente felice. Il tutto senza pretendere commissioni o diritti d'agenzia! Per operare in questo modo gli basta essere stato educato correttamente dall'installatore sui vantaggi e sulle modalità applicative della tecnologia.

DA INSTALLATORE A CONSULENTE

L'installatore di quel cliente ha ben capito che per tornare ai guadagni del passato occorre spostare l'asse del lavoro sulla programmazione, occorre passare dall'hardware (che paga sempre meno e che impiega tempo e fatica con trapano e cacciavite) al software (che permette di remotare l'assistenza e di capitalizzare ogni servizio che viene erogato). Quell'installatore ha anche saputo mostrare creatività nelle metodiche di contrattualizzazione, definendo delle modalità di servizio che gli evitino le uscite poco remunerative (es. per un mero cambio di batterie) e che premiano i clienti che gli portano nuova clientela. E ancora: quell'installatore ha capito che più utenti che interagiscono con il sistema d'allarme significano più guadagni (e non più rogne, come spesso si pensa in Italia). Si tenga presente che in Gran Bretagna, dove il mercato è dominato dalle vigilanze e dai grandi installatori, il canone per il comodato d'uso del kit d'allarme viene parametrato non tanto sulla grandezza dell'impianto ma in base al numero di utenti, quindi alla complessità di programmazione. Insomma, la sicurezza è ad un bivio: o approfitta dell'evoluzione consumer che negli anni ha ridisegnato il mercato e le sue dinamiche di lavoro e di profitto, oppure resta al palo e si fa cannibalizzare dagli stessi colossi (non solo web) che hanno dato l'avvio a questa trasformazione. Un modo per guadagnare c'è, anzi più d'uno. Approfittiamo subito di questo mercato ancora professionale ma al contempo di massa ...perché l'utente finale comincia ad essere già più evoluto dell'installatore.

IP Security

FORUM



GIUGNO 2015

• CATANIA •

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

www.ipsecurityforum.it - ethos@etosmedia.it

HIKVISION

 smart



FISHEYE



VISIONE A 360° **APPLICAZIONI A 360°**

Vedere tutto da un solo punto di vista invece che da molteplici e spesso non facilmente identificabili angolazioni: questo è quello che ha spinto Hikvision a progettare una telecamera capace di inquadrare interamente la scena senza compromessi e senza aree occultate.

Fisheye di Hikvision è la scelta giusta per le installazioni professionali dove sia necessaria una copertura globale e dettagliata di aree aperte, sia all'interno che all'esterno, come aeroporti, centri commerciali, parcheggi, uffici open space, ristoranti, luoghi pubblici e molti altri siti.

First Choice for Security Professionals

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

ANIE Federazione

Impianti a livelli: domotica e sicurezza elettrica

Il problema della sicurezza tra le mura domestiche è un fenomeno dai costi sociali altissimi, che sempre più si pone al centro dell'attenzione di cittadini, media e istituzioni. Una risposta concreta può venire dalla domotica, erroneamente considerata un lusso riservato a pochi. ANIE si pone al fianco di cittadini e addetti del settore per sensibilizzarli sulle possibilità offerte dagli 'Impianti a Livelli' e sui vantaggi del Livello 3, quello domotico.



Il senso di insicurezza dei cittadini è ormai diventato oggetto di studi e ricerche che riconoscono in esso un fenomeno sociale dall'inevitabile e negativa influenza sullo stato di benessere della popolazione e che sempre di più si pone al centro dell'attenzione non solo dei cittadini, ma anche dei media e delle istituzioni. Questa preoccupazione si concretizza in maniera particolarmente acuta quando si tratta degli ambienti domestici: l'ISTAT sottolinea che soprattutto dal 2006 il fenomeno dei furti in abitazione si è intensificato, soprattutto nel Nord. A fronte quindi di questo scenario, emerge in maniera sempre più forte la necessità di ricorrere a tecnologie di security che proteggano le mura di casa e l'ambiente domestico in generale. Una risposta concreta arriva dalla domotica - sinonimo di sicurezza - che permette un controllo automatico, rapido e semplice delle funzioni della propria abitazione. Basti pensare ai sistemi di antintrusione, videocontrollo e videocitofonia o alla possibilità di inserire svariati tipi di allarmi tecnici. La domotica viene spesso intesa, a torto, come un lusso che pochi si possono permettere, ma non è così: si tratta di un sistema di tecnologie integrato che può davvero cambiare la vita. I numeri, seppure ancora piccoli, stanno diventando significativi: negli ultimi vent'anni in Italia è stato realizzato con sistema domotico circa il 15% delle nuove abitazioni.



LE POSSIBILITÀ DELLA VARIANTE 3

ANIE si impegna fin dal 2011 per la sensibilizzazione nei confronti delle possibilità offerte dagli *Impianti a Livelli*, novità introdotta proprio in quell'anno dalla variante V3 della norma CEI 64-8 "Impianti elettrici utilizzatori a tensione nominale non superiore a 1000 V in corrente alternata e a 1500 V in corrente continua", che fissa i principi fondamentali che un impianto elettrico deve pos-



sedere in termini di progettazione, installazione e manutenzione, regola d'arte, sicurezza e funzionalità. Dalla sua nascita, avvenuta negli anni '80, la norma ha subito varie modifiche, con l'intento di recepire le disposizioni legislative introdotte a livello europeo e contemporaneamente garantire standard di sicurezza e fruibilità sempre maggiori. La variante V3, integrata nella 7ª edizione della norma, contiene le prescrizioni che ogni installatore o progettista è obbligato a rispettare e rappresenta una svolta importante nella realizzazione degli impianti elettrici in ambito residenziale poiché introduce tre livelli di impianti di complessità crescente: **Livello 1 Base**, **Livello 2 Standard** e **Livello 3 Domotico**, dove il primo costituisce la configurazione minima obbligatoria a norma di legge da cui non è possibile derogare. Questa nuova concezione dell'impianto domestico è altamente innovativa proprio perché va oltre l'aspetto di sicurezza impiantistica, l'unico preso in considerazione dalle versioni più vecchie della norma, per arrivare ad abbracciare anche requisiti minimi di prestazioni impiantistiche e funzionali degli impianti. Rispetto alla configurazione minima, il **livello 2** aggiunge dotazioni che aumentano la sicurezza e la comodità, mentre il **livello 3** prescrive l'installazione di almeno quattro servizi domotici integrati. È proprio quando si parla di impianto domotico che la questione sicurezza tra le mura domestiche diventa un problema di facile soluzione. Tra le funzioni domotiche integrabili, infatti, troviamo tecnologie che hanno la finalità multipla di rilevare quanto prima la situazione di pericolo, mettere in comunicazione l'abitazione con il personale preparato a gestire l'emergenza e con gli abitanti della casa e contestualmente rappresentare un deterrente per i malintenzionati.

Prendiamo, per esempio, un semplice videocitofono: sapere chi c'è al nostro ingresso è un'informazione comune della nostra vita quotidiana. Installare questo dispositivo è semplice, rapido, poco costoso. Con un sistema di videosorveglianza, interno ed esterno, si possono tenere sotto controllo tutti gli ambienti della casa ed essere avvisati in caso di effrazioni, mentre un sistema di allarmi tecnici permette di tenere sotto controllo anche le emergenze (presenza di fumo o gas, perdite d'acqua). Addirittura, introducendo la remotizzazione, tutti questi sistemi possono essere gestiti da dispositivi come smartphone, tablet o pc, anche quando si è fuori casa, arrivando a visualizzarvi le immagini. Se tra gli abitanti si annoverano poi anziani o disabili, soluzioni domotiche anche semplici sono in grado di garantire sicurezza e tranquillità aggiuntive: accensione di luci di emergenza,

riattivazione della corrente in caso di black out, automazione dei serramenti, accensione/spegnimento automatico di luci di servizio, per citare solo alcuni esempi, sono funzioni utili per tutti che diventano fondamentali per questa tipologia di utenti.

LE POTENZIALITÀ DELL'INTEGRAZIONE

Per comprendere appieno i benefici della domotica in termini di sicurezza si deve pensare alla potenzialità offerte dall'integrazione di più funzioni e ricorrere ad esempi concreti. Per citarne alcuni, la sicurezza può cominciare dalla prevenzione, inserendo delle simulazioni automatiche di presenza in casa (luci che si accendono e spengono, serramenti che si aprono e chiudono); l'allarme di effrazione non si limita alla sirena, in quanto è possibile in aggiunta ricevere messaggi di avviso e verificare tramite videocamere la situazione reale; gli allarmi tecnici non si limitano a segnalare un guasto, ad esempio una perdita d'acqua, ma intervengono nell'interrumpere il flusso ed avvisare l'utente tramite SMS o altro; uscendo di casa non ho bisogno di controllare che la casa sia in sicurezza, basta premere un tasto e si spengono le luci, si chiudono i serramenti, si attiva l'allarme, il riscaldamento entra in economy.

SICUREZZA ELETTRICA

La questione sicurezza è cruciale anche laddove si declina sul fronte della sicurezza elettrica: Prosiel, l'Associazione per la promozione della sicurezza e dell'innovazione elettrica di cui ANIE è socio, stima in 8 milioni gli impianti elettrici domestici non a norma nelle case degli italiani, di cui il 95% si trova in abitazioni costruite prima del 1991. Una problematica che ha costi sociali in termini di incidenti domestici: la campagna di sensibilizzazione sulle possibilità offerte dagli *Impianti a Livelli* portata avanti nei confronti di utenti finali e addetti del settore si pone anche l'obiettivo di stimolare la messa a norma dell'esistente. In questo senso, la stabilizzazione dei bonus fiscali (50% il bonus ristrutturazioni e 65% per l'ecobonus) appare come un'occasione da non lasciarsi scappare. Inutile ricordare che i professionisti sono i migliori alleati per sensibilizzare l'utente. Per questo, sul sito www impiantialivelli.it, ANIE mette a disposizione una ricca gamma di strumenti: dal booklet trade agli schemi riassuntivi delle dotazioni di ciascun livello.

La Redazione

Oil & Gas: intelligenza e robustezza dalla tecnologia ai partner

Rispetto allo scenario mondiale, l'Italia è senza dubbio un estrattore petrolifero modesto, anche se nel 2012 ha prodotto in media 105.000 barili al giorno, collocandosi al quarto posto in Europa. Tra oro nero e soprattutto gas naturale, il Belpaese vanta infatti giacimenti in Basilicata, Calabria, Lombardia, Sicilia, Emilia Romagna e in numerosi siti offshore nel mar Adriatico, nello Ionio e nel Canale di Sicilia. Il mercato petrolifero italiano si articola in due grandi rami di attività: la raffinazione e la distribuzione di prodotti petroliferi (fase downstream) e la ricerca e coltivazione del greggio (fase upstream). Con il decreto Sblocca Italia è stata introdotta una semplificazione per la coltivazione e l'estrazione degli idrocarburi che, negli auspici del Governo, dovrebbe attrarre investitori esteri, portare oltre 17 miliardi di euro e creare ben 25 mila posti di lavoro, assieme ad un notevole gettito per l'Era-rio e un buon mezzo punto di Pil per il paese. E l'estrazione non è che la punta dell'iceberg dell'enorme indotto generato dai processi di raffinazione, dalla logistica (depositi di stoccaggio), dal trasporto tramite oleodotti o navi petroliere, e infine dalla distribuzione attraverso la rete carburanti (punti vendita che erogano prodotti per l'autotrazione in commercio, stazioni di servizio). Se quest'ultimo aspetto si inquadra più correttamente nel retail, di cui rappresenta un – seppur atipico – sottoinsieme, tutto il resto della catena produttiva è invece assimilabile nel mercato verticale comunemente denominato come Oil & Gas.

Un mercato che porta quindi con sé un *tesoretto* al quale l'industria della security non può che guardare con estrema attenzione. Anche in Italia.

Innanzitutto è bene ricordare che l'Oil & Gas non rappresenta un verticale qualunque.

Rientra infatti senz'altro (e in tutte le fasi del processo: estrazione, raffinazione, trasporto e stoccaggio) nell'alveo delle cd. *infrastrutture critiche* in quanto la distruzione, interruzione o anche la parziale o momentanea indisponibilità dei processi e delle varie attività che sottendono alle fasi downstream e upstream potrebbero indebolire il buon funzionamento del paese, ridurre la sicurezza o l'operatività dei suoi apparati chiave. La velocità con la quale in siti del genere un banale incidente può tradursi in un disastro di proporzioni immani (con incommensurabili costi umani, ambientali, assicurativi e politici in senso lato) implica la necessità di acquisire informazioni immediate, che permettano di apprestare risposte adeguate anche in caso di inneschi o perdite di dubbia o minima portata. L'intelligenza tecnologica è quindi un must. I punti critici sono del resto innumerevoli, anche solo per l'estensione delle aree, e in un solo sito possono individuarsi centinaia di potenziali brecce (tubi, valvole, metri di pompe e condotti) capaci di causare perdite e danni straordinariamente ingenti. Infine le minacce terroristiche, peraltro acuite di questi tempi, non concedono sconti: in sintesi, nei siti Oil & Gas tutto deve funzionare alla perfezione. Vediamo in che modo l'industria della sicurezza può essere utile allo scopo.

HARDWARE INTELLIGENTE E ROBUSTO

I siti nei quali in genere si opera, spesso remoti e aspri, impongono l'utilizzo di strumentazioni hardware estremamente robuste e capaci di resistere a condizioni ambientali e di temperatura estremamente sfidanti. Inoltre all'interno dello stesso sito si possono presentare ambienti del tutto diversi tra loro, con rischi e minacce altrettanto diversificate: nella stessa raffineria possono infatti trovarsi diversi tipi di petrolio, trasportati a temperature e pressioni distinte da ambienti d'origine con temperature e pressioni ancora diverse. Occorrono quindi estrema cautela e grande knowhow, anche solo per rispettare le stringenti normative di sicurezza in materia (ad esempio nelle aree prossime alla trivellazione qualunque dispositivo – inclusi i cellulari, le cui radiazioni possono generare inneschi – devono essere certificate a prova di esplosione).

“Con riferimento alle raffinerie e alle centrali di distribuzione di gas - incluse quelli medicinali, altrettanto critici



- stiamo consolidando la fascia alta con soluzioni sempre più verticalizzate e un nuovo firmware 2.0, del quale beneficeranno tutte le telecamere della famiglia Smart, arricchendole di nuove funzionalità di supervisione e creando quindi una *convergenza intelligente* tra video e intrusione all'interno dello stesso apparato. Il tutto con un software di management e di integrazione che rende ancor più fruibili le caratteristiche dei singoli sistemi” - dichiara Massimiliano Troilo, General Manager di Hikvision Italy. Parliamo di telecamere con funzioni di videoanalisi sempre più performanti e utilizzabili sia in chiave security sia in chiave safety, ma anche di registratori con funzioni intelligenti di ricerca e catalogazione eventi, capaci di comparare on board le immagini con un database interno per funzioni di face/plate recognition. A breve verranno poi rilasciate delle custodie resistenti agli ambienti corrosivi come quelli salini (siti offshore) e una linea certificata *explosion-proof* per le installazioni in aree classificate, con un'offerta specifica per un verticale critico e complesso come l'Oil & Gas. Un verticale, va detto, che non è per tutti.

PARTNER INTELLIGENTI E ROBUSTI

Il ginepraio di criticità ambientali e normative che caratterizzano l'Oil & Gas lo circoscrivono di necessità a partner solidi con forti capacità di investimento e produzione, ricerca e sviluppo continuativi, ampiezza di gamma, caratteristiche di stabilità, durevolezza e affidabilità. Solo la sintesi di questi fattori consente di salvaguardare l'investimento del grande utente in una logica e con un approccio del lungo periodo. E solo un'attenta valutazione del bagaglio strutturale, gestionale e di organico del vendor assicurano al cliente adeguati ritorni dell'investimento e aggiornamento tecnologico.



a&S ITALY

sale a quota 9.000 e da' i numeri...

7.750

le copie a numero,
certificate nel 2014

860

pagine stampate
nel 2014

9.000

le copie sottoposte
a certificazione nel 2015

20

le indagini pubblicate
nel solo 2014

70%

il market share
raggiunto nel 2014

52

gli eventi a cui abbiamo partecipato
in Italia e all'estero nel 2014

Sorvegliare, prevenire e proteggere



SesYNG fa parte del gruppo IdeaPM

Idea PM
Sistemi Tecnologici Avanzati
www.ideapm.it

Idea TV
Comunicazione dinamica
www.idea-tv.it

SesY NG
SISTEMI EVOLUTI DI SICUREZZA
www.sesyng.it

SINPROF
Soluzioni Informatiche Professionali
www.sinprof.it

Wi4Moby
Sistemi wireless dati e voce
www.wi4moby.it

Seguici anche su:



Scopri tutti i prodotti su:

ipmshop.it

La Redazione

Oil & Gas: critico per eccellenza

Oil & Gas. Un mercato più che importante, come testimoniano le molte aziende che ad esso si stanno interessando. L'esplorazione di nuovi siti e la trivellazione sono infatti tra i segmenti più promettenti per l'adozione di sistemi di sicurezza, seguiti dalle raffinerie e dagli impianti di stoccaggio. Per l'analista Frost and Sullivan, il mercato globale Oil & Gas che può essere servito dall'industria della security valeva 19,6 miliardi di dollari nel 2013 e si appresta ad arrivare a 24,7 entro il 2021. Se poi sommiamo alla security fisica tradizionale anche segmenti limitrofi come la connettività e la cyber security, l'Oil & Gas potrebbe raggiungere i 30 miliardi di dollari già nel 2018. Un mercato estremamente appetitoso dunque, ma non per tutti. L'asperità delle condizioni ambientali, le location spesso remote, non connesse o disagiati, la severità delle normative di riferimento: tutto impone estrema cautele, hardware robusto e alta specializzazione.

La videosorveglianza è la tecnologia privilegiata per monitorare il perimetro e l'interno dei siti. Un mix di telecamere standard (con funzionalità sia di security che di safety) e di termocamere (prevalentemente per controllare l'insorgenza di incendi o le perdite di sostanze infiammabili) è la soluzione più comune. Trattandosi di siti da minimo 3-400 telecamere, in genere le telecamere sono allarmate (in caso di eventi, la telecamera di riferimento - termica o standard - viene portata automaticamente all'attenzione dell'operatore) e dotate di videoanalisi. La videoanalitica, utilizzata anche a finalità antifurto ma soprattutto per rilevare accessi non autorizzati, viene in genere applicata per la rilevazione di fumo e fiamme, di perdite di gas o sostanze pericolose, come pure per l'individuazione di strumenti di segnalazione o in caso di "uomo a terra" per rilevare le cadute accidentali. Il tutto ovviamente in parallelo ai tradizionali sistemi di rilevazione incendi (che nessun sistema di videosorveglianza, benché avanzato, potrà mai rimpiazzare) e ai diversi sistemi di spegnimento messi in campo. Anche sotto questo aspetto, però, la videoanalisi può aiutare a predisporre delle risposte adeguate in caso di allarme, fornendo i giusti elementi di valutazione a chi deve reagire all'emergenza. Ad esempio le termocamere, capaci peraltro di "vedere" fino ad un km di distanza (contro i 130 m in notturno delle telecamere standard), possono allertare gli operatori quando un'area raggiunge una determinata soglia di temperatura, quindi inviare le coordinate del possibile focolaio e specificare se si tratta di fiamme o fumo che rientrano nella comune operatività del sito o che devono invece destare preoccupazione.

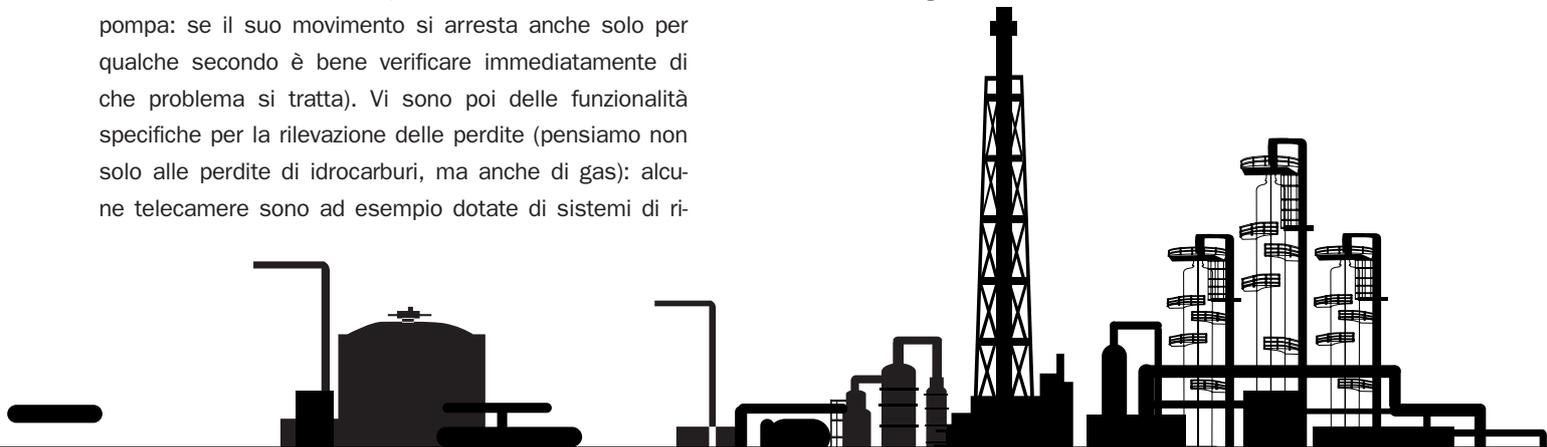
VIDEO E AUDIO ANALISI

La videoanalisi può poi essere efficacemente utilizzata per controllare i processi (pensiamo ad una semplice pompa: se il suo movimento si arresta anche solo per qualche secondo è bene verificare immediatamente di che problema si tratta). Vi sono poi delle funzionalità specifiche per la rilevazione delle perdite (pensiamo non solo alle perdite di idrocarburi, ma anche di gas): alcune telecamere sono ad esempio dotate di sistemi di ri-

levazione a base audio che, in caso di allarme, permettono all'operatore di "sentire" se la pompa emette dei fischi che indicano perdite di gas. La combinazione tra audio analisi (utilizzata per identificare i suoni) e sensori che "annusano" le perdite di gas può fornire un'ampia gamma di informazioni in caso di evento d'allarme. Inutile dire che i falsi allarmi si mostrano particolarmente perniciosi in ambienti di questo tipo: per ridurre l'insorgenza, è opportuno installare molti diversi sensori a scopo di verifica oppure calibrare il sistema con riferimento ad un database di allarmi impropri.

INTEGRAZIONE E STANDARD

In siti sempre più ampi e interconnessi tra loro e che si sviluppano anche su molti chilometri di distanza, la richiesta di connettività e di integrazione, ad esempio tra telecamere e controllo accessi, si fa sempre più elevata da parte della committenza. E integrazione richiama subito il concetto di standardizzazione: una piattaforma comune, stile ONVIF per intenderci, piacerebbe molto allo specifico ed esigente mercato dell'Oil & Gas. Spingendosi ancor più oltre, una piattaforma unica che integri tutte le informazioni provenienti da vari sensori (un tipico PSIM - physical security information management) potrebbe arrivare a fornire delle risposte in automatico raggiungendo l'operatore più vicino all'evento che ha generato l'allarme e selezionando le informazioni più pertinenti da riferire. Lo smartphone dell'addetto potrebbe così diventare una vera "centrale di controllo mobile" capace di gestire innumerevoli informazioni. Ma tutto questo esiste già, quindi rappresenta il presente. Guardando al futuro, è lecito ipotizzare che la committenza chiederà sistemi sempre più durevoli e robusti, pronti ad operare in condizioni ambientali sfidanti e sempre più intelligenti e capaci di connettersi con tanti diversi sistemi, per garantire sia safety che security. L'industria si muova di conseguenza.



Con SimpleFire di Comelit rivelare l'incendio non è mai stato così facile

Comelit Group Spa, con headquarter a Rovetta San Lorenzo e sedi in 12 Paesi nel mondo, è presente con i propri prodotti in oltre 70 Paesi. Da oltre cinquant'anni progetta e produce sistemi di Videocitofonia (gamma SimpleVideo), TVCC (gamma SimpleCctv), Sicurezza (gamma SimpleSafe), Automazione Domestica (gamma SimpleHome), Controllo Accessi (gamma SimpleKey) e Antincendio (gamma SimpleFire). Nel 2015 l'azienda di Rovetta affronta una nuova sfida presentando SimpleFire, la nuova gamma di sistemi antincendio che arricchisce le funzioni per la sicurezza delle persone e dei loro beni.

Comelit aggiunge un ulteriore importante tassello alla propria offerta di soluzioni per la sicurezza: SimpleFire, la nuova famiglia di prodotti Comelit per la rivelazione e segnalazione d'incendio con tecnologia convenzionale e indirizzata. SimpleFire è una gamma completa di centrali, rivelatori e dispositivi di segnalazione ottica e acustica in grado di rivelare, localizzare e segnalare un incendio, allertando chi si trova nell'area interessata e consentendone una rapida evacuazione in sicurezza. Comelit dà così piena attuazione alla propria mission, costruita attorno all'obiettivo di assicurare ad ogni individuo una protezione totale ed una gestione

sicura dei suoi spazi di vita: dalla videocitofonia alla domotica, dall'antintrusione al controllo accessi, dalla videosorveglianza fino all'antincendio. Il tutto offrendo sempre prodotti che si distinguono per la tecnologia d'avanguardia con cui sono progettati e costruiti, la semplicità d'installazione, la funzionalità e l'efficienza d'impiego, ma anche per il design elegante e minimale, che rispecchia un nuovo concept dell'abitare.

ITALIANA A VOCAZIONE INTERNAZIONALE

Realtà industriale di livello mondiale, con quasi sessant'anni di storia, Comelit Group SpA mantiene ancora oggi le sue radici nel proprio territorio d'origine, l'alta Val Seriana, in provincia di Bergamo, dove ha sede il suo quartier generale. Al tempo stesso, Comelit dimostra una spiccata vocazione internazionale, testimoniata da un volume di esportazioni pari al 60% del suo fatturato, indirizzato in ben 70 Paesi, e 12 filiali dislocate nei principali mercati strategici: dall'Europa al Far East, dagli Stati Uniti al Medio Oriente. Alla base del successo dei prodotti Comelit nel mondo sta innanzitutto la loro elevata componente tecnologica e la loro perfetta integrabilità. I sistemi Comelit, infatti, sono stati studiati e costruiti per dialogare sinergicamente tra loro, consentendo una facile ed intuitiva gestione di tutti gli ambienti, domestici e di lavoro.



Nei sistemi Comelit la tecnologia più avanzata ed esclusiva si coniuga ad una ricerca estetica tesa alla creazione di prodotti dallo stile unico e originale, che fonde l'impiego dei materiali hi-tech con la ricerca di linee semplici, forme essenziali e cromie d'avanguardia. Proprio questa attenzione per il design è diventata una sorta di marchio identificativo dei prodotti Comelit, ricercato dai consumatori e premiato con i più prestigiosi riconoscimenti internazionali.

SIMPLEFIRE: RIVELAZIONE INCENDIO

In linea con la mission Comelit si inserisce SimpleFire, la serie completa di soluzioni per la rivelazione incendio che comprende centrali, dispositivi di rivelazione automatica di fumo e calore puntiformi e lineari, dispositivi di allarme manuali, segnali d'allarme acustico e luminoso e complementi d'impianto (fermi elettromagnetici, alimentatori, batterie ecc.). Sono molteplici gli ambiti nei quali i sistemi antincendio Comelit trovano applicazione come, ad esempio, scuole, strutture commerciali di ogni dimensione, alberghi ed ospedali: per ognuno di essi SimpleFire offre la migliore tecnologia in termini di prestazioni, valorizzando l'investimento in protezione e sicurezza.

SISTEMI CONVENZIONALI E INDIRIZZATI

I **sistemi convenzionali** sono particolarmente adatti alla rivelazione di incendi in strutture di dimensioni limitate o caratterizzate da un layout semplice e per le quali non è particolarmente rilevante la localizzazione puntuale del principio d'incendio ma è comunque indispensabile garantire la massima precocità e tempestività della segnalazione del pericolo in atto per consentire l'evacuazione dei locali. Questi sistemi, di semplicissima installazione e messa in servizio, prevedono che alla centrale siano collegati, su più linee bifilari separate, rivelatori e pulsanti non eccedenti 32 punti su ciascuna linea.

I **sistemi indirizzati**, permettendo la localizzazione puntuale del principio di incendio, sono idonei ad ogni tipo di struttura - anche le più complesse ed articolate - per le quali, oltre alla velocità di segnalazione del pericolo ai fini dell'evacuazione, è indispensabile fornire indicazioni più precise possibili al fine di agevolare le operazioni di contenimento e spegnimento dell'incendio.

Per le intrinseche caratteristiche tecniche, questi sistemi offrono le massime prestazioni in tutti i contesti e, nonostante possano essere composti anche da centinaia o migliaia di punti di rivelazione, offrono funzionalità evolute



per consentirne l'installazione e la programmazione semplice e rapida anche con l'ausilio di SW su PC dedicati. I sistemi indirizzati prevedono che i punti di rivelazione siano collegati fra loro e alla centrale mediante linee di rivelazione chiuse ('loop') con particolari protocolli digitali che consentono l'invio non solo delle segnalazioni di allarme ma anche di una serie di informazioni, come ad esempio la richiesta di manutenzione, fondamentali per la corretta gestione dell'impianto.

La flessibilità nella configurazione dell'impianto è virtualmente illimitata, potendo collegare fra loro più centrali in rete Ethernet o in rete seriale ridondante. Tutte le segnalazioni relative allo stato dell'impianto sono disponibili, oltre che direttamente in centrale, anche su pannelli remoti e PC dotati del software di supervisione dedicato. Un'ampia gamma di accessori consente di soddisfare qualsiasi necessità dell'impianto di rivelazione incendio, per dare una risposta davvero completa all'esigenza di sicurezza: un bene prezioso per la persona e un valore primario per Comelit.

Comelit Group

Via Don Arrigoni 5
24020 Rovetta S. Lorenzo (BG)

Tel. +39 0346 750 011

Fax +39 0346 71436

info@comelit.it

www.comelitgroup.com

Alessia Saggese^(*)

Capire la traiettoria degli oggetti in movimento: gli algoritmi di tracking

Il rilevamento di oggetti in movimento è una tappa fondamentale per realizzare un buon algoritmo di video analisi. Ma è evidente che da solo non basta: è possibile verificare se una persona ha un comportamento anomalo limitandosi a rilevarne solo la presenza? O ancora, è possibile contare il numero di persone che entrano o escono da un negozio senza conoscere le traiettorie seguite? Scopriamolo insieme.

I rilevamenti di comportamenti anomali o il conteggio di persone sono esempi semplici che lasciano intravedere l'esigenza di introdurre ulteriore "intelligenza" negli algoritmi di video analisi, finalizzata all'estrazione della dinamica degli oggetti presenti nella scena. In altre parole, per analizzare un video abbiamo bisogno di estrarre in qualche modo la traiettoria degli oggetti, siano essi persone o veicoli, nonché alcuni dati ad essa associati come la velocità istantanea: gli algoritmi che assolvono a tale compito sono detti "di tracking".

A CHE SERVE

L'importanza del tracking a questo punto dovrebbe essere così chiara da immaginare che ogni algoritmo di video analisi ne abbia necessità. Non ne siete ancora convinti? E allora immaginiamo di essere vicino ad uno sportello bancomat. Un comportamento normale potrebbe essere quello di una persona che è ferma (in attesa di effettuare il prelievo), poi si incammina verso lo sportello, si ferma di nuovo (per prelevare) ed infine si allontana camminando. Cosa ben diversa è invece il caso di una persona che si avvicina allo sportello, si ferma e poi inizia a correre. Cosa ci fa venire in mente?

^(*) Project Manager di A.I. Tech <http://www.aitech-solutions.eu>

Usando traiettorie e velocità stiamo concludendo che è altamente probabile che il comportamento della persona sia anomalo e che ci si trovi di fronte a un ladro. Senza esserne pienamente consapevoli, abbiamo appena usato anche noi un algoritmo di tracking.

COME FUNZIONA

Il tracking è un problema tutt'altro che semplice. L'idea generale è quella riassunta nella **Figura 1**: sulla sinistra vediamo gli oggetti con la relativa traiettoria, rilevati dall'algoritmo di tracking al fotogramma precedente. Sulla destra vediamo invece tutto ciò che è in movimento al fotogramma corrente e che è stato rilevato dall'algoritmo di "moving object detection", trattato nel precedente numero di a&s Italy e approfondito sul web⁽¹⁾. L'obiettivo di un algoritmo di tracking a questo punto sarà effettuare la migliore associazione tra gli oggetti inseguiti fino al fotogramma precedente e tutto ciò che è stato rilevato al fotogramma corrente. Più in generale, il tracking ha il compito di associare le posizioni degli oggetti che si corrispondono in frame successivi, ottenendo così fotogramma per fotogramma la traiettoria da essi disegnata. Tale associazione può essere basata su differenti proprietà. La cosa più semplice è quella di valutare la **posizione**: un oggetto viene associato a quello che nel frame precedente occupava la posizione più vicina. Meccanismi più sofisticati prevedono l'introduzione della **predizione del movimento** degli oggetti grazie alla valutazione della loro storia passata: in altre parole, se un oggetto sta camminando in una certa direzione con una certa velocità, è molto probabile che al fotogramma

successivo continui a camminare nella stessa direzione e mantenendo una velocità costante. Un'altra proprietà spesso utilizzata è il **colore**: se due persone indossano rispettivamente una t-shirt rossa con jeans blue, e una tuta nera, l'analisi del colore sicuramente aiuta. Pensiamo ad esempio ad una situazione in cui i relativi oggetti sono molto prossimi e seguono la stessa traiettoria: i precedenti criteri basati sulla distanza e sulla storia del movimento non risulterebbero sufficientemente caratterizzanti. Il colore è in questo caso l'unica informazione su cui basarsi per fare una corretta associazione. Sulla base di queste considerazioni, molti dei moderni algoritmi di tracking sfruttano la combinazione tra l'informazione basata sul colore e quella basata sulla posizione al fine di aumentare l'affidabilità del risultato. È evidente che queste, sebbene siano le più comuni, sono solo alcune delle proprietà che un algoritmo di tracking può impiegare: ne sono esempio l'**altezza** di una persona espressa in pixel, o magari l'altezza reale, espressa cioè in centimetri, estratta attraverso tecniche di "Inverse Perspective Mapping" che, grazie ad una preliminare calibrazione della telecamera, sono in grado di valutare le dimensioni reali di una persona a partire dalla loro posizione e la dimensione espressa in pixel.

PROBLEMI COMUNI

A questo punto ci si potrebbe chiedere perché mai tanti scienziati siano impegnati sul problema del tracking, visto che la soluzione parrebbe tanto semplice. C'è da dire che questa non vuole essere una descrizione esaustiva delle problematiche associate al tracking (un inte-

⁽¹⁾ <http://www.aitech-solutions.eu/category/pils/>

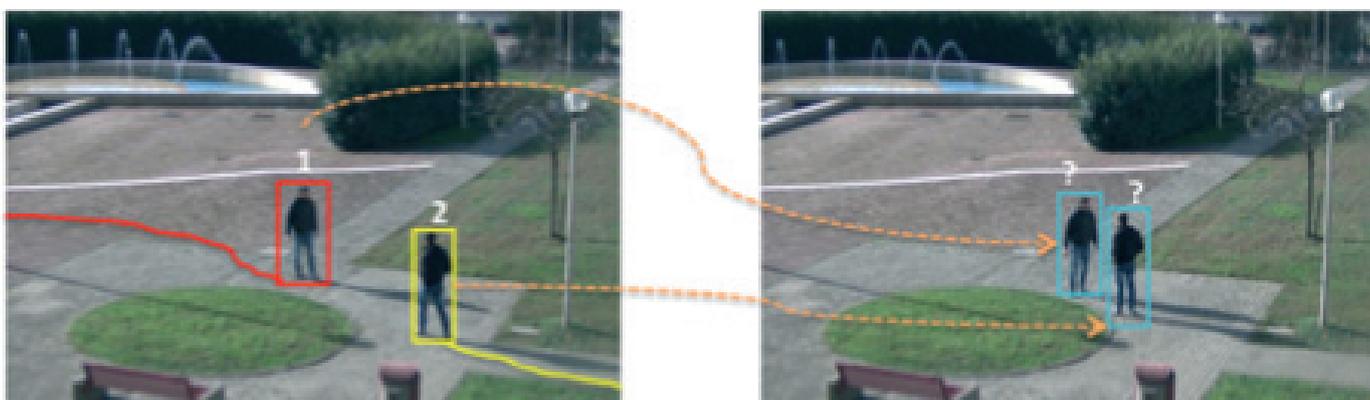


Figura 1: Un algoritmo di tracking all'opera: sulla sinistra gli oggetti rilevati al frame precedente e la relativa traiettoria; sulla destra gli oggetti in movimento rilevati dall'algoritmo di "moving object detection", ancora privi di identità. L'algoritmo di tracking effettua l'associazione di tali oggetti nei frame successivi, come indicato dalle frecce.

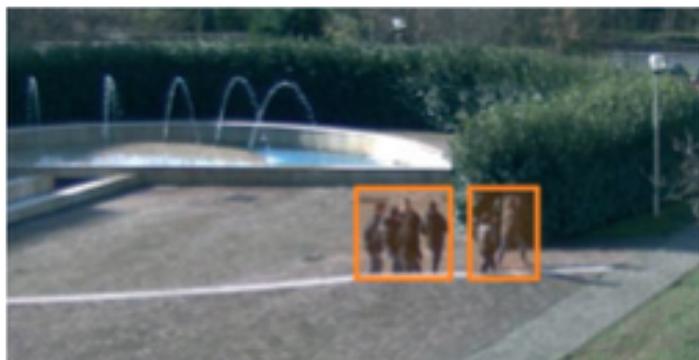


Figura 2: Il problema delle occlusioni: due persone che camminano nella stessa direzione sulla destra; sulla sinistra invece si vedono cinque persone ferme. Un buon algoritmo di tracking deve essere capace, anche in questi casi, di inseguire singolarmente le persone che si muovono nella scena.

ro numero di a&s Italy non basterebbe!), ma piuttosto una presentazione dei principi di funzionamento e delle finalità. Per questo motivo, l'unico problema che nominiamo (tra i tantissimi!) è quello legato alla presenza di **occlusioni**: la telecamera appiattisce l'immagine su un piano a due dimensioni, per cui può capitare che per periodi di tempo più o meno lunghi un oggetto in movimento sia parzialmente o completamente nascosto da altri oggetti presenti all'interno della scena. Pensiamo, ad esempio, ad un muretto o ad un palo che potrebbe impedire la vista di una persona, anche all'occhio umano, per qualche fotogramma, oppure a due persone che

camminano insieme all'interno della scena in modo tale che una delle due sia sempre nascosta agli occhi della telecamera. Ovviamente un algoritmo di tracking deve continuare ad inseguire tali oggetti anche quando non si vedono, rendendo tale compito ancora più complesso. Insomma, agli algoritmi di tracking stiamo chiedendo di fare una cosa che all'occhio umano non è consentita: devono inseguire anche quando non vedono!

Per meglio chiarire il concetto, un esempio è mostrato nella **Figura 2**⁽²⁾.

CONCLUSIONI

Tanto complesso quanto potente. Questo è il messaggio conclusivo di questo articolo. Abbiamo visto come gli algoritmi di tracking debbano spesso risolvere problemi tutt'altro che banali anche per l'occhio umano (il problema delle occlusioni, ad esempio), ma risultano fondamentali per consentire il corretto funzionamento della maggior parte degli algoritmi di video analisi oggi presenti sul mercato⁽³⁾. Ogni buon algoritmo di video analisi che si rispetti è basato su un algoritmo di tracking, e non tutti gli algoritmi di tracking funzionano allo stesso modo. Per cui, quando scegli un prodotto di video analisi, scegli sempre quello dotato del migliore algoritmo di tracking presente sul mercato.

⁽²⁾ Ecco un video con maggiori dettagli sul funzionamento dell'algoritmo di tracking di A.I. Tech in caso di occlusioni, algoritmo che si è classificato nelle prime posizioni in una competizione mondiale. <https://www.youtube.com/watch?v=FTCMFeEGW78%20>

⁽³⁾ Per capire meglio le potenzialità degli algoritmi di tracking, esplorate alcuni prodotti di A.I. Tech come AI-PEOPLE (<http://www.aitech-solutions.eu/ai-people/>), che effettua il conteggio di persone che attraversano una regione in una data direzione, usando il tracking per comprendere la direzione del movimento delle persone. Oppure AI-INTRUSION (<http://www.aitech-solutions.eu/ai-intrusion/>), che verifica la presenza di una persona che "si intrufola" in un'area proibita. Se il sistema rivelasse solo la presenza di una persona all'interno dell'area, ad esempio utilizzando i più conosciuti algoritmi di "motion detection", un elevato numero di falsi allarmi sarebbero inviati al sistema (addirittura, un allarme diverso per ciascun fotogramma, poiché il sistema non ha alcuna informazione sulla "storia" della scena, non avendo informazioni su cosa sia successo nei fotogrammi precedenti, su quanto tempo una persona abbia trascorso nella scena e così via). Grazie al tracking, il sistema è capace di identificare se l'allarme sia stato generato da una sola persona e quindi da una sola intrusione, generando così un singolo allarme.



Figura 3: L'algoritmo di tracking di A.I.Tech all'opera in due differenti scenari, uno outdoor e uno indoor: le traiettorie, ciascuna con un colore diverso, sono disegnate sovrapposte all'immagine.

ONETECK



ONETECK per una visione a 360°

BM22860 la prima Bullet PT al mondo

Corpo fisso - ottica motorizzata
Risoluzione **2MP (5MP BM52280)**
IR LED per Night Vision
SD Card slot
IP66



P2808 Una PTZ con zoom ottico 10X

ROI, WDR, 3D NR, Auto Iris, Low lux mode, Exposure control
Autotracking
Risoluzione **2MP (5MP P5818)**
o **Wireless P2808W e P5818W**
Audio Bidirezionale e uscita video analogica
Sd card



DM23220 L'unica mini dome motorizzata con IR

Dimensione ridottissime (H 63mm -D 93mm)
WDR, 3D NR, Auto Iris, ROI, Low lux mode, Exposure control
Risoluzione **2MP (5MP DM53210)**
IR LED per Night Vision
WDR - Autotracking
IP66



SD23008 La mini Speed Dome 2MP con zoom 10X

WDR, 3D NR, ROI, Auto Iris, Low lux mode, Exposure control
Risoluzione 2MP, SD Card slot, I/O interface
Disponibile anche con:
IR (SD23018)
IR e Smart Focus (SD23018S)
IR 5MP (SD83018S)



www.oneteck.com

distribuito in Italia da Europlanet

Via Emilio Lepido 11/A Bologna Tel. 051 / 6415330

info@oneteck.com

IP Security
FORUM
2015

Verona, 12 Marzo

Giacomo Fabbri(*)

Dalla videoanalisi alla business intelligence



Quando alle caratteristiche di una telecamera di videosorveglianza si uniscono quelle di uno strumento destinato all'analisi video per la raccolta di dati statistici, allora il videomonitoraggio esce dal raggio d'azione della sicurezza in senso stretto per abbracciare quello della business intelligence. Passa cioè dall'essere uno strumento meramente passivo di monitoraggio di un ambiente all'essere uno strumento proattivo, capace cioè di garantire non solo la sicurezza dell'area da proteggere, ma anche di migliorare il core business del cliente attraverso la rilevazione ed analisi statistico-strategica di informazioni chiave. Fior di analisti giurano che sia questa la strada per far realmente decollare la videanalisi e per far uscire la security dal limitante guscio di "strumento di difesa da atti sgradevoli - e che per giunta costa" e farla finalmente entrare nell'olimpo degli strumenti che possono far fare soldi al cliente finale.

(*) Professional Imaging Marketing Co-Ordinator Canon

Queste soluzioni sono studiate per il settore retail e per tutti gli ambienti in cui si renda necessario monitorare l'affluenza di pubblico. Proteggere beni e persone, controllare e analizzare aree sensibili, prevenire crimini o incidenti sono infatti esigenze che riguardano molte realtà come scuole, negozi, aeroporti, chiese, stadi, ospedali, banche, centri commerciali. La possibilità di adottare una soluzione che garantisca la sicurezza e al contempo fornisca l'analisi dei flussi di persone e degli approcci comportamentali di fruizione di tali ambienti è fondamentale per i responsabili delle stesse attività. Le informazioni fornite dai sistemi di Video Analisi e Business Intelligence più evoluti⁽⁴⁾ forniscono diverse informazioni di carattere quantitativo e qualitativo, offrendo molteplici applicazioni utili per le diverse realtà commerciali. Vediamole assieme.

RETAIL E BUSINESS INTELLIGENCE

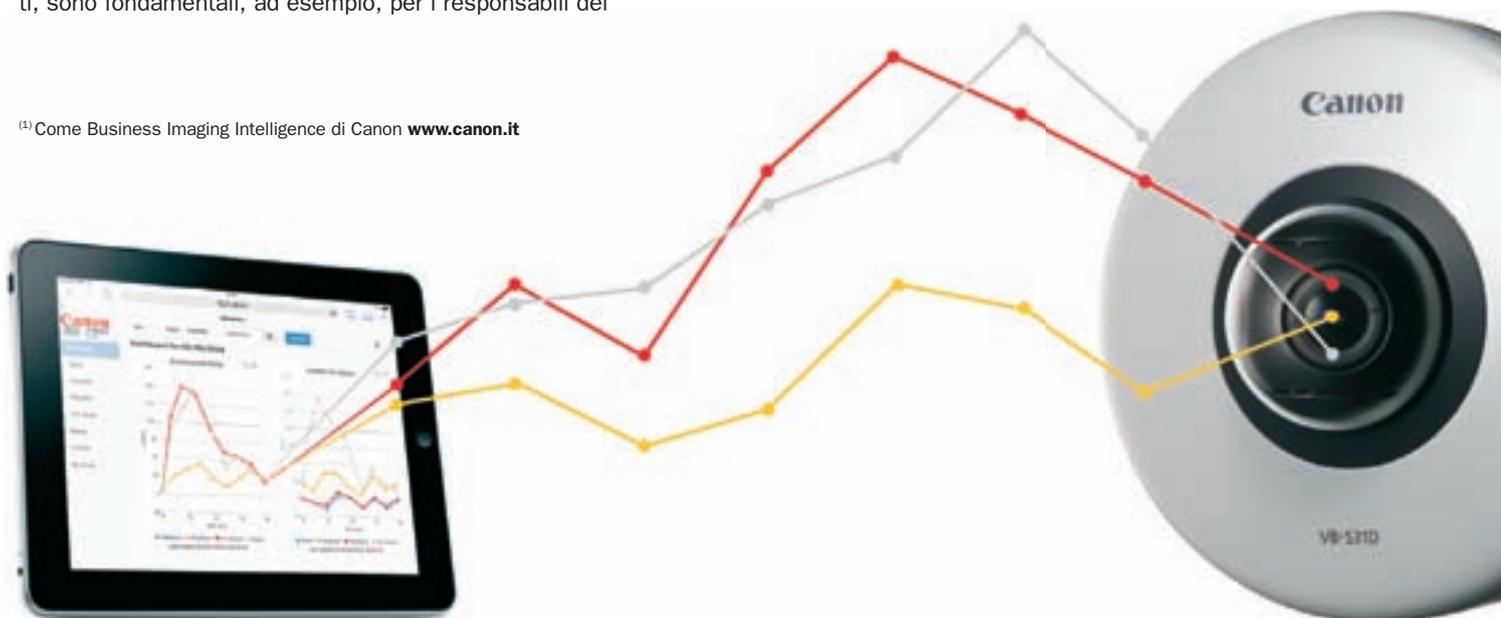
Nel retail un sistema di business intelligence è utile per monitorare gli accessi delle persone che transitano in entrata e in uscita da un centro commerciale o da un negozio, permettendo l'elaborazione di statistiche e garantendo un elevato grado di controllo. Il sistema è poi in grado di fornire informazioni relative ai comportamenti di consumo delle persone all'interno di precise aree virtuali, offrendo analisi preziose ai fini delle strategie di marketing. Le informazioni relative al numero di persone che entrano in un punto vendita, al loro tempo di permanenza all'interno, alle aree e ai reparti maggiormente transitati, sono fondamentali, ad esempio, per i responsabili dei

supermercati, che possono intervenire per incrementare la performance e aumentare le vendite. I dati e le statistiche sul numero di persone presenti in un'area oltre un determinato tempo e sul livello di affollamento di un'area (vetrina, reparto, scaffale, punto promozionale) possono avere un forte impatto a livello di strategie di merchandising: capire quali sono i percorsi più battuti, analizzare come i clienti si avvicinano ai prodotti esposti, esaminare l'efficacia dei punti display, valutare visivamente l'impatto delle attività promozionali, può infatti aiutare ad apportare le corrette modifiche al layout di uno store e ad ottimizzare l'esperienza d'acquisto. Attraverso la stima delle "zone calde" e "zone fredde", è poi possibile analizzare il livello di affollamento all'interno di un'area specifica ed esaminare su una mappa grafica le aree con maggiore presenza di persone in un intervallo temporale stabilito. In questo modo è possibile ottimizzare le risorse dedicate ai singoli reparti: personale, energia elettrica, climatizzazione e così via.

TRASPORTI E BUSINESS INTELLIGENCE

La sicurezza rappresenta un'esigenza indispensabile per tutte le aree dei trasporti, dagli aeroporti, alle navi, alle stazioni ferroviarie. Se implementata in base a questa esigenza, una soluzione evoluta di business imaging intelligence è in grado di calcolare il percorso delle persone all'interno di aree virtuali. Il movimento anomalo o improvviso di un singolo o di una folla potrebbe rappresentare un pericolo o una minaccia, e un sistema intelligente

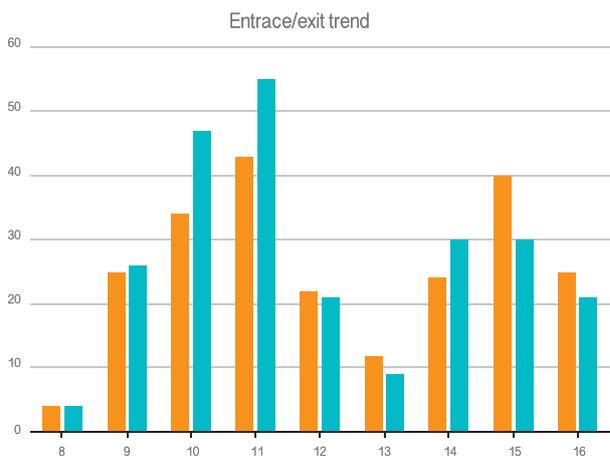
⁽⁴⁾ Come Business Imaging Intelligence di Canon www.canon.it



è in grado di garantire interventi tempestivi e risolutivi. Le attività da coordinare all'interno di una realtà aeroportuale o ferroviaria sono peraltro infinite. Tra queste, la gestione del tempo di attesa dei passeggeri è fondamentale per fornire un servizio efficiente. Un sistema di business intelligence evoluto è poi in grado di contare i passeggeri in coda, fornendo i tempi di attesa stimati. L'accesso alle statistiche storiche consente di verificare l'efficienza operativa e di gestire nel modo più appropriato il personale. Le informazioni fornite dal software possono poi essere messe a disposizione per l'integrazione di sistemi domotici di illuminazione e climatizzazione, permettendo di gestire in modo coordinato gli impianti tecnologici e migliorando così la flessibilità di gestione e il risparmio energetico.

FIERE E BUSINESS INTELLIGENCE

Per il controllo e la gestione dei poli fieristici e degli spazi espositivi, un sistema intelligente di analisi delle immagini finalizzato alla security e alla business intelligence consente di tracciare un quadro dettagliato degli accessi in fiera durante le manifestazioni, con riscontri immediati in termini di conteggio dei visitatori: un ottimo strumento di valutazione logistica per i responsabili. Inoltre il controllo delle movimentazioni del flusso dei visitatori all'interno dei padiglioni e presso i singoli stand offre un sistema strategico di analisi dell'attrattiva degli stand da parte degli espositori, che possono trarre il meglio dalla propria presenza in fiera (successo dei prodotti esposti, impatto degli eventi e delle attività ecc). I responsabili fieristici possono invece utilizzare le informazioni fornite dal

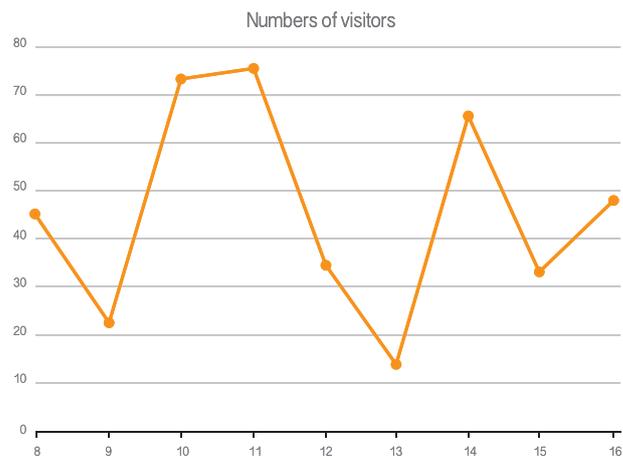


software per programmare un eventuale riposizionamento degli accessi all'interno dei padiglioni, o l'indirizzamento dei flussi delle persone in entrata e in uscita.

PARCHI TEMATICI, MUSEI E BUSINESS INTELLIGENCE

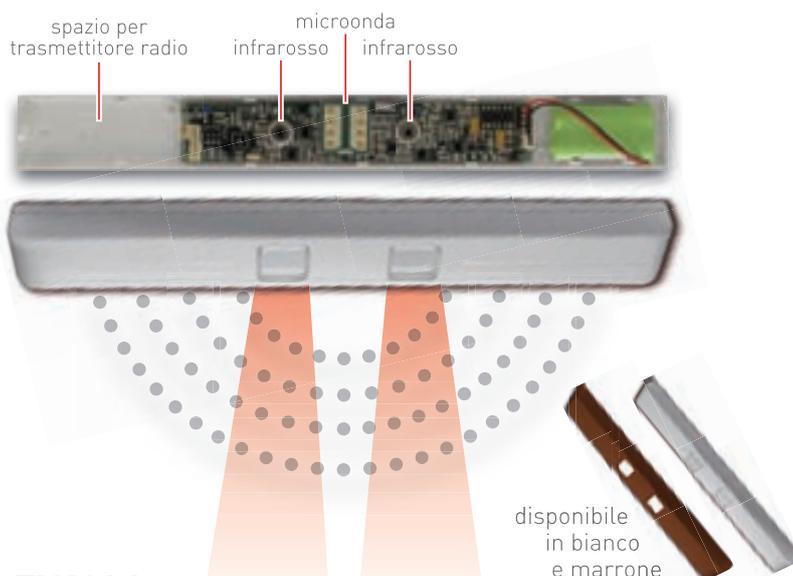
Per gestire parchi di divertimento, parchi tematici e musei, un sistema intelligente di analisi video, oltre ad avere una funzione di sorveglianza, permette di: conoscere le presenze dei visitatori in termini numerici, permettendo l'elaborazione di statistiche e dati; monitorare i comportamenti dei visitatori, contribuendo ad analizzare le preferenze (affollamento del pubblico in determinate aree) e il tempo trascorso nelle diverse zone; monitorare le file e i tempi di attesa, pianificando gli interventi del personale al fine di ottenere la gestione più efficace possibile, migliorando al contempo il servizio offerto ai visitatori; ottimizzare i messaggi di visual communication, indirizzandoli nelle zone più attrattive o con maggior presenza di consumatori, pianificando le strategie di diffusione dei messaggi pubblicitari in modo da ottenere i massimi risultati.

In tutti questi esempi, limitati invero solo dalla fantasia, abbiamo visto come un software per analisi video, combinato con un'interrogazione di data mining intelligente (ossia il processo automatizzato di estrazione di informazioni mediante tecniche statistiche), può essere finalizzata non solo al controllo della sicurezza, ma anche alla raccolta di dati di business intelligence, ossia di informazioni strategiche atte a migliorare i processi – quindi la stessa profittabilità – dell'attività della clientela finale.



Le network cameras forniscono un flusso video che viene analizzato in tempo reale attraverso algoritmi di video analisi. I flussi di dati sono aggregabili in modelli che rappresentano lo spazio da monitorare.

LA PROTEZIONE **ESTERNA** È IL NOSTRO **FIORE** ALL'OCCHIELLO



EWALL

Sensore doppia tecnologia a tenda per porte e finestre

- Doppio infrarosso passivo + microonda 24GHz
- Semplice installazione senza nessuna taratura
- Eccellente immunità alla presenza di zanzariere
- Tamper antirimozione basato su accelerometro
- Compensazione automatica della temperatura
- Funzionamento da -40°C a $+70^{\circ}\text{C}$
- Rilevazione affidabile ed efficace
- **Disponibile in versione radio, filo e universale per integrazione con altri sistemi radio**



Duevi propone un'ampia gamma di sensori da esterno, adatti alle più diverse esigenze di protezione. Visita il nostro sito per trovare la migliore soluzione di protezione esterna affidabile ed efficace.

La Redazione

Cambiano le centrali di monitoraggio: devono cambiare anche gli standard

Le innovazioni tecnologiche che si sono susseguite negli anni hanno modificato anche le modalità operative tipiche delle centrali di monitoraggio e ricezione allarmi (*Monitoring and Alarm Receiving Centers – MARCs*). La nascita di sempre nuovi canali di comunicazione che si aggiungono alle reti telefoniche ordinarie hanno modificato il ventaglio di servizi offerti e la stessa di *mission* delle centrali. Dal mero monitoraggio si è infatti passati ad un'idea ben più ampia di Customer Service completo, che spazia dalla gestione degli allarmi a quella degli oggetti in senso lato. I centri di monitoraggio possono ora incrementare la loro offerta ed efficientare i propri servizi remotizzando gran parte degli stessi, con evidenti risparmi in interventi on site inutili o inefficaci. Cambiamenti radicali, insomma, che esigono un nuovo approccio anche sul fronte degli standard di riferimento. In tal senso, Euralarm è sempre stata in prima linea. Vediamo come.

Nuovi servizi esigono nuove regole, nuovi requisiti professionali e nuovi strumenti di certificazione. Senza dubbio servono più iniziative per gestire i sistemi in modo proattivo e le interazioni con la clientela finale e questo richiede un livello di competenza più ampio ed approfondito da parte degli addetti alla centrale, capace di spaziare dal corretto utilizzo di tecnologie di matrice diversa al saper gestire un target di utenza ben più ampio di quello tradizionale. Per contro, le centrali dovranno aderire a diversi standard, non solo tecnici ma anche gestionali, per portare avanti i loro nuovi compiti in maniera responsabile.

E GLI STANDARD?

In un mondo sempre più interconnesso e globale, pensare ad una norma tecnica riferita solo al proprio sistema paese sarebbe un approccio miope e poco lungimirante. Perché queste nuove centrali di monitoraggio funzionino davvero, occorre un cambio di mentalità a livello politico ed un approccio quanto meno di livello paneuropeo. Secondo Euralarm (organismo che rappresenta l'industria dell'antincendio e della security con oltre 2500 aziende associate provenienti da 17 diversi paesi) è essenziale predisporre una cornice normativa europea che sia coerente ed efficiente alla quale far seguire una certificazione obbligatoria condivisa che includa non solo i prodotti e sistemi, ma anche i servizi offerti. Un ambizioso progetto paneuropeo che dalla security si allarga anche alla

safety. Infine, la Direttiva Servizi dev'essere pienamente implementata per adeguarsi ad un mercato aperto caratterizzato da servizi remoti sempre più competitivi ed altamente tecnologici.

WORK IN PROGRESS

La norma EN50518 - Monitoring and Response services - è attualmente in fase di revisione per integrare anche tutti gli aspetti relativi al monitoraggio allarmi (security) ma anche a rilevazione fumi e incendi (safety), così come le applicazioni di videosorveglianza e controlli accessi da remoto. Questa norma abbraccerà tutte le fasi di gestione e processo, oltre agli aspetti tecnologici. La parte riferita ai servizi da remoto è invece materia di un nuovo standard sviluppato dal comitato CEN/CENELEC TC 4. Entrambi gli standard definiscono anche i requisiti di integrità di una catena di security con orizzonti ampi, aperti anche all'IT e ai servizi transfrontalieri.

In conclusione, il mercato della sicurezza europea ha grandi potenzialità, ma per assicurare la sua leadership e per rafforzare la sua competitività nel mercato globale, deve superare l'attuale frammentazione tramite l'armonizzazione di standard e certificazioni. Facilitare la fornitura di servizi transfrontalieri è il primo step in quella direzione e una cornice che regoli e certifichi le centrali di "servizi tecnici" (più che di solo monitoraggio allarmi) è la strada da intraprendere.



Samsung Techwin Academy: training 2015 per i professionisti della sicurezza

Formazione professionale, evoluzione tecnologica, aggiornamento tecnico e normativo e una buona dose di curiosità sono elementi vincenti non solo per soddisfare, ma addirittura per anticipare le esigenze della clientela e quindi per recuperare marginalità in un settore in piena transizione tecnologica ed estremamente promettente come la videosorveglianza. Forte di queste considerazioni e sempre attenta a fornire elementi di distintività e strumenti di crescita professionale e di business ai propri clienti, Samsung Techwin rinnova la propria attività di training e formazione e si presenta con un calendario 2015 fitto di appuntamenti e sessioni che toccano tutta la penisola e sono dedicate ai professionisti della sicurezza.



Samsung Techwin ha annunciato il calendario 2015 di training e formazione dedicato a System Integrator, Progettisti e Security Manager sulle nuove tecnologie e le nuove soluzioni Samsung per la Videosorveglianza. Il programma prevede differenti sessioni e differenti modalità di accesso. Diverse anche le location, per non trascurare alcuna area della Penisola: sono infatti in calendario giornate di formazione in aula sia presso la sede di Samsung Techwin di Cinisello Balsamo, sia presso i partner sul territorio, per facilitare la partecipazione ai corsi da parte di tutte le aziende.

TRAINING = BUSINESS

Se i dispositivi di videosorveglianza somigliano sempre più a delle commodity, se il mercato vira verso il consumer e si riempie di competitor che di professionisti hanno sempre meno, le marginalità dei professionisti si assottigliano. La risposta di Samsung a questa tendenza negativa si chiama knowhow. Ag-

giornamento tecnico, consulenza, analisi del rischio, progettazione e capacità di proposizione di prodotti evoluti capaci di generare business al cliente finale e quindi al partner: questi sono i valori che Samsung Techwin intende trasmettere con il progetto Academy. "In Samsung abbiamo sempre creduto nell'importanza della formazione dei nostri business partner, e il programma Samsung Academy 2015 è in linea con questa filosofia" - dichiara Fabio Andreoni – Country Manager Italy di Samsung Techwin Europe. "La differenza competitiva di un'azienda oggi passa anche dal livello di competenze tecnologiche e dalla capacità di proporre la soluzione migliore per rispondere alle sempre mutevoli esigenze dei clienti. Con questo programma di formazione vogliamo fornire al canale le conoscenze necessarie per eccellere, distinguersi dalla concorrenza, e cogliere tutte le opportunità che il mercato presenta."

TAGLIO TECNICO E NUMERO CHIUSO

Le sessioni di aula, strutturate con un numero chiuso di partecipanti e con un taglio prettamente tecnico, sono concepite per fornire tutte le informazioni necessarie per progettare, configurare e mettere in servizio sistemi di Videosorveglianza basati su tecnologie Samsung. Vengono affrontati tutti gli argomenti e le funzionalità avanzate dei prodotti, per fare in modo che i partecipanti siano poi in grado di sfruttare appieno tutti i vantaggi che i prodotti Samsung sono in grado di offrire, sia per l'utente finale che per il system integrator. Alle aziende che parteciperanno, sarà data poi la possibilità di acquistare prodotti Samsung a condizioni vantaggiose, per poter sfruttare da subito quanto appreso nei corsi. Il progetto Samsung Academy si affianca peraltro a tutti i



servizi che Samsung offre a corredo della propria offerta di prodotti, tra cui si evidenzia la garanzia di 36 mesi ed il servizio di advance replacement.

CALENDARIO CORSI

La prime sessioni a Milano, Roma, Torino e Verona si sono già svolte nel corso del mese di febbraio, registrando il tutto esaurito. La prossima è prevista per il 25 marzo nella sede Samsung di Cinisello Balsamo, ma nuove date che si terranno sul territorio saranno aggiunte al calendario per il mese di aprile.

WEBINAR

Accanto alle sessioni di aula, è previsto anche un calendario di sessioni di e-learning, tramite piattaforma webinar, caratterizzate da un taglio più divulgativo, e con la possibilità di approfondire singoli aspetti, interagendo con il docente direttamente dalla propria scrivania. I webinar, con cadenza settimanale, verranno ripetuti sia al lunedì che al venerdì, per consentire a chi è interessato di gestire al meglio la propria agenda e partecipare alle sessioni. Ad oggi sono state già schedate 10 sessioni di aula e 14 webinar, con un calendario completo che sarà aggiornato di volta in volta sul portale **www.samsungsecurity.it/training**. I primi webinar, con argomento IP FullHD @ Configurazione Zero e Nuove Telecamere 5MegaPixel, sono pianificati rispettivamente per il **16/20 marzo e il 24/27 marzo alle 11.30**.

WORK IN PROGRESS

Il calendario completo di Corsi e Webinar è sempre consultabile sul sito **www.samsungsecurity.it**, nella sezione "Formazione". Per iscriversi e rimanere aggiornati sul calendario, basta inviare una mail a steseecurity@samsung.com.

Samsung Techwin Europe Limited

Tel: +39 02 38608220

steseecurity@samsung.com

www.samsungsecurity.it

www.samsungsecurity.it/training

Alessandro Lega^(*)

La Resilienza delle organizzazioni, puntata # 1

Dopo aver trattato i temi della *Security Convergence* un paio di anni fa e la *Protezione delle Infrastrutture Critiche* e il *Security Liason Officer* l'anno passato, per il 2015 la redazione di *a&s Italy* propone un filone tematico innovativo, che guarda al futuro con un respiro ampio, capace di interessare tutti coloro che guardano al Risk Management come un primo e basilare sostegno al business. Alessandro Lega, al quale ci eravamo rivolti già gli anni passati, ha individuato un argomento che è logica evoluzione di quelli precedentemente trattati e si pone quindi come “terza dimensione” della Gestione del Rischio. Il tema è quello della *Resilienza Organizzativa*.

^(*)Senior Security Consultant, CPP ASIS.

L'argomento "Resilienza" potrebbe essere visto sotto diversi punti di vista.

Nella tecnologia dei materiali, la Resilienza è intesa come "la resistenza a rottura per sollecitazione dinamica, determinata con apposita prova d'urto". Al valore di Resilienza viene contrapposto l'indice di fragilità. Qualcosa di simile nella tecnologia dei filati e dei tessuti, dove Resilienza viene associato a "l'attitudine di questi a riprendere, dopo una deformazione, l'aspetto originale". Più genericamente la Resilienza è definita come la "capacità di un materiale di assorbire energia elasticamente quando sottoposto a un carico, o a un urto, prima di giungere a rottura".

Fin qui, un concetto dunque squisitamente fisico, riferibile ai materiali e alle loro caratteristiche di "resistenza". La Resilienza di un'organizzazione è, per similitudine: "la velocità con cui un'organizzazione (o un sistema) ritorna al suo stato iniziale, dopo essere stata sottoposta a una perturbazione che l'ha allontanata da quello stato; le alterazioni possono essere causate sia da eventi naturali, sia da attività antropiche". Le citazioni virgolettate provengono tutte dall'enciclopedia Treccani online.

RESILIENZA DELLE ORGANIZZAZIONI

In questo articolo, e nei successivi, vorrei parlare della Resilienza delle Organizzazioni e degli stretti legami con le diverse discipline organizzative, fra cui la *Security*, da cui ha dirette dipendenze, ma che non è la sola disciplina che concorre a sostenerla. Un punto va subito messo in evidenza: a differenza di discipline specialistiche, quali il *Risk Management*, la *Security*, la *Business Continuity*, il *Crisis Management*, il *Disaster Recovery*, la *ICT Security*, il *Loss Prevention* e tutte le discipline che necessitano la presenza di un leader capace di far funzionare il singolo processo, quando parleremo di Resilienza Organizzativa dovremo immaginare che si tratta di una caratteristica strutturale della organizzazione; di un risultato ottenuto tramite l'integrazione di tanti altri fattori. Quindi non è un processo da governare ma il risultato di tanti processi che insieme contribuiscono a raggiungere un livello più o meno alto di Resilienza Organizzativa, o come preferiscono chiamarla gli anglosassoni: *Organizational Resilience* (OR). Di conseguenza l'attività di management della Resilienza Organizzativa si esplica attraverso la gestione di tutti i processi che sostengono il raggiungimento del più alto livello di Resilienza, da non intendersi una situazione

statica, bensì soggetta a continui cambiamenti derivanti da contesti interni e da quelli esterni. Qualcuno potrebbe subito porre la domanda: allora per la Resilienza Organizzativa non occorre un leader? Siamo abituati a vedere soluzioni organizzative che sono basate sulla responsabilità affidata ad un leader. Abbiamo il leader della Total Quality, quello della Compliance, quello dell'Audit, quello della Security. Com'è possibile che possa esistere un qualcosa di organizzativo senza un leader dedicato a gestirlo? In effetti un leader esiste anche per la Resilienza Organizzativa, anzi ne esistono anche più di uno! Tutti i soggetti che interagiscono in una struttura organizzativa hanno un ruolo gestionale agli effetti della Resilienza Organizzativa.

ASPETTI ARCHITETTURALI

Ma facciamo un piccolo passo indietro e vediamo di costruire delle solide fondamenta prima di andare troppo in avanti. Il concetto di Resilienza Organizzativa è fortemente dipendente dalla capacità di gestire il rischio. Solo attraverso un solido processo di Risk Management è possibile individuare, classificare, verificare, mitigare le insidie che possono minare la Resilienza di un'organizzazione. Questo aspetto dovrebbe immediatamente richiamare alla mente che il modello organizzativo del Risk Management



si basa su un processo ben consolidato e ben inquadrato da uno standard internazionale ben conosciuto agli addetti ai lavori: la ISO 31000.

Anche dal punto di vista della definizione ci può venire ancora in aiuto uno standard ISO. La ISO CD Guide 73 - Vocabulary, al punto 3.8.1.7 definisce la Resilience come "adaptive capacity of an organization in a complex and changing environment". Locuzione che mette in evidenza tre cose (in grassetto): la **Capacità** di un'organizzazione in grado di **Adattarsi** in un ambiente **Complesso e Evolutivo**. Di conseguenza, questa **Capacità** (competenza) di **Resistere** (ai rischi) in **Ambiente Complesso e Evolutivo**, può riferirsi a qualsiasi tipo di organizzazione (grande, piccola, pubblica, privata, governativa, ecc).

LE SFIDE

Come sopra descritta, la Resilienza Organizzativa si deve confrontare con diverse "sfide". Sfide tipiche di un ambiente complesso e in evoluzione, che partendo dal Risk Management, passa agli aspetti Finanziari, a quelli di Security, di Comunicazione, della Ricerca, del Disaster Recovery, della Business Continuity, della Reputazione, della Gestione Operativa, dell'Opinione Pubblica, del Crisis Management, dei Rapporti Sindacali e forse la più insidiosa, che è rappresentata da una falsa sicurezza del tipo: "a noi non è mai accaduto....", come spesso si sente ripetere nelle organizzazioni. Un contesto così complesso e in costante evoluzione non può quindi essere affrontato con modalità mono-disciplinari e, ancor peggio, mono-cul-



turali. Ecco perché l'espressione anglosassone "silod" (da silos, contenitore verticale) riferito ad una organizzazione è considerata il modello organizzativo meno adatto per gestire la Resilienza Organizzativa. Come già messo in evidenza in passato a proposito di considerazioni sull'Enterprise Risk Management (ERM), piuttosto che sull'Enterprise Security Risk Management (ESRM), e su Security Convergence, un approccio olistico è la risposta più adeguata per garantire un risultato adeguato, piuttosto che un approccio verticale e settoriale.

CHI È IL LEADER?

E chi è in grado, in un'organizzazione, di far sì che siano eliminati i "silos" organizzativi? A far sì che le varie funzioni aziendali siano motivate e interessate a comunicare fra di loro, collaborando tutte insieme a rendere più robusta l'organizzazione? L'unico in grado di farlo è il c.d. "Vertice Aziendale". Colui, o coloro, che hanno diretta responsabilità nel raggiungere tutti gli obiettivi che l'organizzazione si è posta. Concretamente, solo chi si trova nella posizione di dirigere tutta "l'orchestra" è in grado di farla lavorare all'unisono, indicando le giuste priorità e assegnando le appropriate risorse. Quale risulta essere la principale motivazione di colui/coloro interessati a raggiungere tutti gli obiettivi che l'organizzazione si è posta? Per prima, la riduzione dei possibili impatti che possono derivare dai rischi che circondano l'organizzazione. Ma quali sono i rischi di cui il vertice dell'organizzazione deve tener conto? La risposta è semplice: di tutti i rischi che possono ridurre la possibilità, a breve, medio e lungo termine, di raggiungere i risultati che un'organizzazione ha fissato. Credo si cominci a delineare in modo più completo, e con immediato riflesso sul business, quale sia l'importanza della Resilienza Organizzativa per chi debba governare il presente ed il futuro di un'organizzazione. Non si tratta di un qualcosa che si limita ad una *best practice*, che può essere opportuno adottare. Non è un accessorio bello ma poco utile. E' una necessità essenziale che richiede tutta l'attenzione del vertice organizzativo e che, in caso di ambienti complessi, esige un leader di riferimento in grado, tramite i legami ai vari standard che sono stati predisposti, di divulgare le opportune informazioni e provvedere a diffondere la necessaria *awareness* per ottenere i comportamenti richiesti. Interrompiamo qui questa puntata, ribadendo che a sostegno di tutto ciò che riguarda la Resilienza Organizzativa c'è il processo di Risk Management, di cui parleremo nella prossima puntata.

Register at
ifsec.co.uk/AS

Access to leading global technology, solutions and knowledge to enable security excellence

16-18 June 2015, ExCeL London



IFSEC International

SECURING PEOPLE, PROPERTY & ASSETS

16-18 JUNE 2015 EXCEL LONDON UK

The global stage for security innovation and expertise

Join us at IFSEC International in June to meet expert suppliers see the latest technology and new products, attend high quality education sessions and make new contacts through plenty of networking opportunities.

@IFSEC



Physical Security & Perimeter Protection



Smart Buildings



Video Surveillance



Access Control & Intruder Alarms



IT & Cyber Security



Integrated Security



Safe Cities

Organised by



UBM

Elvy Pianca

Dopo Charlie: allarme terrorismo ed Expo 2015



Accosta il tuo smartphone
per vedere l'intervista
a Manuel Di Casoli sul tema EXPO

Dopo la tragedia di Parigi, cresce l'allarme sicurezza in tutto il mondo. Fra i possibili obiettivi dei terroristi, c'è, ovviamente, l'Italia. La paura maggiore riguarda le cosiddette "infrastrutture critiche", che si sono notevolmente allargate, così come le mire dei fondamentalisti. Cosa fare per proteggerle e, in particolare, per proteggere quella che si annuncia essere come una delle più importanti "vetrine" degli ultimi tempi, l'Expo 2015 di Milano? Lo spiegamento di forze umane e di tecnologie ultramoderne si annuncia massiccio: 250 tornelli, 108 metal detector, 2500 telecamere nella sola area espositiva. E anche gli investimenti sono stati notevoli. La domanda è: saranno sufficienti?

Anche noi, che scriviamo di sicurezza e non pubblichiamo delle vignette satiriche su Maometto, siamo rimasti profondamente colpiti dai fatti di Parigi. Quanto è accaduto nella redazione di Charlie Hebdo ci porta a fare alcune riflessioni sulle infrastrutture critiche: cosa esse realmente siano e, soprattutto, come si possano proteggere. In base alla Comunicazione 702 dell'ormai lontano 2004 dell'Unione Europea e alla direttiva 2008/114/CE, poi recepita dalle varie normative nazionali, relativa all'individuazione e alla designazione delle infrastrutture critiche, sono definibili come "infrastrutture critiche" tutte quelle risorse, fisiche, di servizi, di informatica, che, se attaccate, causerebbero un serio impatto sulla sicurezza o il benessere economico di un Paese. Stiamo parlando di centrali elettriche, di banche, di ospedali, di acquedotti, di trasporti, di sistemi di comunicazione, tra cui anche Internet, di strutture amministrative e governative, di fabbriche e industrie, più o meno pericolose...e questi sono solo alcuni esempi.

BERSAGLI IN AUMENTO

Se il terrorismo internazionale si è allargato e ramificato, la stessa cosa avviene per i suoi possibili bersagli. Che possono essere, come è stato, le redazioni dei giornali, ma ci sono i monumenti, i luoghi di interesse storico e artistico (di cui l'Italia, come ben sappiamo, è piena) e le sedi di eventi di qualsiasi genere, come quelli sportivi, musicali, espositivi. L'elenco dei possibili obiettivi dei terroristi islamici è praticamente infinito. Per l'Italia, già da tempo si parla del Vaticano e, più in generale, della città di Roma, ma c'è anche un altro luogo che potrebbe destare interessi nefasti. Stiamo ovviamente parlando di Milano e dell'Expo del 2015, che, oltre a rappresentare una vetrina di indubbio valore per gli espositori ed essere una meta di sicuro richiamo per i visitatori, potrebbe purtroppo anche diventare un obiettivo "ideale" per i fondamentalisti. E' per questo motivo che è stata studiata una rete di protezione davvero imponente, almeno, sulla carta.

EXPO 2015

Le più moderne tecnologie si sono messe al servizio della sicurezza di Expo 2015, insieme con numeri dav-

vero astronomici, da sito ad alto rischio, moltiplicati per un'area che copre un milione di metri quadrati e che sarà aperta sia di giorno sia di notte per consentire i rifornimenti di provviste ai vari stand. Il tutto non per pochi giorni, visto che Expo 2015 durerà 6 mesi.

Vediamo qualcuno di questi numeri, iniziando dall'esterno, dalla recinzione, alta 3 metri per 6 chilometri di perimetro, per arrivare ai tornelli, 250, con la bellezza di 108 metal detector ai raggi X, e alle telecamere, vero "occhio" di ogni sistema di sicurezza (per intervenire, si sa, bisogna vedere quello che succede in tempo reale...): ben 2500 i dispositivi in campo, che poi invieranno i loro dati a un unico Centro di Controllo, vero cuore di tutto il sistema, protetto dagli attacchi di tutti i possibili attentatori, anche quelli virtuali. Perché sappiamo bene che il terrorismo reale causa danni incalcolabili e perdite di vite umane, ma lo stesso può fare - anzi, per ciò che riguarda i danni e l'induzione del clima di terrore - i cyberattacchi possono essere ancora più letali. E' per questo motivo che già all'inizio del 2013 l'Italia ha emanato il D.P.C.M. del 24 gennaio che riguarda proprio gli indirizzi per la protezione cibernetica e la sicurezza informatica e dedica ampio spazio alle infrastrutture critiche. Per ciò che riguarda gli attentati più tradizionali, quelli con bombe o armi da fuoco, ecco che all'Expo entreranno in azione gli appositi "sniffer" - dispositivi che "sentono" la presenza di sostanze esplosive, dicono gli esperti, meglio dei tradizionali cani poliziotto. A proposito di forze dell'ordine, è previsto un impiego massiccio di operatori, per presidiare non solo l'area espositiva, ma anche le altre infrastrutture critiche di Milano e dintorni, come le stazioni, gli aeroporti, i luoghi di interesse: solo nell'area urbana, ne sono stati individuati oltre 100.

Più di 1000 saranno le guardie giurate, cui vanno ad aggiungersi le forze di pubblica sicurezza: polizia e carabinieri, ovviamente, ma anche i Vigili del Fuoco, le Guardie di Finanza e i Forestali, oltre che i reparti specializzati in terrorismo, come Digos e Ros, e in prevenzione dei reati informatici, come la polizia postale. Il "pacchetto sicurezza" per l'Expo 2015 è costato la cifra di oltre 100 milioni di euro solo per le forze dell'ordine, a cui si devono aggiungere le spese non solo per l'area espositiva, ma, come dicevamo, per l'intera città: il sindaco ha annunciato che le telecamere di sorveglianza nel perimetro urbano verranno in pratica raddoppiate. Il minimo, si dirà, per i 20 milioni di visitatori previsti per l'Expo 2015.

Andrea Muzzarelli

Big data, big opportunity



L'immensa mole di dati che oggi le aziende si trovano a gestire rappresenta un problema da risolvere (come utilizzare e archiviare tutte queste informazioni?) ma anche una grande opportunità per migliorare gli standard di sicurezza e la gestione d'impresa *tout court*. L'impiego delle tecniche di analisi legate ai big data, opportunamente integrate ad altre tecnologie, promette di potenziare notevolmente i sistemi di prevenzione e rilevazione oggi disponibili. E il 2015, secondo alcuni esperti, sarà l'anno in cui l'analisi e l'elaborazione dei big data si affermeranno come un potente complemento ai tradizionali software impiegati nella sicurezza. Le sfide – soprattutto sul piano dell'integrazione e della protezione dei dati – di certo non mancano, ma le grandi potenzialità di questo strumento sono ormai innegabili.

I termine “big data” è ormai diventato una sorta di mantra o di slogan, di questi tempi. Del resto, l'immensa mole di informazioni che le aziende si trovano a gestire e archiviare è ormai sotto gli occhi di tutti. Molti settori hanno cercato di mettere a frutto questa cornucopia di dati per formulare previsioni di qualsiasi genere. Ed è innegabile che anche il mondo della sicurezza ne sia rimasto affascinato. La ragione va forse ricercata nell'attentato alla Maratona di Boston del 2013, quando i terroristi furono rapidamente individuati grazie alla raccolta e all'integrazione di dati provenienti non solo dalle telecamere di sorveglianza, ma anche dai social network come Twitter e Facebook.

Si è trattato di una lezione importante, che ha fatto capire quanto possa essere potente ed efficace attingere a fonti molteplici di informazione per far funzionare al meglio i sistemi di sicurezza.

Come molti esperti hanno tuttavia precisato, questi sistemi non forniscono ancora una quantità particolarmente elevata di informazioni *prima* del verificarsi di un evento anche nel caso in cui siano connessi a un network IP. Molte aziende del settore stanno quindi cercando un modo per coinvolgerli nel cosiddetto “pre-event management”, facendo sì che essi possano svolgere un ruolo più attivo nella prevenzione di crimini e disastri naturali.

In questa prospettiva, tre aspetti in particolare meritano di essere evidenziati: 1) la possibilità di collegare un qualsiasi apparecchio in rete diventa ovviamente una necessità irrinunciabile; 2) la VCA, ovvero l'intelligent video, può diventare strategica nell'interpretazione (e, quindi, nell'utilizzo) dei dati raccolti; 3) il fatto che grazie al *cloud computing* tutte le informazioni possano essere elaborate nella “nuvola” spinge a trovare nuove soluzioni per proteggere al meglio l'integrità dei dati: in questo contesto, l'identity management e le soluzioni biometriche potrebbero acquisire molto presto un ruolo chiave.

ALTA RISOLUZIONE, VCA, OPEN PLATFORM, TERMOCAMERE

Nella generazione dei dati, un contributo rilevante è sicuramente offerto dall'elevata risoluzione: da questo punto di vista, il passaggio alla **tecnologia 4K** dovrebbe garantire immagini più nitide e dettagliate e una migliore efficienza. Tuttavia, questo risultato da solo non basta: per acquisire informazioni realmente utili e reagire tempestivamente a un evento la **VCA** – come osservato – è forse la migliore soluzione in termini di big data.



CINQUE TREND PER IL 2015

Secondo Ben Werther, fondatore e CEO della software company californiana Platfora, il 2015 vedrà l'impatto dei big data in quasi tutti i settori dell'economia. E cinque, in particolare, saranno i trend da tenere d'occhio nel corso dell'anno:

1. **L'analisi e l'elaborazione dei big data si affermeranno come un potente complemento ai tradizionali software impiegati nella sicurezza.** Alcuni incidenti avvenuti nel 2014 hanno dimostrato che questi software sono ormai insufficienti per la complessità e il volume dei dati che oggi molte imprese si trovano a gestire. Analizzare tutto è ormai impossibile, ma l'analitica legata ai big data può essere utilizzata efficacemente per capire quando un network è sotto attacco;
2. sebbene ci siano voluti alcuni anni affinché la **big data analytics** si affermasse come uno **strumento ben distinto** da quelli tradizionali, nel 2015 ci sarà molta più chiarezza al riguardo e gli acquirenti sapranno fare le loro scelte in modo più consapevole;
3. i produttori di dispositivi per l'Internet of Things (IoT) cominceranno a fare veramente sul serio in termini di big data analytics, che diventerà uno **strumento sempre più rilevante per aiutare il mercato IoT** a sviluppare appieno il proprio potenziale;
4. secondo una ricerca condotta da Gartner, l'85% delle aziende della classifica Fortune 500 è poco preparato a sfruttare al meglio i big data. Ma le cose stanno cambiando: se fino a pochi anni fa questo strumento era accessibile solo alle grandi aziende, l'avvento del framework Open Source *Hadoop* ha cambiato le regole del gioco in senso più “democratico”, costringendo le imprese di tutte le dimensioni a reagire per rimanere competitive sul mercato. **Nel 2015, le aziende dovranno pertanto ripensare il modo in cui i loro dipendenti collaborano e utilizzano i dati per identificare e adattarsi rapidamente alle nuove opportunità e sfide imposte dal mercato. In altri termini, dovranno cominciare a riorganizzarsi intorno ai big data;**
5. dopo più di sei anni di sviluppo e aggiustamenti, nel corso del 2015 dovrebbe finalmente **emergere quella che sarà l'architettura vincente per la gestione dei big data;** come diretta conseguenza, avrà inizio un processo di **consolidamento dei venditori** di questi strumenti. Per il mondo dei big data, insomma, è giunto il momento di una bella scossa.

Il passo successivo è *come* utilizzare al meglio, e per scopi diversi, la mole di informazioni che l'intelligent video ci ha permesso di raccogliere. La risposta a questa esigenza viene principalmente dalle odierne **piattaforme aperte**, che combinando fra loro molteplici innovazioni consentono di ottimizzare la gestione operativa attraverso una crescente integrazione. È il caso di un negozio al dettaglio che utilizza più videocamere abbinate a sistemi analitici

quali il *traffic counting* e la gestione delle code: l'acquisizione e l'elaborazione di tutte le informazioni ottenute consentono al dettagliante – solo per fare un esempio – di aggiustare nel tempo le proprie strategie di marketing. Le ricadute positive legate a un accorto impiego dei big data, insomma, vanno ben oltre la specifica sfera della sicurezza. E la richiesta di piattaforme aperte rappresenta ormai uno dei principali vettori di crescita del mercato. Paradigmatico, in tal senso, è il caso dei sistemi per il controllo accessi: se un tempo erano molto “chiusi”, pensati per funzioni assai limitate, oggi – grazie anche all'*Internet of Things* – sono sempre più aperti e offrono vantaggi un tempo impensabili.

Non va infine dimenticata la **tecnologia termica** applicata alle videocamere. Il fatto che in tempi recenti siano state messe sul mercato nuove apparecchiature a prezzi finalmente accessibili offre a un bacino più ampio di clienti la possibilità di acquisire dati molto più precisi e affidabili anche in quei contesti critici (riprese notturne, condizioni climatiche e ambientali difficili) nei quali l'intelligent video non è in grado, da solo, di garantire prestazioni adeguate.

BIG DATA STYLE ANALYSIS

L'idea di utilizzare i big data per rilevare le frodi al posto dei sistemi SIEM (*Security Incident and Event Management*) è innegabilmente attraente per molte organizzazioni. I costi e i tempi di gestione del SIEM sono spesso eccessivi per l'IT management, che vede nei big data una possibile soluzione. La sfida di prevenire e rilevare tempestivamente le minacce potrebbe essere efficacemente affrontata utilizzando una **serie di tecniche** che vanno sotto il nome di *big data style analysis*. Queste tecniche possono essere molto utili, se non determinanti, per individuare precocemente una minaccia attraverso l'impiego di schemi di

analisi molto sofisticati e la combinazione/elaborazione di dati provenienti da fonti diverse. Dall'integrazione fra questi strumenti e le informazioni fornite dai sistemi di sicurezza fisica (come il controllo accessi e il TVCC) può certamente derivare un **notevole potenziamento** dei sistemi di prevenzione e rilevazione.

PROTEGGERE I DATI

Rovesciamo ora la prospettiva: i big data possono certamente contribuire a migliorare gli standard di sicurezza, ma tutta questa mole di informazioni necessita, a sua volta, di essere protetta. E in modo molto efficace. Perché le “falle” che si possono aprire in questi casi sono decisamente all'altezza della situazione, ovvero molto grandi. Purtroppo, **la messa in sicurezza appare al momento qualcosa di secondario**, e si trascura quanto sia critica la classificazione delle informazioni e la loro imputabilità a specifiche fonti. Molte organizzazioni non hanno ancora dimestichezza con questi concetti, e poche pensano di realizzare un ambiente *in-house* per l'archiviazione dei big data, puntualmente spostati nel cloud: ma questa migrazione non risolve certo il problema della responsabilità della loro protezione sul piano legale e commerciale.

Occorre infine ricordare che la gestione dei big data potrebbe introdurre **nuovi punti di vulnerabilità** nelle organizzazioni. Le autenticazioni e gli accessi da luoghi diversi potrebbero non essere adeguatamente controllati e, fino a quando non saranno stati introdotti sistemi di protezione efficaci, ci sarà spazio per una validazione dei dati non sempre affidabile. In futuro, tecniche avanzate come l'*attribute based encryption* potrebbero rappresentare una risposta a questi problemi, ma molte di esse sono ancora sconosciute al mondo imprenditoriale. Su questo piano, insomma, c'è ancora molto da fare.



"Buongiorno, vorrei un caffè macchiato, tiepido, schiumato appena, in tazza piccola, di vetro, calda"



- Gestione Scenari
- Gestione Uscite
- Ricezione Notifiche (Allarmi, Arm, Disarm)
- Visualizzazione Eventi
- Diagnostica
- Videoverifica



- VisualMAP
- TextToSpeech
- Diagnostica Avanzata
- Programmazione remota (GPRS, LAN)
- Programmazione Locale (Usb Centrale, Usb Tastiera)



- Accesso da Browser e qualsiasi Dispositivo
- Profilo Utente
- Profilo Installatore
- Log Eventi
- Gestione Scenari
- Diagnostica

SYNERGY **la Centrale che fa tutto**

Le Centrali della serie SYNERGY sono in grado di soddisfare le richieste dei Clienti più esigenti. Il software SynergyPRO rende semplicissima la programmazione grazie alla tecnologia VisualMAP. Le avanzate funzioni di diagnostica permettono di verificare con chiarezza lo stato di ogni elemento del sistema. Attraverso il servizio SyCloud il sistema è accessibile tramite qualunque dispositivo



Centrale SY810

Centrale SY800

Centrale SY790

Tastiera

Tastiera Capacitiva

GSM/GPRS

Espansione

LAN

Inseritore Parete

Inseritore da Frutto

Ripetitore Divisore

Sensori Wireless

www.microvideo.eu

SYNERGY 

MICROVIDEO

Antintrusione e monitoraggio video sempre più facile e performante

Da sempre Tecnoalarm, leader del mercato nazionale della sicurezza, propone soluzioni altamente innovative. Nel 2010 Tecnoalarm ha lanciato il progetto Videoalarm: il primo sistema integrato in grado di coniugare e migliorare le funzionalità di un sistema di rilevazione antintrusione ad alta tecnologia con quelle di un impianto di monitoraggio video. A Novembre ha debuttato ufficialmente a Sicurezza 2014 lo sviluppo del progetto Videoalarm e la partnership in esclusiva con l'azienda EverFocus, produttore leader di soluzioni per la sicurezza integrata.

TECNOALARM ED EVERFOCUS

EverFocus ha individuato in Tecnoalarm il partner ideale per la distribuzione in Italia dei suoi prodotti. La produzione comprende telecamere CCTV, eZ.HD, IP, DVR, NVR e sistemi di controllo accessi. La sede centrale è a Taiwan, ma l'azienda vanta uffici anche in Germania, Cina, Giappone, India e USA. Per garantire la qualità di 3 milioni di prodotti per la sicurezza, EverFocus utilizza le più evolute tecniche e attrezzature. Questo impegno nel perseguire la qualità garantisce i migliori prodotti e servizi nel settore,



rendendo EverFocus uno dei fornitori di videosorveglianza più apprezzati al mondo. I prodotti che Tecnoalarm ha deciso di commercializzare sono molteplici: Telecamere Bullet Ir, Telecamere Dome Ir per Esterno (Fuoco Fisso e Varifocal), Dome IR per Interno (Varifocal), Ptz e Dvr (Digital Video Recorder).

TELECAMERE

Facciamo qualche esempio partendo dalla telecamera **EZ730 - 720+TVL**, che vanta una lente varifocal DC IRIS da 2,8 a 12mm con una regolazione esterna di fuoco e zoom. Questa telecamera dispone di 80 Led che garantiscono una portata di 35 metri; filtro Day/Night ICR meccanico; risoluzione PAL 976x582; protezione IP66 + antivandalò; riscaldatore e staffa con cavo integrato (antitaglio). Un altro esempio è la

telecamera **EHD730A – 720+TVL**, che vanta una lente varifocal DC IRIS da 2,8 a 12mm. Questa telecamera dispone di 30 Led. che garantiscono una portata di 30 metri; filtro Day/Night ICR meccanico; risoluzione PAL 976x582; protezione IP66 + antivandalo e riscaldatore. Un'altra telecamera molto apprezzata dal mercato è il modello **ED730W – 720+TVL**, che vanta una lente varifocal DC IRIS da 2,8 a 12mm, con zoom digitale e regolazione 3 assi. Questa telecamera dispone di 18 Led che garantiscono una portata di 30 metri; filtro Day/Night ICR meccanico e risoluzione PAL 976x582.

NUOVE TASTIERE TOUCH SCREEN

Il progetto Videoalarm si basa sull'utilizzo di due nuove tastiere Touch Screen da 7 pollici.

La prima, denominata **UTS Video**, prevede un massimo di 8 telecamere analogiche collegate per mezzo di cavi UTP grazie ad 8 video BalUn integrati. Ad ogni telecamera è possibile associare fino a 4 operazioni a scelta tra zone, programmi e telecomandi: questo consentirà di visualizzare in streaming la telecamera selezionata prima di effettuare una qualsiasi azione. Il BalUn garantisce velocità e facilità d'installazione. La console è in grado di visualizzare fino a 8 telecamere analogiche, di cui 4 in contemporanea oppure solo una per poi ruotare sulle seguenti.

In modalità avanzata è possibile utilizzare le mappe: su ogni mappa sono visualizzabili contemporaneamente fino ad un massimo di 4 telecamere riprodotte in 3 formati diversi.

La seconda tastiera, denominata **UTS Ethernet**, è gestibile solo con centrali con espansioni LAN, prevede un massimo di 8 telecamere per console e fino ad un massimo di 3 UTS per sistema. Al sopraggiungere di un avviso di allarme, le telecamere registrano un filmato di circa 20 secondi che viene memorizzato tra gli eventi. Il filmato comprenderà la visualizzazione anche di qualche



secondo prima dell'avvenuta segnalazione di allarme. La tastiera UTS Ethernet è accessibile anche tramite APP. E' possibile inserire planimetrie interattive e programmabili, anche con funzionalità domotiche.

TECNOSWITCH POE

Completa la gamma dei dispositivi video su IP l'innovativo **Tecnoswitch PoE**: 10 porte ethernet 10/100Mbit, di cui 8 con alimentazione secondo lo standard PoE, ideali per collegare le telecamere IP. L'innovazione del sistema è data dal backup delle porte PoE in caso di mancanza di rete elettrica, grazie a 2 batterie da 17Ah. Lo switch, grazie alla sua configurazione, può essere utilizzato per creare una rete ethernet indipendente e isolata. Un ulteriore vantaggio nell'uso del Tecnoswitch è la possibilità di montare un HD USB, anch'esso backupato per salvare i filmati registrati dalla console. Altra caratteristica è la facilità di installazione, grazie al sistema di configurazione del Centro di Telegestione Tecnoalarm che, in presenza del Tecnoswitch, rileva automaticamente le telecamere ed alcuni parametri.

Grazie al sistema Videoalarm, Tecnoalarm può completare l'offerta rivolta ai clienti, offrendo prodotti e soluzioni tecnologicamente avanzate e contribuire alla crescita professionale degli installatori.



Tecnoalarm
Via Cirié, 38 - 10099
San Mauro Torinese (TO)
Tel. +39 011 2235410
Fax +39 011 2735590
ufficio.commerciale@tecnoalarm.com
www.tecnoalarm.com

Il controllo accessi per la vita di tutti i giorni

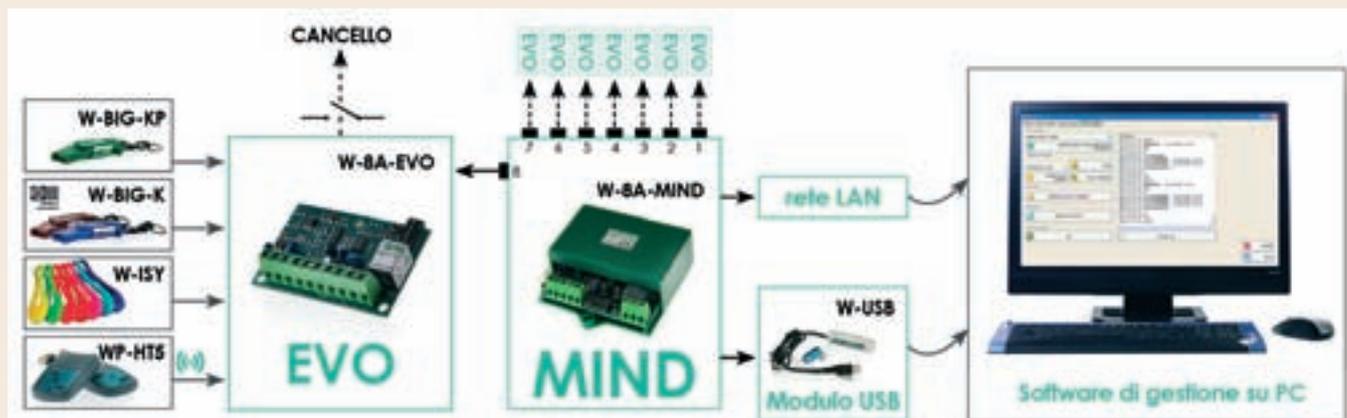
Parlando di controllo accessi si pensa sempre ai grandi sistemi interconnessi che tracciano tutte le fasi di presenza e di spostamento. Ma esiste anche il mondo “di tutti i giorni”: negozi, farmacie in particolare, piccole aziende o anche locali o funzioni riservate all'interno di grandi aziende, ma anche il semplice uso del “comando degli accessi”. Controllare un ingresso significa fare sicurezza, ma in questi casi l'esigenza primaria è la comodità. Comodità che deriva dall'uso di un'unica chiave per aprire più varchi anche in luoghi diversi. Oppure dalla necessità di escludere alcune persone da determinati passaggi, pur senza particolari rischi (porte dei servizi igienici; accessi condominiali). L'evoluzione di queste operazioni in un vero *controllo accessi* genera vari vantaggi, quali: diffusione controllata della chiave di comando; possibilità di controllare gli ultimi accessi in caso di incidenti o furti; percorso pre-assegnato fra cancelletto esterno, viali, scale condominiali ecc; cancellazione e duplicazione sicura della “carta di accesso” smarrita o rubata; immediatezza e facilità del comando. Naturalmente queste applicazioni richiedono prodotti di diverse performance:



semplicità di installazione (alla portata degli installatori elettrici che nel completamento dell'impianto elettrico montano serrature e comandi automatici) e **un prezzo accessibile** (è evidente che il comando di una porta o di un cancelletto pedonale condominiale non possa costare più della porta!) Forte di queste considerazioni Wolf Safety, primario costruttore di decodifiche e chiavi elettroniche, ha creato 8ACCESS, comando per accessi da 1 a 8 porte.

COMANDO PER ACCESSI

Il principio è molto semplice: una decodifica per chiave elettronica, completa di relè a bordo, collegata, a distanza, ad un lettore a innesto o di prossimità, il tutto derivato dagli attuali sistemi a chiave elettronica a catalogo Wolf safety certificati da IMQ al massimo livello di sicurezza. L'esclusività del sistema sta nell'aver messo in Bus fino a 8 decodifiche indipendenti, ognuna dedicata ad un varco, gestite da una scheda di cen-



tralizzazione e interfacciate ad un potente software per PC. Il sistema 8ACCESS può essere definito “a struttura crescente e intelligenza distribuita” proprio per affrontare meglio le esigenze di un’utenza semplice. 8ACCESS può infatti essere realizzato partendo dalla sola scheda di decodifica collegata al suo lettore per un numero di 250 utenti su un varco unidirezionale. La decodifica apprende le chiavi e comanda direttamente la serratura del varco; è in grado di gestire un contatto di porta aperta e un comando a pulsante di apertura manuale da porsi all’interno dell’accesso. Un sistema Stand-alone che può essere replicato su tutti gli accessi desiderati. La connessione su BUS 485, fino a 1000 m di estensione, di un massimo di 8 decodifiche verso la scheda di gestione MIND consente di centralizzare le informazioni e in particolare di raccogliere fino a 1.200 eventi complessivi in memoria. Da notare che le chiavi restano memorizzate nelle schede di decodifica, che continuano a funzionare in modo indipendente dalla funzionalità del Bus. In qualsiasi momento l’installatore può decidere di utilizzare il software di gestione e di connettersi al modulo Mind con interfaccia USB per suo esclusivo uso locale, oppure con interfaccia Lan per portare la gestione direttamente all’utente, ufficio di azienda o servizio di portineria.

Il software - Il Software 8Access offre 3 pagine di impostazione/modifica a disposizione dell’utente e altre 3 per l’installatore, con codici di accesso diversificabili. L’utente può estrarre la memoria eventi con molteplici filtri, quindi ad esempio può richiedere tutti i passaggi entro un determinato orario o tutti i passaggi di una certa persona o semplicemente gli allarmi di porta rimasta aperta o di forzatura del varco (questi solo se è montato il contatto porta), infine può estrarre tutta la memoria in file esportabile e disporre il salvataggio periodico automatico. Può anche operare sulle chiavi, aggiungere/eliminare/sospendere e naturalmente nominare ogni singolo utente; può trasferire

le chiavi da un varco all’altro e farne un back up sul PC. All’installatore restano la programmazione dei varchi, tempi di relè e molto altro.

Le chiavi - Le chiavi sono a 2 priorità, dove la più bassa può essere inibita da un comando Hardware sulla scheda stessa (orologio, disabilitazione manuale). Possono essere in comune su molteplici impianti, antifurto compresi, quindi può accadere che si disponga di una chiave ad innesto che consente molteplici impostazioni sul sistema di allarme, oppure di una chiave di prossimità ISY, flessibile e colorata, rapida nel comando e perfetto portachiavi, oppure, per i casi più professionali, le tessere di prossimità Wolf con maggiore distanza di lettura.

I lettori - Disponibili per le chiavi ad innesto e per le chiavi di prossimità in versione incasso per tutte le maggiori serie di interruttori in commercio. Woll, disponibile a breve, è il lettore di prossimità da parete IP 65 con luce di cortesia.

8ACCESS è un sistema componibile ed espandibile, con prezzi accattivanti e assoluta semplicità d’uso, che utilizza tutta la parte periferica - lettori e chiavi standard Wolf-Safety - già in distribuzione e normalmente disponibili sui rivenditori.

Wolf Safety by ELP
 Via Tornago, 36
 21010 Arsago S. (VA)
 Tel. +39 0331 767355
 Fax +39 0331 290281
 info@wolfsafety.it
 www.wolfsafety.it

Sicurezza, connettività e flessibilità in una nuova centrale



Versa Plus è l'ultima nuova centrale di allarme SATEL: appartiene alla nota serie VERSA e raggiunge prospettive di flessibilità finora impensabili. E' la centrale pensata per:

- sistemi residenziali, uffici, magazzini e tutti i sistemi fino a 30 zone;
- interni dove la posa del cablaggio è impossibile o non voluta;
- edifici storici nei quali è vietata l'ingegneria nella struttura delle pareti;
- strutture ad alto rischio che richiedono una connessione di più vettori affidabile e sicura;
- strutture dove è richiesta estrema flessibilità del sistema.

ECCEZIONALE FLESSIBILITÀ

Il sistema può essere totalmente wireless, ibrido o cablato. Nel caso si scegliesse o fosse necessario un sistema wireless, Versa Plus offre all'installatore la possibilità di utilizzare o il sistema bidirezionale ABAX (che lavora in frequenza digitale 868 MHz) o il sistema monodirezionale MCU (con frequenza



433 MHz). VERSA Plus rappresenta un'ottima soluzione per gli utenti e gli installatori che danno importanza alla qualità ed alla funzionalità. Il sistema assicura tutti i canali di comunicazione, il comando da remoto e la flessibilità. L'eccezionalità di Versa Plus infatti è data dal fatto che con una sola centrale si possono raggiungere tutti i canali di comunicazione già integrati sulla scheda:

- **scheda di rete TCP/IP per gestione applicativi e per programmazione da remoto (ETHM-1 Integrato);**
- **linea telefonica PSTN (integrato);**
- **GSM/GPRS (GSM-4 Integrato con doppia SIM);**
- **guida vocale (INT-VG Integrato);**
- **ascolto ambientale (INT-AV integrato);**
- **notifica email.**

La gestione e il controllo del sistema può pertanto essere effettuato dall'utente tramite una semplice linea telefonica PSTN, tramite SMS, tramite guida vocale interattiva e tramite gli applicativi *mobile*.

VANTAGGI PER L'INSTALLATORE

I vantaggi per l'installatore sono davvero tanti.

VERSA Plus **riduce** infatti **il tempo di installazione** poiché evita di dover effettuare i collegamenti fisici di tutti i moduli nel sistema, dal momento che la centrale li possiede già tutti integrati.

VERSA Plus è una **soluzione ibrida** eccezionale in ogni situazione: grazie alla sua grande flessibilità, è adatta sia dove è possibile la posa del cablaggio, sia dove si sceglie il wireless. Rappresenta infatti il cuore di un sistema totalmente wireless offrendo la possibilità di utilizzare anche tastiere totalmente senza fili.

TASTIERE FILARI E WIRELESS

Il sistema prevede il comando della centrale tramite tastiere filari e wireless: VERSA-LCDM-WRL –VERSA-LCDM-WH –INT-TSG. Oltre alla tastiera tradizionale, Versa Plus può essere comandata dalla **tastiera wireless bidirezionale**, che ha la stessa funzionalità e la stessa estetica della tastiera filare. Supporta inoltre la tastiera **touch screen INT-TSG** per gli utenti tecnologici che amano il design minimalista e la funzionalità a cui sono abituati con gli smartphone di ultima generazione.

Versa Plus possiede inoltre un'ampia gamma di dispositivi ed accessori compatibili, che permettono di progettare impianti tagliati su misura dell'utente ed è certificata EN 50131- Grado 2.



Tra i tanti vantaggi per i professionisti della sicurezza, sempre attenti alla proposizione di sistemi sicuri, tecnologici e funzionali, è che finalmente è possibile offrire un prodotto che li soddisfa per la sua estrema raggiungibilità e facilità di proposizione. Un plus che rende ancora più accattivante la centrale Versa Plus è poi la possibilità di utilizzo del **Servizio Server SATEL**. Tale servizio permette la connessione attraverso il server dedicato per l'accesso senza configurazione del router: l'installatore pertanto può programmare e modificare le impostazioni attraverso Ethernet con la facilitazione di aprire porte o configurare il router.

COMANDO DA REMOTO TRAMITE VERSA CONTROL

L'applicazione dedicata Versa Control per smartphone è gestita direttamente scheda di rete ETHM-1 integrata in centrale, che rende possibile una semplice e comoda gestione del sistema di sicurezza da remoto. Le versioni sono scaricabili gratuitamente per IOS e per Android. Con Versa Control da remoto è possibile attivare e disattivare il sistema; escludere o reincludere le zone; verificare lo stato del sistema; visualizzare gli eventi; visualizzare i guasti; attivare e disattivare le uscite.

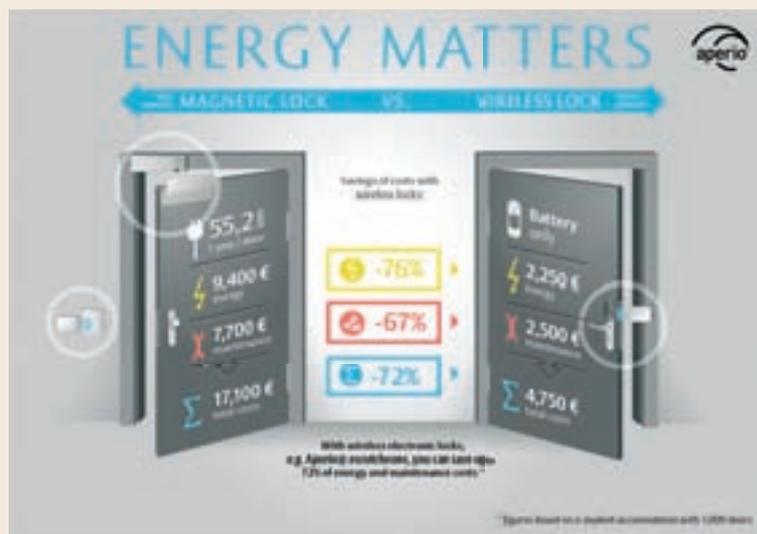
Satel Italia
Via Ischia Prima, 280
63066 Grottammare (AP)
Tel. +39 0735 588713
Fax + 39 0735 579159
info@satel-italia.it
www.satel-italia.it

Risparmiare con il controllo accessi a batteria senza fili

Le porte di controllo accessi cablate sono molto costose: l'installazione richiede infatti un cablaggio esteso e l'alimentazione delle serrature ha bisogno di essere costantemente connessa ad una rete. Come risultato, solo le porte che richiedono elevati standard di sicurezza vengono dotate di un sistema di controllo accessi, mentre le altre porte dotate di serratura meccanica con chiavi non vengono monitorate. Ma la tecnologia ha fatto passi da gigante ed ora permette di risparmiare con serrature senza fili alimentate da batterie a litio. La risposta si chiama Aperio® e proviene da un player del controllo accessi come ASSA ABLOY.

UNA SCELTA SOSTENIBILE

I responsabili sicurezza che devono aggiornare il sistema elettronico di controllo accessi si trovano oggi di fronte ad una scelta tra due tipologie di dispositivi: serratura magnetica con lettore RFID oppure serrature alimentate da batterie a litio. Il primo tipo comprende una serratura magnetica accoppiata con lettore



RFID. Entrambi i magneti, in queste serrature cablate standard, e il lettore sono alimentati da energia elettrica tramite una connessione alla rete. Il secondo tipo di serratura è invece alimentato da una batteria a litio. Parliamo qui di serrature senza fili con lettori RFID che si “svegliano” solo quando richiesto dall’utente, che non sono collegate alla rete elettrica e che non vengono alimentate quando restano inattive. Inutile rimarcare che la scelta del tipo di serratura da installare presenta un forte impatto sui costi. Il calcolo dei costi di un progetto reale (un dormitorio per studenti con 1.000 porte) ha infatti evidenziato che con le serrature elettroniche senza fili a tecnologia Aperio® è possibile risparmiare fino al 72% dei costi energetici e di manutenzione. Ma come funziona Aperio®?



APERIO®

Aperio® è una nuova tecnologia sviluppata da ASSA ABLOY per integrare sistemi di controllo elettronico degli accessi nuovi ed esistenti. Il tutto fornendo agli utenti finali un modo semplice e intelligente per aggiornare la controllabilità e il livello di sicurezza delle loro strutture. Aperio® di ASSA ABLOY riempie il gap tra le porte a controllo accesso e le porte con tecnologia di protezione meccanica. Disponibile sul mercato globale, la tecnologia Aperio® ora consente a molti fornitori di controllo accessi di integrare, a costi contenuti, porte non cablate con serrature meccaniche nei sistemi di controllo accessi esistenti. La tecnologia Aperio® presenta infatti dei consumi energetici molto più bassi e l'aggiornamento delle porte da meccaniche a wireless alimentate a batteria Aperio® garantisce anche un maggior controllo. Il management potrà infatti facilmente rispondere ai cambiamenti organizzativi grazie al monitoraggio anche di un singolo sistema di sicurezza mentre gli utenti utilizzeranno un'unica scheda di controllo accesso RFID.

RISPARMIARE CON APERIO®

Il costo dell'energia è in crescita da un decennio e si prevede che continuerà nella sua corsa: la differenza di costo tra serrature cablate e senza fili crescerà quindi ancora e controllare l'accesso ad un edificio o ad un'a-

rea protetta con le serrature cablate diverrà sempre più costoso. Grazie invece alla sua progettazione a basso consumo energetico, la tecnologia Aperio® non è esposta a questi rischi. ASSA ABLOY è infatti impegnata a fornire soluzioni di efficienza energetica per l'apertura porte con basso impatto ambientale durante l'intero processo produttivo e del ciclo di vita del prodotto. Le serrature senza fili alimentate a batteria - come quelle Aperio® - sono una soluzione molto più efficiente rispetto al tradizionale controllo elettronico degli accessi, con conseguente abbassamento dei costi di esercizio e emissione di carbonio. La produzione di batterie a litio per serrature wireless della gamma Aperio® è peraltro sostenibile perché, stando ad una ricerca pubblicata nel 2010 dalla National Laboratory di Chicago, i moderni processi di recupero assicurano che oltre il 95% dei materiali di una batteria a litio può essere riutilizzato. Quindi Aperio® usa tecnologie a basso impatto ambientale.

ASSA ABLOY Italia
Via Salvatore Quasimodo, 136
00144 Roma, Italia
Tel. +39 051 6812411
Fax +39 051 827486
info@assaabloy.it
www.assaabloy.it/Aperio

Verifica video live intrusione + video

VUpoint è la rivoluzionaria soluzione di RISCO per realizzare la verifica video live che integra perfettamente i sistemi di sicurezza professionali (Agility3, LightSYS2 e presto ProSYS Plus) con telecamere IP, senza bisogno di altro hardware come DVR/NVR o di specifiche competenze su reti dati o sistemi video. Con VUpoint gli **utenti** possono “vedere” all’interno delle loro proprietà, tramite video streaming dal vivo su richiesta, oltre ad immagini istantanee e a clip video di 30 secondi ognuno, generati da diverse tipologie di trigger (allarme furto, allarme panico o disinserimento tramite codice, ecc). VUpoint può infatti essere configurato in modo che qualsiasi rivelatore o evento possa attivare la telecamera, fornendo così una sicurezza insuperabile.

LA NUOVA ERA DEL CLOUD

VUpoint rappresenta l’inizio di una nuova era per il Cloud RISCO, divenuto una piattaforma in grado di realizzare nuovi servizi abbinati ai prodotti, permettendo nuove opportunità di crescita per RISCO e per i propri partner e clienti. Tutti i



sistemi RISCO connessi al Cloud, sia radio (Agility3) che ibridi (LightSYS2), anche se installati in passato, possono beneficiare di telecamere IP che consentono la video verifica e, quindi, di vedere perché è scattato un allarme. VUpoint offre un livello di sicurezza senza precedenti e la possibilità di visualizzare immagini video dal vivo per il controllo sia in ambito residenziale che commerciale, da parte di utenti finali e centri di ricezione eventi. Piccoli esercizi commerciali, bar, farmacie, ristoranti ed edicole sono sempre più prese di mira dalla delinquenza e rendono indispensabile ricorrere a soluzioni di video verifica. Sia che si tratti di verificare un allarme ricevuto, che di controllare eventuali problemi avvenuti all’interno del proprio ufficio o in siti incustoditi.

CONTROLLO VIA APP

Il controllo dei siti remoti avviene in maniera facile e intuitiva attraverso l’App per smartphone iRISCO o attraverso un qualunque web browser. Con VUpoint non ci sono limitazioni al numero di telecamere IP, per in-

terno 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. I vantaggi del VUpoint sono molteplici: “illimitata” possibilità di richiedere video streaming; “illimitata” possibilità di monitoraggio in qualsiasi momento e da qualsiasi luogo; “illimitata” tipologia di trigger (eventi che attivano le immagini); “illimitato” numero di telecamere IP per impianto.

VANTAGGI PER GLI UTENTI

Supportati dalla App iRISCO (oltre che da web browser), 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 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 sia per interno che per esterno, 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 sempre 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.

AxesPlus™ E SYNOPSIS

Altre soluzioni RISCO sviluppate con e per installatori professionisti sono il sistema di controllo accessi AxesPlus™ ed il sistema di supervisione, integrazione e comando SynopSYS Security & Building Management™. Axesplus®, con il suo design unico e configurazioni multi sito, è idoneo ad applicazioni di svariata natura. La sua architettura distribuita robusta e flessibile soddisfa tutte le esigenze del Cliente. Axesplus® può continuare a funzionare anche se la comunicazione con il server viene persa, avendo i dati memorizzati sia localmente sul Controller che remotamente sul Server, eliminando così



ogni possibilità di malfunzionamenti. Axesplus® non ha limiti nel numero di porte, siti ed utenti che può gestire. SynopSYS è una piattaforma aperta in grado di supervisionare, integrare e far interagire apparecchiature anche di diversi produttori, purché collegabili a reti dati e di cui è disponibile il protocollo di comunicazione, con cui sviluppare l'appropriato driver. L'architettura client – server e la totale scalabilità del sistema, consentono di realizzare con semplicità ed in autonomia il progetto per qualunque applicazione: indipendentemente dal numero e tipo di sottosistemi (antintrusione, antincendio, controllo accessi, TVCC, building automation, ecc) la gestione degli impianti non è mai stata più semplice ed intuitiva. I sistemi SynopSYS e Axesplus® sono stati selezionati per la protezione e gestione di uno degli stadi in cui si sono giocati gli ultimi mondiali di calcio (Arena Pantan), a conferma della loro flessibilità, adattabilità e prestazione.

RISCO è il partner tecnologico ideale per sviluppare il business degli installatori professionali.

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

Unità di controllo per la sicurezza evolute e performanti



La famiglia Sparkle è una nuova serie di unità di controllo per la sicurezza evolute, performanti e ottimizzate, nate nei laboratori di Ricerca e Sviluppo Axel. Esse rappresentano la base aperta per gli sviluppi ed evoluzioni degli anni futuri. Rete, comunicazione, interattività con software e PSIM, vasta scelta di periferia mirata fanno di Sparkle un nuovo polo di riferimento per gli operatori evoluti ed accorti.

SPARKLE, ATLANTIS E LE PSIM DI INTEGRATORI DI SISTEMI

Secondo l'analista Frost & Sullivan, tra il 2011 e il 2021 il mercato dello PSIM (*Physical Security Information Management*) crescerà di 20 volte, passando da 141 milioni a circa 3 miliardi di dollari. La sicurezza produce dati, i dati vengono gestiti da sviluppo middleware, integrati in software e presentati visualmente agli operatori in modo armonico e unitario. Questo aggregare sistemi diversi tra loro, grazie a strutture interpretative di livello intermedio, e riunirli in modo aggre-



gante e interagente da un software di gestione e visualizzazione, offre una sintesi semplificata al massimo di che cosa si intenda per PSIM. Axel ritiene di saper fare bene una cosa: unità di gestione (centrali) per la sicurezza e per l'automazione dell'edificio e la periferia relativa. Quando all'azienda di Limena è stata quindi chiesta - data la sua robusta presenza in strutture industriali, commerciali, bancarie e di livello professionale in genere - la possibilità di integrare in PSIM di aziende serie le centrali Axel, la scelta di percorrere questa strada in collaborazione è stata immediata. Già oggi, o a

breve, le centrali Axel Atlantis160 e le Sparkle, in varie modalità e con protocolli di rete differenti, sono gestibili da PSIM di Avigilon, Co.Gen, DAB, Logital, Siantel, Videotecnologie, Zucchetti AXESS. Sarà possibile quindi sfruttare al massimo le potenzialità di Atlantis, e ancor di più di Sparkle, in operatività armonica con differenti sistemi video, controllo accessi, citofonia, incendio, controlli di processo in soluzioni per la sicurezza integrata, il building management e il facility management fino alle soluzioni avanzate per le smartcities.

SPARKLE: COMUNICAZIONE MULTIPLA, DIFFERENZIATA, EMBEDDED

Una delle molte innovazioni di Sparkle è l'aver previsto di serie le comunicazioni su vettori multipli. Non moduli opzionali, dunque. E' forte la convinzione che oggi una unità di gestione, sia per la sicurezza che per la domotica, non possa essere concepita priva di comunicazione con il mondo esterno. E oggi comunicazione significa prima di tutto rete dati, poi vettore GSM/GPRS e, se proprio del caso, PSTN. L'avvento delle reti dati, della comunicazione VOIP, della fibra ormai diffusa, dell'ADSL in ogni edificio, della copertura WiFi che è disponibile con larghezza, rendono logico prima l'approccio dati e poi, sempre interessante ma non prevalente, il vocale e il multifrequenza, primariamente su GSM e poi su PSTN. Tutto questo anzitutto non è concepibile con moduli esterni e separati: il prevedere le comunicazioni in modo embedded è un grande ausilio all'efficacia della comunicazione su molteplici vettori, gestita dal processore centrale e non da processori asserviti collegati a seriali o, peggio, a collegamenti diretti con cavo fisico.

SPARKLE, I MODELLI DA 8 A 640 ZONE

Alla fiera SICUREZZA 2014 sono state presentate le centrali Sparkle che coprono la fascia 8-640 zone. Sparkle 120 (8-120 zone, 80 uscite, 100 codici) in box per spazi ridotti, batteria da 18Ah, alimentatore da 3,4A, 2 porte seriali RS485 configurabili per periferia Atlantis. Sparkle 280 (8-280 zone, 200 uscite, 200 codici) box per 2 batterie da 18Ah, doppia sezione per alimentazione secondaria, alimentatore da 5A. 3 porte seriali RS485, configurabili. Sparkle 640 (8-640 zone, 400 uscite, 200 codici) box, alimentatore e doppia uscita per batteria), 4 porte seriali RS485, 3 configurabili per la periferia e 1 per bus definibile.

SPARKLE: È SOLO L'INIZIO

La piattaforma Sparkle è stata studiata nei laboratori R&S di Axel per costituire una base robusta ed aperta per future evoluzioni: sono già allo studio nuovi modelli per soddisfare esigenze mirate di ben definiti segmenti di mercato, e anche per proporre soluzioni ODM ad aziende che vogliano stabilire rapporti di collaborazione. L'opportunità di ampliare e completare la gamma di prodotti e il business relativo facendo rete in cooperazione con altre aziende produttrici o grandi distributori, meglio se connazionali per ragioni di efficienza della rete imprese e di filosofie di lavoro, è un percorso che all'estero è in atto da anni. Con accordi chiari e definiti si può fare sviluppo ottimizzando le risorse di know-how e di differenti reti commerciali e organizzazioni aziendali, pur mantenendo individualità e indipendenza totali, ed anche in questo comparto Axel intende agire da protagonista.



AXEL
 Via del Santo, 143
 35010 Limena (PD)
 Tel. +39 049 8840819
 Fax +39 049 8841396
 commerciale@axelweb.com
 http://www.axelweb.com

Tastiera Touchscreen semplice ...come un tocco di dita



La tastiera touchscreen M-Touch, oltre ad offrire un design e look contemporaneo ed accattivante per soddisfare le esigenze estetiche di qualsiasi ambiente, garantisce tutte quelle funzionalità proprie di una potente interfaccia intuitiva. Perfettamente compatibile con le centrali della serie ABSOLUTA, M-Touch offre un modo facile ed interattivo per gestire e controllare efficacemente il proprio sistema di sicurezza utilizzando le ultime tecnologie ma con la consueta semplicità e velocità di installazione che da sempre contraddistingue i prodotti Bentel Security: tutto questo con un semplice tocco di dita sul display della tastiera!

SEMPLICE DA INSTALLARE

La tastiera M-Touch è stata progettata pensando alle esigenze specifiche di installatori e utenti finali. In particolare, l'utente apprezzerà il menù intuitivo per una gestione semplice e veloce dell'impianto di sicurezza e potrà scegliere il modo di inserimento solo con un tocco sul display. L'installatore avrà la possi-

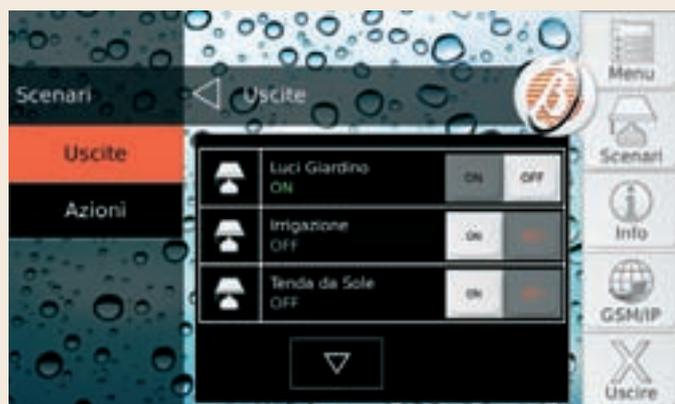


bilità di configurare quattro schemi di inserimento e di personalizzare lo sfondo della tastiera inserendo, ad esempio, il logo della propria attività, le sue informazioni di contatto, le fotografie, ecc.

La tastiera M-Touch permette un controllo completo del sistema di sicurezza basato sulla centrale ABSOLUTA, comprese le applicazioni di domotica come il controllo dell'illuminazione, il riscaldamento, l'irrigazione del giardino e molte altre applicazioni domotiche. Anche le azioni e gli scenari più complessi diventano semplici e facili da gestire da tastiera.

SEMPLICE PER GLI UTENTI

Particolare cura è stata posta nello studio di un'interfaccia grafica semplice ed intuitiva che metta a disposizione dell'utilizzatore tutte le potenzialità della centrale Absoluta. La caratteristica rilevante della tastiera touchscreen M-Touch è senza dubbio il fatto di essere user-friendly. Tasti



grandi, facilmente riconoscibili e schermate intuitive, ne facilitano l'uso e la programmazione. L'inserimento e il disinserimento, ad esempio, avviene con un solo tocco. Per attivare un tasto di allarme immediato, l'utente deve solo premere il relativo tasto a sinistra senza la necessità di immettere alcun PIN. I LED di stato nella parte inferiore della cornice forniscono un veloce controllo visivo del sistema. La cornice digitale integrata permette, infine, all'utente di personalizzare la tastiera con lo sfondo che preferisce e con la presentazione delle sue foto più significative.

COSA FA LA DIFFERENZA

- Interfaccia utente estremamente intuitiva
- Schermo touchscreen a colori 7" (177.8 mm) ad alta risoluzione
- Schermata home configurabile
- Cornice digitale semplice da aggiornare grazie allo slot SD-CARD integrato
- Design lineare e pulito adatto ad ogni tipo di interno
- Indicatori LED quick-view dello stato del sistema (Utente Loggato, Aree Inserite, Guasto e Tastiera Alimentata)
- Visualizzazione data e ora.

SPECIFICHE TECNICHE

Dimensioni	127.9 mm (H) x 195 mm (L) x 20.35 mm (P)
Angolo visivo	Orizzontale: 70° (tip.) Verticale: 50° (sup.), 70° (inf.) (tip.)
Dimensioni Schermo	155 x 87 mm (7")
Risoluzione	800 x 480
Tensione di Alimentazione	12 VDC
Luminosità	280 cd/m2
Assorbimento	100 mA (a riposo) / 300 mA (max.)
Distanza massima dalla centrale	150 m
Condizioni operative	Temperatura: da -10 a 55 °C Umidità relativa: dal 5 al 93%
Slot SD card	per inserimento di scheda Secure Digital di max 32 GB (32 x 24 x 2.1 mm) contenente foto
Cablaggio	Connessione BPI Standard a quattro fili
Lingue gestite	Italiano, Inglese, Francese, Spagnolo, Portoghese, Tedesco, Olandese, Svedese, Danese
Compatibilità	Absoluta v3.0 e superiori

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

Fernando Pires^(*)

3 - E

Sistemi di gestione delle chiavi nel settore educational

Le misure di sicurezza all'interno degli edifici universitari sono in rapida evoluzione. Non si tratta soltanto dell'evoluzione e del cambiamento della tecnologia per la sicurezza, dal controllo degli accessi alla videosorveglianza, ma anche del riconoscimento di un bisogno sempre crescente di misure di sicurezza più efficaci per mantenere un ambiente sicuro nelle università, come in ambienti "educational". Alcuni dei cambiamenti più importanti sono avvenuti nel campo del controllo degli accessi. Vediamoli.

Molte scuole si sono automatizzate grazie all'utilizzo di schede che possono essere scansionate o strisciate per ottenere l'accesso ad un edificio o un'aula. Tuttavia, in ogni università ci sarà sempre un ampio numero di chiavi fisiche in uso, provenienti da impianti originari e presenti nelle nuove costruzioni, che non fanno parte dell'impianto elettronico di controllo degli accessi. C'è ancora una gamma molto ampia di applicazioni convenzionali per sistemi di chiavi/lucchetti e questi dispositivi sono eccezionalmente vantaggiosi.

DALLE CHIAVI AL CONTROLLO ACCESSI

L'utilizzo funzionale tipico di un ampio numero di chiavi fisiche in una struttura è quello di conservarle tutte in una sola collocazione controllata. Il termine "armadietto per chiavi" una volta si riferiva a un armadietto appeso al muro in cui le chiavi venivano disposte su ganci. Ed è proprio qui che è intervenuta un'importante evoluzione nell'utiliz-

^(*) Vice Presidente commerciale e marketing Morse Watchmans - www.morsewatchmans.com

zo delle chiavi fisiche e nel bisogno di un livello superiore di controllo degli accessi, che ha portato progressi tecnologici nella forma e nella funzione degli armadietti per le chiavi. Oggi i sistemi di gestione delle chiavi sono di per sé sistemi per il controllo degli accessi completamente integrati che comunicano attraverso reti convergenti e offrono ai dirigenti delle università una gran mole di informazioni, che possono essere utilizzate per gestire e migliorare la sicurezza all'interno degli edifici universitari.

Nei sistemi più avanzati⁽¹⁾, ogni chiave viene bloccata all'interno dell'armadietto con una SmartKey che contiene un chip integrato: in questo modo un utente può rimuovere soltanto la chiave per la quale ha l'autorizzazione all'utilizzo. Le altre chiavi rimangono bloccate nel momento in cui l'utente inserisce il proprio codice di accesso o scansiona la propria o scheda o impronta digitale.

INTEGRAZIONE NEL SISTEMA DI SICUREZZA

Oltre alla custodia delle chiavi, i sistemi di gestione delle chiavi oggi disponibili possono essere integrati all'interno dell'impianto di sicurezza generale in uso nelle università. Il sistema di gestione delle chiavi può essere modulabile; più armadietti possono costituire un sistema unico completamente integrato per contenere centinaia di chiavi e altri oggetti in posizioni diverse, il tutto controllato con una singola interfaccia da PC. Attraverso l'integrazione di un software di gestione, gli utenti possono controllare il sistema e massimizzare le sue capacità di reportistica e programmazione degli accessi. Ad esempio, i responsabili del sistema possono stabilire i livelli di autorizzazione relativi al codice di ciascun utente e monitorare i dati da qualunque desktop collegato alla rete. I responsabili della sicurezza possono visionare i report con i dati su tutte le chiavi che sono state rimosse, per quanto tempo sono state rimosse, chi l'ha fatto e il luogo e l'armadietto in cui sono state riportate. Inoltre, è possibile inviare ai responsabili della sicurezza avvisi via email prioritaria in base a parametri preimpostati. I responsabili della sicurezza possono quindi generare report utili e pratici sulla gestione della sicurezza per poi analizzare le informazioni e mantenere il massimo controllo sugli accessi e su tutte le questioni relative alla sicurezza. Gli allarmi possono essere inne-

scati anche in alcune circostanze prestabilite come l'uso della forza per accedere o rimuovere le chiavi, codici utente non validi, una porta lasciata aperta per più di 10 secondi dopo l'uso, l'interruzione dell'alimentazione elettrica, una chiave mancante o non restituita in tempo oppure una chiave restituita da parte di un utente errato, ecc.

OLTRE IL CONTROLLO CHIAVI

Ma i sistemi di gestione delle chiavi si sono evoluti per fornire soluzioni che vanno addirittura oltre il controllo delle chiavi. Una tendenza emergente è quella di passare da chiavi fisiche ad altri oggetti ai quali è possibile accedere solo tramite accessi controllati. Ad esempio, alcune università hanno adottato la norma secondo cui le armi da fuoco degli addetti alla sicurezza devono essere messe sotto chiave e controllate quando non sono utilizzate. Altri dispositivi come radio, cellulari, palmari, ecc., utilizzati dai vari dipendenti nel corso di una data giornata, oltre a essere costosi rappresentano anche un potenziale rischio di violazione della sicurezza in caso di furto o smarrimento. Alcuni sistemi di gestione delle chiavi oggi dispongono di armadietti che possono contenere e controllare l'accesso alle armi da fuoco e a piccoli dispositivi con un registro di controllo per annotare quando e da chi vengono rimossi gli oggetti.



⁽¹⁾ Come KeyWatcher

Sicurezza fisica in Medio Oriente: 10,9 miliardi di USD nel 2020

DUBAI (UAE) - Il mercato della sicurezza fisica in Medio Oriente, che nel 2014 ha chiuso a 3 miliardi di dollari di fatturato, dovrebbe raggiungere il valore di ben 10,9 miliardi entro il 2020, con un'eccezionale crescita del 23,7% annuo (il doppio del trend di crescita a livello globale). Se le cose andranno secondo le previsioni di Frost & Sullivan, nel 2020 il Medio Oriente potrebbe rappresentare nientemeno che il 10% del mercato globale della security. I dati, presentati all'edizione appena conclusa di Intersec a Dubai (18-20 Gennaio), sono lo specchio

del rapidissimo sviluppo infrastrutturale e della fioritura di attività commerciali ed industriali che hanno interessato la regione. Molto interessante per la security anche l'Expo 2020, che vedrà proprio la città di Dubai confrontarsi con il tema "Connecting Minds, Creating the Future". Per la manifestazione, che coinciderà anche con il 50° anniversario dalla fondazione degli Emirati, è stata stimata la presenza di 25 milioni di visitatori. Tutti da proteggere. Come da proteggere saranno le infrastrutture espositive e i surrounding abitativi. Se la domanda

VUOI
VEDERCI CHIARO?



le **MIGLIORI SOLUZIONI**
in **HD**
di **VIDEOSORVEGLIANZA**

FINO A **40**
MEGAPIXEL
per telecamera

Data Lab è un'azienda specializzata nello sviluppo di soluzioni di videosorveglianza ip con definizione multi-megapixel e HD.

Data Lab offre a tutti i suoi clienti e partner rivenditori il pieno supporto durante le fasi di progettazione, formazione, installazione ed assistenza post-vendita.

Distributore ufficiale



FUJINON

Data Lab
IP TECHNOLOGIES

www.itdatalab.com - info@itdatalab.com



si concentra oggi soprattutto su sistemi di controllo accessi e di videosorveglianza, seguiti da sistemi di rilevazione precoce, allerta ed evacuazione fumo/incendi e impianti antintrusione, è lecito ipotizzare un incremento di interesse su soluzioni per il monitoraggio a distanza e videoanalisi anche a scopi antiterroristici. La domanda si concentrerà poi sui software di gestione, la registrazione real-time e le tecnologie PSIM (Physical Security Information Management). I numeri registrati dall'edizione 2015 di Intersec testimoniano già questo interesse: con 27.455 visitatori da oltre 120 paesi, 1.237 espositori da 52 diverse nazioni e 48.000 mq di superficie, la fiera è infatti cresciuta del 10% rispetto all'edizione precedente e si appresta a crescere al ritmo di un mercato in continua ascesa. Elevata anche l'internazionalizzazione

del 2015, con 13 padiglioni nazionali in rappresentanza di Germania, Gran Bretagna (la compagine più numerosa con 175 espositori), Stati Uniti, Canada, Cina, Hong Kong, India, Corea, Pakistan, Singapore, Taiwan, Emirati Arabi Uniti e anche Italia. Intersec 2015 era suddivisa in cinque sezioni, con l'Information Security che per la prima volta ha conquistato un'area specifica, data l'importanza sempre crescente della cyber security in un mondo interconnesso e governato dalla tecnologia IP. Le altre sessioni erano quelle della sicurezza nel retail, gestione fuoco ed emergenze, safety & salute, homeland security e polizia. Novità 2015 era la convention dedicata a quest'ultimo padiglione, denominata General Police Equipment Exhibition & Conference (GPEC). Le altre quattro conferenze dedicate coprivano i temi dell'incendio, della safety, della sicurezza nel retail fino alla progettazione sicura degli edifici. Impegnativa anche la parte convegnistica di Intersec, quest'anno particolarmente ricca non solo per varietà di contenuti ma anche per target, che assommava il settore della sicurezza pubblica e privata con sessioni di interesse comune.

www.intersecexpo.com

QUANTUM
CENTRALE ANTINTRUSIONE

sicurezza
al vostro **servizio.**



ETER
QUANTUM 868M 32



ETER
QUANTUM D

Centrale di allarme via radio 32 zone GSM+ PSTN, permette l'installazione di un sistema di sicurezza senza fili ideale per ambienti residenziali e professionali.

Compatta, semplice da utilizzare, non necessita di alcuna opera muraria ed è pertanto ampliabile in qualsiasi momento.

- Quantum D, la centrale di allarme più sottile e compatta che tu abbia mai visto!
- 32 zone radio espandibili a 60, frequenza 868MHz
 - Lettore RFID integrato, fino ad 8 telecomandi
 - Tastiera touch, guida vocale, App per controllo da smart phone
 - Comunicatore GSM integrato

ETER
Srl

BIOMETRIC TECHNOLOGIES

ETER Biometric Technologies Srl
Via Cartesio, 3/1 - 42122 Bagno (RE) - ITALY
Tel. +39 0522 262 500 - Fax +39 0522 624 688
E-mail: info@eter.it - www.eter.it

Eter Biometric Technologies

VISTO PER VOI

**OTTIMO ESORDIO
PER IL DEA OPEN DAY**

MILANO - Il debutto a Milano del DEA Open Day, lo scorso 18 febbraio, è stato un successo di partecipazione e interesse. La sala conferenze dell'Hotel Barcelò era affollata da un centinaio di visitatori, in rappresentanza di quasi 70 aziende, convenuti per conoscere i sistemi antintrusione dell'azienda. I partecipanti hanno potuto cogliere le prerogative dei sistemi e interagire con le postazioni demo dei sistemi antintrusione da esterno di DEA Security. Prossimi Dea Open Day in altre città d'Italia.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4702>

DA NON PERDERE

**IP SECURITY FORUM:
SI TORNA A VERONA!**

VERONA - Dopo il grande successo delle precedenti edizioni e per soddisfare le numerose richieste di replica provenienti da più parti d'Italia, IP Security Forum prosegue nel 2015 toccando diverse città italiane. Il 12 marzo 2015 è la volta di Verona. Immutata la mission: traghettare il comparto sicurezza verso le opportunità offerte dalla tecnologia IP. Non solo videosorveglianza su IP, ma anche controllo accessi, antintrusione, sistemi di comunicazione sicura, building automation, cloud computing, privacy, sicurezza dei dati.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4681>

DA NON PERDERE

**SECUTECH INDIA A MUMBAI:
GRANDI ATTESE PER IL 2015**

MUMBAI (INDIA) - La IV edizione di Secutech India si terrà dal 12 al 14 Marzo 2015 al Centro BIC di Mumbai. Oltre 200 espositori presenteranno prodotti e soluzioni, per un totale di 1700 marchi da tutto il mondo. Tra le merceologie, si evidenziano la sicurezza delle informazioni, la Homeland Security, Fire e Safety, sicurezza fisica e Facility Management. La conferenza Secutech India Safety and Security Conclave, SISSC porterà poi idee e soluzioni a corredo dell'offerta tecnologica. Nel 2014 erano presenti oltre 21.000 visitatori da 15 paesi e il 2015 promette anche meglio.

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

DA NON PERDERE

**OMC OFFSHORE
MEDITERRANEAN CONFERENCE**

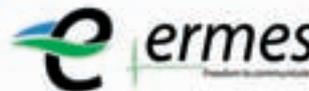
RAVENNA - Dal 25 al 27 marzo 2015 centinaia di società petrolifere provenienti da Europa, Nord Africa, Medio Oriente e America e migliaia di esperti da tutto il mondo convergeranno a Ravenna per la XII edizione dell'Offshore Mediterranean Conference and Exhibition - OMC 2015. Il tema di quest'anno (*Focus on Change: Planning the next 20 years. Diversifying Choices, Increasing Opportunities*) verrà affrontato nella sessione di apertura, presieduta dal CEO ENI Claudio Descalzi, e approfondito nelle 33 sessioni tecniche che articolano il programma. a&s Italy sarà presente.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4721>

*Interfonia, chiamate di soccorso e diffusione sonora Over IP
per parcheggi, scuole, trasporti e strutture pubbliche*

**Interfonia Over IP serie EASY**

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



DA NON PERDERE

**A SECURITY EXPO 2015
SICUREZZA E INNOVAZIONE**

SOFFIA (BULGARIA) - Porte aperte alla sicurezza all'Inter Expo Center di Sofia dal 19 al 22 Marzo: la XXI edizione di SECURITY EXPO apre infatti i battenti a security e safety, per una kermesse di assoluto rilievo per l'intera area balcanica. A SECURITY EXPO prodotti e servizi diventeranno sempre più smart: dalle soluzioni più tradizionali per antincendio, TVCC, allarmistica, controllo accessi, biometria, perimetrale, fino ad antiterrorismo e infrastrutture critiche, cloud engineering (IP e networking, IT), data protection, Big Data.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4719>

DA NON PERDERE

**IFSEC 2015:
ANCOR MEGLIO DEL 2014!**

LONDRA (UK) - Tra i pochi appuntamenti internazionali in grado di rivolgersi all'intera catena del valore della sicurezza, IFSEC torna a Londra dal 17 al 19 giugno 2015 e si prepara ad accogliere oltre 50mila visitatori e 1000 espositori. La scelta della capitale ha già dimostrato di avere grande attrattiva per utilizzatori finali e pubblico professionale, e se l'edizione 2014 è stata concordemente ritenuta la migliore mai realizzata, le attese per un 2015 di "ripresina" sono davvero fortissime.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4720>

DA NON PERDERE

**SICUREZZA 2015:
IL PRIMO "NOVEMBRE DISPARI"**

MILANO - La prossima edizione di SICUREZZA si terrà dal 3 al 5 novembre 2015. Dopo il successo dell'edizione 2014 (con 29.000 mq, 512 espositori, 20.301 visitatori), la biennale si sposta negli anni dispari, ponendosi come unico evento fieristico autunnale di settore, nell'anno di svolgimento, sulla scena internazionale. La collocazione a novembre mantiene per converso una consuetudine di comparto ormai consolidata. Il concept sarà rinnovato con l'integrazione come filo conduttore.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4607>

DA NON PERDERE

**SECUTECH, AL CUORE
DEL MERCATO ASIATICO**

TAIPEI (RC) - La diciottesima edizione di Secutech International, appuntamento chiave per il settore globale della sicurezza, si svolgerà presso il Nangang Exhibition Center di Taipei, Taiwan, dal 28 al 30 aprile 2015. L'evento proporrà due nuove aree per le novità di prodotto: Transmission & Network, dedicata alle più avanzate soluzioni ICT, e Software & Storage, pensata per produttori di hardware, sviluppatori di software e system integrator. Sempre ricco il programma di seminari e convegni focalizzati sulle tematiche di maggiore attualità.

<http://www.secsolution.com/notizia.asp?id=4558>

**Il fornitore
unico per
tutte le
esigenze di
trasmissione**

comnet
Communication Networks

Contattaci per una soluzione
tecnica ed un preventivo

sales-europe@comnet.net

+34 931 760 111

+44 113 307 6400

**Solo un costruttore riesce a
collegare qualunque dispositivo**



Fibra ottica | Rame | Video | Dati | Audio | Contatti | Wireless | Ethernet

ComNet ha una soluzione di trasmissione per qualunque segnale con la gamma di prodotti più completa del mercato

- › Video, dati seriali e audio su fibra ottica
- › Estensori CopperLine®
Estensori di distanza Ethernet con PoE su UTP, doppino e coassiale
Estensori in formato SFP, trasmissione ibrida PAL/Ethernet sullo stesso coassiale
- › Ethernet su fibra ottica
Managed switches e media converters con o senza PoE
- › Soluzione NetWave® per Wireless Ethernet
Punto a punto, punto multipunto, catena ed anello

LIFETIME WARRANTY ∞

MADE IN THE USA 🇺🇸

WWW.COMNET.NET



NUOVA GENERAZIONE DI CAVI ARMATI ANTIRODITORE

Progettata per assicurare il mantenimento dei requisiti tecnici e meccanici di sicurezza del sistema in contesti ambientali ostili (presenza di roditori) o dove agenti chimici o ambientali possono interferire o modificare l'integrità della linea di interconnessione, è stata sviluppata una nuova famiglia di cavi armati denominata ARM®. L'elevata accuratezza di Beta Cavi nella progettazione di queste linee ha permesso lo sviluppo di una nuova gamma di cavi già conformi alla norma CEI UNEL 36762 permettendone l'installazione in coesistenza con cavi per sistemi di Cat.1 (es: linee per sistemi alimentati a 230V, 400V) senza l'impiego di setti separatori.

La famiglia ARM è rappresentata da due tipologie: BNUTP ARM (cavi dati UTP5E e UTP6E con rivestimento in treccia di acciaio); SIC ARM (cavi per sistemi antintrusione dotati di rivestimento in treccia di acciaio).

BETA CAVI
www.betacavi.com



SOFTWARE DI VIDEOSORVEGLIANZA

Il nuovo software D-ViewCam Plus è l'ultima novità di D-Link che permetterà a medie e grandi aziende una gestione più semplice e completa della videosorveglianza. Il D-ViewCam Plus può gestire fino a 64 videocamere ed è dotato di numerose funzioni avanzate per la videosorveglianza professionale: gestione degli eventi, pianificazione accurata delle registrazioni, playback e live feed contemporanei da postazioni multiple e molto altro. La vera novità di questo software sono i potenti strumenti di videoanalisi, ottenibili tramite due licenze: la IVS Presence verifica la presenza di persone o oggetti all'interno di un'area, mentre la IVS Counting permette il conteggio di persone e veicoli. Il prezzo è estremamente competitivo; D-Link mette inoltre a disposizione una demo di 30 giorni: <http://download.hq.dlink.com/DCS-250/>.

D-LINK MEDITERRANEO
www.dlink.com/it/



TASTIERE MULTIFUNZIONE

Ergo M, Ergo S ed Ergo A sono tastiere a sfioramento con display grafico (a matrice) che presenta un contrasto di nero su bianco regolabile anche in termini di illuminazione e viene utilizzato per Ergo M e per Ergo S. Ergo S ha lettore di prossimità multifunzione, ascolto ambientale e sensore di temperatura di precisione. Ergo A è una tastiera per esterno ideale per controlli accessi soft touch in tecnologia Bluetooth, in grado di gestire fino a 6 telefoni diversi.

Per i primi 2 modelli il posizionamento a parete è ancora più semplice (riducendo lo spessore, è stata eliminata anche la parte posteriore protusa affinché si possa adattare a qualsiasi tipo di scatola a parete) e sono state fissate sia l'elettronica sia il display direttamente sulla parte mobile ad incastro con notevole "irrobustimento" del progetto anche per applicazioni commerciali/industriali.

KSENIASecurity
www.kseniasecurity.com



NUOVI INTERFONI DA UFFICIO

Proseguendo nella attività di completo rinnovamento della gamma di interfoni Over IP, ERMES ha introdotto due nuovi apparati, disponibili sia nella versione con cornetta sia in quella per solo viva voce, che si integrano con tutti gli interfoni della gamma EASY sia della serie standard sia della serie industriale.

Le linee semplici e funzionali, unite ad all'elevata robustezza, ne rendono possibile l'ambientazione in tutti i tipi di locali, siano essi destinati ad uso commerciale, residenziale o industriale. Possono essere sia appoggiati su una scrivania sia installati a parete. L'elettronica, di recentissima progettazione, utilizza componenti a basso consumo caratterizzati da elevato MTBF, ed è realizzata su una singola scheda, sulla quale sono implementate tutte le funzioni: dalla gestione del collegamento LAN al pilotaggio di microfono ed altoparlante o cornetta.

ERMES ELETTRONICA
www.ermes-cctv.com



APP PER LA GESTIONE DA REMOTO DELLE CENTRALI

iDefender è l'applicazione gratuita, Apple e Android, sviluppata da Fracarro per la gestione da remoto delle centrali Defender, connesse a Internet con il modulo di rete opzionale MOD-LAN.

A ogni autenticazione, l'APP acquisisce e comunica sia le informazioni sullo stato del sistema, sia le denominazioni di ingressi, uscite e partizioni. Con iDefender è possibile verificare on demand lo stato dell'impianto, attivandolo o disattivandolo in pochi istanti: in caso di dubbio sull'effettiva accensione, ad esempio, bastano pochi tocchi per gestire gli inserimenti, totali o parziali; così come diventa molto semplice autorizzare l'accesso ai locali protetti senza fornire password o telecomandi.

iDefender permette di controllare le uscite disponibili per effettuare comandi di tipo domotico come l'accensione delle luci, del climatizzatore, l'apertura di un cancello e molto altro.

FRACARRO RADIOINDUSTRIE
www.fracarro.com/it/



RIVELATORE VIA RADIO A DOPPIA TECNOLOGIA

Air2-XDT200W è il rivelatore antintrusione via radio a doppia tecnologia infrarosso-microonda della serie Xline di Inim. La sua tecnologia si basa sull'analisi digitale dei segnali unita a un innovativo filtraggio del segnale.

La compensazione della temperatura consente di adattarlo alle condizioni ambientali. Il sensore inerziale lo protegge da vibrazioni e inclinazioni dovute a tentativi di sabotaggio. A completare le misure di sicurezza c'è la funzione antimascheramento.

Un'alta immunità ai falsi allarmi è assicurata dalla doppia tecnologia sommata al conteggio degli impulsi. XDT200W viene programmato e supervisionato dal sistema wireless bidirezionale Air2 delle centrali antintrusione SmartLiving, consentendo un'ampia gamma di applicazioni sia residenziali che commerciali.

INIM ELECTRONICS
www.inim.biz



CAVI COASSIALI A TECNOLOGIA HD SDI

La nuova tecnologia HD SDI sta pian piano sostituendo la tecnologia analogica e SD. Siamo sempre più abituati a guardare immagini ad alta definizione grazie all'utilizzo ormai quotidiano di elettrodomestici che supportano la tecnologia HD. Ci si sta accorgendo che un sistema analogico a circuito chiuso di sorveglianza offre solamente l'illusione di sicurezza anziché essere uno strumento fondamentale di identificazione e persecuzione del crimine.

Ed ecco nascere l'HD-SDI: ELAN ha sviluppato 3 nuovi cavi coassiali per andare incontro a tutte le esigenze degli installatori di sistemi HD SDI. Costruiti interamente in rame, i nuovi coassiali HD ELAN sono in grado di coprire distanze che superano i 300 metri in full HD: distanza fino a ieri inimmaginabile per questa tecnologia.

ELAN
www.elan.an.it



SENSORE A DOPPIO PIR A TENDA

MITECH® presenta TWIN WS, il nuovo sensore a tenda autoalimentato con batteria al litio a doppio infrarosso passivo con antimascheramento e compatibile con qualsiasi trasmettitore radio.

Grazie alla sua semplicità di installazione, all'alta immunità ai falsi allarmi e con consumi molto contenuti, TWIN WS è l'ideale per la protezione di porte e finestre, aree ristrette e ben definite. Consente di anticipare l'intrusione lasciando però al contempo libertà di movimento all'interno dell'ambiente protetto. La possibilità di alloggiare all'interno l'elettronica di qualsiasi trasmettitore radio e di alimentarlo tramite la propria batteria al litio evita di ricorrere ad opere murarie ottimizzando i costi di installazione.

TWIN WS ha una portata massima di 4 m ed è disponibile nei colori bianco e marrone con grado di protezione IP54.

MITECH
www.mitech-security.com



SISTEMA FILARE/RADIO PSTN/GSM-GPRS E LAN

Superlink di NEXTEC, con 8 ingressi espandibili fino a 128 (56 filari + 64 via radio o 128 filari di cui 8 tecnici), è composto da Centrale bidirezionale FM 433,92 o 868 MHz, con GSM e PSTN e 2 Bus seriali RS485. La funzione antijamming rende inoffensivi i disturbi radio. Disponibile una completa gamma tra radiocomandi, fino a 16 lettori e 8 tastiere transponder con schermo LCD o Touch Screen.

La tastiera Touch screen con icone e mappe grafiche e scenari domotici rende ancora più intuitiva ed immediata la gestione. Fino a 70 uscite programmabili: allarme, telecomandi, guasto, blocco, stato e fino a 8 Zone di parzializzazione, 64 codici chiave e 16 radiocomandi. Attraverso GSM/GPRS/LAN è possibile telegestire e programmare da remoto l'impianto tramite Software E-Link. Disponibile anche Applicativo iOS e Android LinkJet per smartphone e tablet per gestione e controllo da remoto.

NEXTEC
www.nexttec.it



SISTEMA MULTIMEGAPIXEL MULTISENSORI MULTIFOCALE

L'innovativo concetto di sensori e ottiche Panomera® offre una visione globale unica e imparagonabile.

Laddove sarebbe necessario installare e predisporre l'infrastruttura per collocare numerose telecamere HD, ora è sufficiente un solo punto di ripresa per ottenere un rapporto pixel/metro per il riconoscimento del volto sconosciuto anche su lunghe distanze senza perdere il minimo dettaglio dell'intera scena che è costantemente registrata.

Il brevetto Panomera® consente di sorvegliare un'area enorme da un singolo punto con una risoluzione che può essere scalata pressoché senza limiti fornendo streaming video multicast in modo che più operatori gestiscano la propria area di pertinenza, nessuna parte in movimento, nessuna usura meccanica, nessuna manutenzione.

Panomera® è distribuita da Notifier Italia partner e reseller Dallmeier per il mercato italiano.

NOTIFIER ITALIA
<http://www.notifier.it/>



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.

Fra le altre caratteristiche: copertura selezionabile da 3m a 6m; Sunlight Protection: la luce bianca del sole o di fari viene bloccata tramite una tecnologia esclusiva. Include una staffa a 90° per il montaggio su entrambi i lati della finestra. E' 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



SISTEMI DI ALLARME ANTINCENDIO

EBL512 G3 rappresenta la terza generazione dei sistemi di allarme antincendio EBL analogici, con funzionalità esclusive in combinazione a notevole capacità di adattamento all'ambiente circostante, autodiagnosi ed elevata interattività.

Si tratta di un sistema analogico completamente indirizzabile che supporta anche rivelatori tradizionali, ed è conforme agli standard EN54 parte 2 (apparecchiature di controllo e indicazione) ed EN54 parte 4 (alimentazione).

Ogni centralina CIE - Control and Indicating Equipment - comunica con massimo 1020 rivelatori, unità di ingresso e di uscita: fino a 512 unità possono essere punti di allarme.

La centralina presenta, fra le altre cose, 4 anelli per il collegamento di rivelatori analogici, punti chiamata manuali, unità di ingresso e di uscita.

PANASONIC ITALIA
<http://business.panasonic.it/>



SOLUZIONE PER IL VIDEOCONTROLLO

La nuova soluzione TinyGreenPC (controllata Anders) è un pacchetto per il video-controllo che integra Milestone XProtect® - il software di videosorveglianza leader di mercato - al personal computer senza ventola FitPC per realizzare un sistema di rete di piccole dimensioni basato su IP, conveniente ed efficiente dal punto di vista dei consumi. Il sistema di sicurezza può essere applicato sia a impianti di poche telecamere sia a grandi installazioni.

Per loro stessa natura i sistemi di videosorveglianza operano per lunghi periodi di tempo, spesso 24x7, e devono essere totalmente affidabili. Questi requisiti giocano a favore dei punti di forza dei prodotti FitPC, che possono avere un assorbimento di soli otto watt. La gamma FitPC offre una soluzione di videoregistrazione di rete compatta, robusta, che usa pochissima energia.

ANDERS DX
www.andersdx.com



SOLUZIONI DOMOTICHE SENZA FILI

DAITEM Comfort è la nuova linea di dispositivi totalmente senza fili, ideata per semplificare e automatizzare la gestione dell'abitazione. Consente, infatti, di aprire e chiudere tapparelle, gestire illuminazioni e tutti gli altri automatismi dell'abitazione.

Per ottenere il comfort desiderato, si possono programmare non solo gli scenari, ma anche le funzioni e i tempi. Si può installare ovunque, sia negli ambienti interni sia in quelli esterni e non richiede alcuna opera muraria o di cablaggio.

Grazie ai telecomandi e agli interruttori a muro senza fili, è semplice da utilizzare, mentre il pulsante di apprendimento consente di programmare con estrema facilità.

La tecnologia permette una copertura radio fino ad oltre 100 m in campo aperto e di rispondere a ogni esigenza di comodità e funzionalità creando, in un attimo, l'atmosfera desiderata.

DAITEM
www.daitem.it



SOLUZIONE DI CALCOLO AD ALTE PRESTAZIONI

I sistemi HPC HiVe sono ottimizzati per carichi di lavoro accelerati, con livelli di prestazioni ed efficienza energetica senza precedenti grazie ad un alto grado di modularità unito al raffreddamento a liquido di tutti i componenti. Il sistema è configurato per adattarsi a diverse applicazioni, eliminando i componenti non indispensabili e concentrandosi sugli elementi che forniscono le massime prestazioni per il carico di lavoro specifico del cliente.

Ogni modulo può avere una combinazione di CPU ARM-64 o x86, schede grafiche (GPU) Intel o NVIDIA e altri componenti PCIe. I moduli hanno un raffreddamento ad acqua calda e supportano diverse configurazioni dei componenti. Offrono capacità di calcolo e controllo (processori Intel o ARM), accelerazione grafica (fino a 5 schede GPU Intel Phi o NVIDIA), rete Infiniband e funzionalità aggiuntive di storage e visualizzazione.

EUROTECH
www.eurotech.com/it/



RIVELATORI ANTINCENDIO CON DOPIO ISOLATORE INTEGRATO

La nuova linea di rivelatori antincendio AVENAR 4000, certificati EN54, hanno doppio isolatore integrato in grado di individuare cortocircuiti su loop. Sono dotati della collaudata tecnologia Bosch ISP (Intelligent Signal Processing), grazie alla quale i segnali generati dai sensori vengono continuamente elaborati da algoritmi intelligenti, mediante reti neurali integrate. Ciò permette un'efficace discriminazione tra incendi reali e falsi allarmi.

La linea include anche i rivelatori con l'innovativa tecnologia Dual Ray che utilizza due diverse lunghezze d'onda di due LED che permettono di distinguere le particelle di fumo da altri elementi di disturbo (polvere, acqua, vapore e fumo di sigaretta), riducendo, così, sensibilmente allarmi di falsi incendi. La nuova funzione eSMOG fornisce un monitoraggio costante delle condizioni elettromagnetiche ambientali.

BOSCH SECURITY SYSTEMS
www.boschsecurity.it



SISTEMA DOMOTICO PER GESTIONE DI TUTTI I DISPOSITIVI

AMA, il nuovo sistema domotico di Came, è semplice da utilizzare, basato su un'innovativa tecnologia in grado di gestire la casa secondo le esigenze e lo stile di vita di chi la abita. Collega tutti i dispositivi presenti - dall'automazione all'illuminazione, dalla videocitofonia alla termoregolazione, dalla diffusione sonora all'antintrusione.

È un sistema integrato e modulare che consente di gestire i dispositivi anche dall'auto, dall'ufficio o quando si è in vacanza. Il proprietario può monitorare tutti gli ambienti, visionare le immagini delle telecamere, lanciare scenari, gestire le varie utenze e interagire da remoto, attraverso un semplice smartphone, un tablet, o un PC.

Tramite la tecnologia Came Connect, che collega il sistema alla rete Internet, anche l'installatore può collegarsi all'impianto ed effettuare operazioni di assistenza tramite tool di programmazione.

CAME
www.came.com/it/



SOLUZIONE SOFTWARE PER BUILDING AUTOMATION

Cias annuncia l'integrazione della propria gamma di prodotti con l'ultima versione del software di Cortech, Datalog 5 (disponibile in differenti lingue).

Cortech Developments ha fornito soluzioni software per i sistemi di building automation, antincendio e di gestione della sicurezza dal 1992. Ha una comprovata esperienza nella fornitura di sviluppo di software e soluzioni di sistema integrate per ambienti ad alta sicurezza e infrastrutture critiche, a livello globale.

Datalog è un software modulare che è stato sviluppato come singolo o multi utente; l'interfaccia grafica fornisce il monitoraggio di siti locali e remoti come anche il controllo di aree vaste e complesse.

Il software si integra con una vasta gamma di produttori tra cui TVCC, antintrusione, incendio, controllo accessi, protezione perimetrale, interfonici IP, BMS e altre tecnologie.

CIAS
www.cias.it



VIDEOCITOFONO A CORNETTA COMPATTO

MINI, il videocitofono a cornetta dalle forme essenziali e dall'utilizzo estremamente versatile, ha diverse varianti disponibili, tutte caratterizzate dall'ampio schermo 16:9 da 4,3 pollici che permette di visualizzare le immagini in maniera nitida e chiara. Lo schermo può essere a colori o in bianco e nero.

Nella versione entry level l'apparecchio è dotato di 4 tasti - con possibilità di aggiungerne altri 4 supplementari - che si avvalgono di una tecnologia touch sensitive e di feedback acustico. Con un semplice sfioramento delle dita sulla superficie vengono attivate diverse tipologie di funzioni. Accanto al tradizionale tasto apriporta, sono presenti due tasti preimpostati per l'autoaccensione e il comando ausiliario, oltre che un tasto per il servizio privacy, dotato di led rosso ad indicare l'attivazione del comando. Inoltre, MINI gestisce di serie la chiamata fuoriporta.



TELECAMERA MEGAVIDEO UHD

La nuova telecamera MegaVideo® 4K (3.840 x 2.160 pixel) Ultra High Definition (UHD) offre una risoluzione totale di 8,3 megapixel (MP) a 30 fotogrammi al secondo (fps), per immagini davvero spettacolari. L'eccezionale risoluzione e l'altissima frequenza dei fotogrammi sono ideali per le applicazioni di importanza critica, nelle quali occorre acquisire i movimenti più veloci e impercettibili.

La telecamera dispone anche di capacità giorno/notte reali, per acquisire immagini a colori UHD nelle ore diurne e immagini in bianco e nero ad alta risoluzione in condizioni di scarsa luminosità.

Le prestazioni di imaging offerte dalla nuova telecamera 4K consentono di ridurre i costi complessivi del sistema, coprendo aree più estese con meno telecamere. La telecamera è infatti in grado di sostituire diverse telecamere da 1.080 p che producono immagini da 2 MP a 30 fps.



CASSAFORTE ERGONOMICA CON APERTURA MOTORIZZATA

Chubb safes Evolve è una cassaforte ergonomica, certificata EN 1143-1, con apertura automatica motorizzata e battente senza maniglia privo di fori. Disponibile in tre misure con uno o due ripiani spostabili e, su richiesta, ripiano e cassetto scorrevole, Evolve ha una linea che favorisce l'altezza rispetto alla profondità; questo non solo rende agevole riporre e prelevare anche oggetti piccoli, ma consente alla cassaforte di adattarsi con notevole flessibilità a spazi diversi, all'interno di abitazioni, uffici o negozi.

Certificata per il grado 1 da ECB.S, Evolve è dotata di serratura elettronica di sicurezza (EN 1300 classe B) con 1 codice master, 1 supervisore, 7 operatori, un ritardo di apertura programmabile da 0 a 99 minuti con possibilità di modifica e segnale di apertura e chiusura.

COMELIT

www.comelitgroup.com/it

ARECONT VISION

www.arecontvision.com

GUNNEBO

www.gunnebo.it



TERMOCAMERA PER VISIONE NOTTURNA

Il sistema di visione notturna PathFindIR II offre rilevazione e avvisi automatici per pedoni e animali, così che i conducenti possano vedere prima i pericoli e guidare più sicuri di notte. L'esclusiva funzione di rilevamento notturno dei pedoni può essere configurata per visualizzare automaticamente allarmi che avvisano il conducente quando il sistema rileva una persona vicina alla traiettoria del veicolo, o che la sta attraversando.

Si installa in una vasta gamma di automobili, camion e veicoli industriali, tra cui veicoli di forze dell'ordine, vigili del fuoco e altri operatori per vedere attraverso il fumo, trovare vittime e sospetti di notte e guidare le manichette d'acqua sugli incendi o in applicazioni minerarie, in modo che i camion di trasporto e le ruspe possano operare in tutta sicurezza e efficienza senza mettere in pericolo le persone nelle vicinanze.



VIDEOCAMERA FLESSIBILE "4 IN 1"

La serie AXIS F presenta una nuova unità principale ad alte prestazioni che si collega simultaneamente a quattro mini sensori, per una videosorveglianza discreta e accessibile di quattro aree ravvicinate. Grazie a un design robusto, è ideale per punti vendita e banche, oltre che per mezzi di trasporto come veicoli di emergenza, autobus e autotreni.

La serie è basata su una telecamera di rete suddivisa in un'unità sensore, composta da obiettivo e sensore di immagine con cavo preinstallato fino a 12 m, e un'unità principale, che costituisce il corpo della telecamera. I prodotti consentono un'installazione ultradiscreta perché le piccole unità sensore possono essere installate lontano dalla vista in spazi ristretti, mentre l'unità principale può essere posizionata fino a 12 metri ovunque trovi spazio.



REGISTRATORE VIDEO DA VEICOLO

Il sistema di registratore video da veicolo e sistema di feedback per autisti consente una registrazione video continua anche in caso di non alimentazione. La gestione del percorso e delle abitudini di guida è facile per mezzo della registrazione a tempo pieno di scosse, vibrazioni, velocità e posizione.

Compatto e facilmente occultabile in ogni veicolo, monta il GPS che garantisce sempre le coordinate precise associate al video.

E' possibile collegare fino a 3 telecamere, 1 microfono, 1 telecomando e 1 monitor LCD. I dati registrati degli incidenti escono in un grafico chiaro con un sensore 3G.

Il sistema è interfacciato con Google Maps e ha un ottimo software di analisi. Conforme alle normative sulla privacy, ha un affidabile sistema antishock e garantisce la sicurezza dei dati tramite memoria solida.

FLIR SYSTEMS

www.flir.it

AXIS COMMUNICATIONS

www.axis.com/it/

SESYNG

www.sesyng.it



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.



ISSN 2037-562X a&S Italy

ANNO 6 – Numero 31 – febbraio 2015

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

Stampa
MIG - Moderna Industrie Grafiche s.r.l.
Bologna

Rivista certificata secondo il Regolamento CSST

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

A.N.E.S.
ANNO ILLUSTRATO NAZIONALE
PUBBLICITÀ E TELEVISIONE 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

ASSA ABLOY	pag.	46
AVIGILON	pag.	56
BETACAVI	pag.	39
CANON	pag.	43
COMBIVOX	pag.	65
COMELIT	pag.	31 - 80 - 81
COMETA	pag.	19
COMNET	pag.	123
D-LINK MEDITERRANEO	pag.	47
DAHUA TECHNOLOGY CO.		II Cop. - IV Cop.
DATA LAB	pag.	120
DUEVI	pag.	89
EDSLAN	pag.	60 - 61
EEA SECURITY	pag.	42
ELAN	pag.	8
ERMES	pag.	122
ETER BIOMETRIC TECHNOLOGIES	pag.	121
EUROPLANET	pag.	85
HESA	pag.	53
HIKVISION ITALY	pag.	11 - 69 I Cop. Bandella
HILTRON	pag.	38
IDEA PM	pag.	77
IFSEC 2015 - LONDRA	pag.	97
INIM ELECTRONICS	pag.	9
MICROVIDEO	pag.	103
NOTIFIER ITALIA	pag.	57
PYRONIX	pag.	6
SAMSUNG TECHWIN	pag.	92 - 93
SATEL ITALIA		III Cop.
SECUTECH 2015 - TAIPEI	pag.	35
SICUREZZA 2015 - MILANO	pag.	52
SICURTEC BRESCIA	pag.	3
SIEMENS	pag.	7
SIMONSSVOSS TECHNOLOGIES	pag.	10
TELEVISTA	pag.	73
VANDERBILT INDUSTRIES	pag.	15
VENITEM	pag.	14



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 Emanuele Filiberto, 13
20146 Milano
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
24126 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 dell'Artigianato, 8
35010 Roveggia (PD)
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 Eppean (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 Mazzini, 17/A
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 Italeletronica
Via Po, 72
66020 San Giovanni
Teatino (CH)
Tel. +39 085. 4460662

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

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

MOLISE

**ITS Italeletronica
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 Monastir, 112
09122 Cagliari
Tel. +39 070 291712

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

PENSA
DIVERSAMENTE



VERSA **Plus**

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

Satel
— ITALIA —



4K

eKonomico e+Kompleto

Prestazioni Ultra di visualizzazione e decodifica

4K è eKonomico

ad un prezzo accessibile fornisce migliore qualità

4K è Kompleto

offre una gamma completa di prodotti di alto e medio livello

Principali modelli:

4K Ultra HD IP Camera
IPC-HF81200E

4K Ultra HD IP Camera IR Fisheye antivandalo
IPC-EB(W)81200

4K Super NVR 128 ch 2U
NVR608-128/608R-128-4K

4K Ultra HD IP Mini Bullet IR Camera
IPC-HFW4800E

4K Ultra HD IP Mini Dome IR Camera
IPC-HDBW4800E

4K NVR 8/16/32 ch., 8 ch PoE, 1U
NVR4208/4216/4232-8P-4K

