N.56 - 2021 - WWW.SNEWSONLINE.COM

S News

Capto: segnare la meta nella sicurezza

LE INTERVISTE *agli Stakeholders*

SECURITY MANAGEMENT *i temi attuali*

OLTRE 35 FOCUS *sulle Soluzioni*

ELAN®

CAVI & BATTERIE

CEI 20-105;V2

CAVO ANTINCENDIO ELANFIRE FTE29OHM16

CAVO ANTINCENDIO EVAC FTS29OM16

Classe Cca
s1a, d0, a1

WWW.ELAN.AN.IT

Sistema di sicurezza wireless professionale

Rilevamento delle intrusioni

Prevenzione incendi

Prevenzione allagamenti

Automazione

Foto-verifica degli allarmi

Guarda il video

App gratuite per installatori e utenti finali

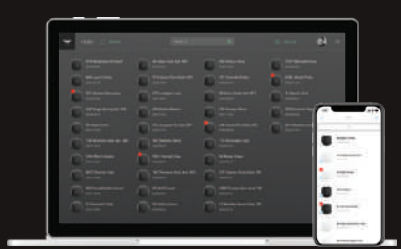
www.ajax.systems

macOS

Windows

iOS

Android



Tutti hanno un'idea di Sicurezza.

Noi per realizzare la tua partiamo dal Codice.

Creare e sviluppare soluzioni capaci di risolvere le specifiche esigenze delle aziende, legate alla sicurezza delle proprie persone e degli asset.

Da oltre 15 anni questo è quello che contraddistingue il nostro agire d'impresa e anima il nostro team di lavoro.

Insieme possiamo realizzare il tuo ecosistema di Security & Safety.

Insieme possiamo gestire oggi il tuo Futuro.

www.digitronica.it
info@digitronica.it

FOLLOW US:

Quando l'innovazione non è solo tecnologica

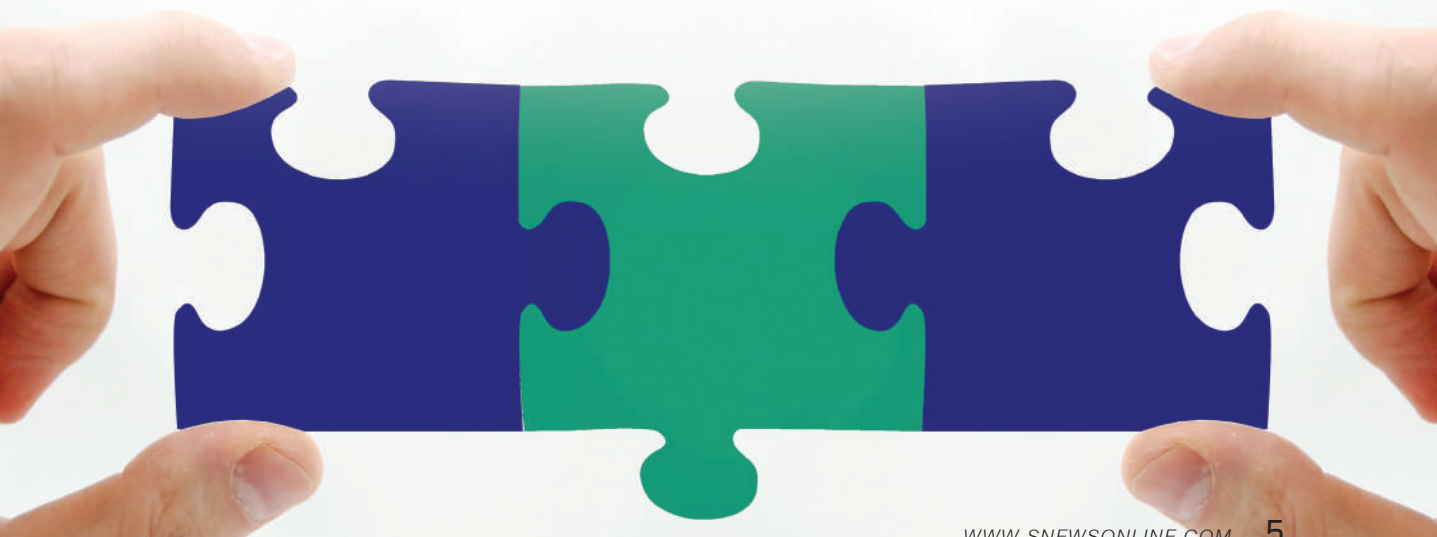
di Monica Bertolo

Il recente studio dell'Institute for Business Value dell'IBM, il CEO Study 2021, realizzato in collaborazione con Oxford Economics, evidenzia che oggi la priorità dei CEO nelle aziende di successo è il capitale umano, e che gli stessi sono focalizzati su competenze, tecnologie e partnerships in ottica di ecosistema, per guidare lo sviluppo nel post-pandemia.

In questo numero di S News, le testimonianze in tal senso sono davvero molte, a dimostrazione del fatto che anche nel nostro settore l'attenzione alle competenze, all'innovazione tecnologica e, sempre più, anche alle partnerships sta diventanto un driver per la crescita.
I risultati, infatti, non si ottengono a suon di proclami ma con studio, ricerca, metodo ed organizzazione. Ecco dunque che la filiera diventa ancora più importante, le partnerships fondamentali, il gioco di squadra indispensabile, perché la vera sicurezza si ottiene partendo dalla competenza e, declinato, dalla professionalità a tutti i livelli della catena del valore: dal produttore, al progettista, al security manager, al distributore, all'installatore, all'operatore. L'intera filiera è determinante per l'esito del processo, consumatore finale compreso, che deve essere correttamente informato e consigliato.

L'innovazione quindi non è solo tecnologica, ma di sistema. Il settore della sicurezza, oggi più che mai, sente la necessità di evolversi verso sistemi organizzativi di più ampie vedute, verso ecosistemi più inclusivi.

Da tempo parliamo della convergenza tra sicurezza fisica, logica ed organizzativa, e di convergenza tra security e safety. Ora è necessario fare un ulteriore step, verso la convergenza di competenze ed abilità, per creare ecosistemi forieri di vantaggi per l'intero settore, capaci a loro volta di generare vantaggi e sicurezza per l'intera comunità.



CAPTO: segnare la meta nella sicurezza

La scelta strategica di Hikvision

COVER STORY

10 CAPTO: segnare la meta nella sicurezza

EVENTI

16 Focus Tour 2021 riparte in Digital. Save the Date!

EVENTI DIGITAL

18 Italian Mobile Digital Summit 2021: le soluzioni per il movimento di persone e merci

EVENTI

22 Capto Beyond Security: l'evento in presenza 2021

OLTRE LA NOTIZIA

26 La scelta strategica di Hikvision

30 Nasce AJAX Italy: nuova struttura per una nuova strategia

34 Nasce TKH Security anche in Italia: ridare centralità alle eccellenze europee

38 Importanti e decisive novità in Top Italia!

42 Sicurezza, automazione e professionalità: Doppler un punto di riferimento

IL GOVERNO DEL RISCHIO

46 Master di II livello in Intelligence & Security Link Campus University

NUOVE SOLUZIONI TERMICHE HIKVISION
RAPIDO ED EFFICACE SCREENING DELLA TEMPERATURA CORPOREA

Le soluzioni termografiche eseguono un rapido screening della temperatura della superficie cutanea a distanza di sicurezza. L'elevata accuratezza di rilevazione e la flessibilità installativa e di utilizzo è assicurata dalla tecnologia Hikvision Bi-Spectrum, che combina due algoritmi intelligenti Deep Learning, garantendo un alto livello di precisione. Ideali per applicazioni in tutti gli ambiti ove vi siano flussi di persone o il rischio di assembramenti.

Hikvision Italy
Via Abruzzo 12, Z.I. S. Giacomo
31029 Vittorio Veneto
T +39 0438 6902
F +39 0438 690299
info.it@hikvision.com

Vittorio Veneto | Roma | Milano | Bologna | Napoli | Bari

www.hikvision.com

L'impatto psicologico della pandemia su persone e aziende

La protezione degli energy storage con batterie agli ioni di litio

FOCUS ASSIV

51 ASSIV: nasce la Commissione per l'Innovazione. Finalità, obiettivi e progetti

56 Sicurezza Urbana: Comuni ed Istituti di Vigilanza Privata. Save the Date!

IL DAZEBAO DELLA SECURITY

58 Una professione in evoluzione: da Manager a Evangelist

BEN-ESSERE AL LAVORO

62 L'impatto psicologico della pandemia su persone e aziende

ZOOM

64 Axon Interview: soluzione per la registrazione degli interrogatori dedicata, sicura, versatile

66 Openware: Gestione delle Emergenze e dei Punti di Raccolta sicuri

68 Centrali Elmax: dalla videoverifica e videoanalisi alla domotica

70 La protezione degli energy storage con batterie agli ioni di litio

72 Salto Systems: il controllo accessi nelle infrastrutture multiutente

74 Sunell Italia: in Anteprima la Propria Soluzione Tecnologica Integrata

CASE STUDY

76 PASO: in sicurezza il Palaghiaccio di Feltre, nelle Dolomiti Bellunesi

78-91 TECNOLOGIE

STOP AI FURTI !

UFO, LA RIVOLUZIONE DEI SISTEMI NEBBIOGENI

La soluzione facile da installare e utilizzare per fermare definitivamente i ladri.

h24

Assistenza h 24

7 giorni su 7
garantita per 5 anni.

ufosecurity.com

PLUG & PLAY

- > Nessun costo di installazione ne manutenzione;
- > Nessun falso allarme;
- > Nessun intervento invasivo.

Che aspetti? Chiama e richiedi subito una consulenza gratuita.

Numero Verde
800-201555

ufo®
IL PRIMO NEBBIOGENO AUTOINSTALLANTE

CAPTO: segnare la meta nella sicurezza

CAPTO
BEYOND SECURITY

a cura di Monica Bertolo

CAPTO, l'innovativa realtà nella ***Distribuzione di Sicurezza*** *presentatasi a fine 2020, scende letteralmente in campo con i protagonisti che con lei contribuiranno a tracciare l'Evoluzione del Mercato della Sicurezza in Italia, e non solo.*
Incontriamo quindi ***Stefano Comissari****, Direttore Commerciale CAPTO, o, potremmo anche dire, Coach Capto.*

Prima di presentare la squadra, coach, a quali esigenze del mercato della sicurezza

da sinistra, E. Padovani, L. Morisi, T. Allan, S. Comissari (Capto), M. Lamaro, T. Pasquali della Benetton Rugby

Edoardo Padovani, estremo, AXEL

Perché avete scelto il rugby?
I principi fondanti del rugby sono: **avanzare, sostenere, continuare** ed a mio parere si adattano perfettamente a quella che è la filosofia di Capto. Avanzare: nel senso di spingersi oltre, creare opportunità di business in ottica win win tra produttori e distributori. Sostenere: proprio come nel rugby fa il pilone, e la squadra di Capto supporta i distributori sul territorio nazionale, fornendo valore aggiunto e servizi tangibili. Continuare: che è forse il principio che sento più mio, significa credere in quello che stiamo facendo, porsi obiettivi ambiziosi, e **segnare la meta**.

Nessuna squadra meglio della **Benetton Rugby di Treviso**, della quale siamo sponsor ufficiale, rappresenta questa tenacia nel migliorarsi e creare un gruppo forte.

dà risposte Capto?
Il mercato della Sicurezza in Italia è un mercato che sta maturando ed evolvendo, ed ha necessità di avere al suo interno degli attori competenti, riconoscibili, aggreganti.
In questo tipo di mercato, **Capto si pone l'obiettivo di diventare punto di congiunzione** forte tra i distributori e quindi gli installatori di sicurezza, e i produttori e, a cascata, il mercato vero e proprio. Non è sempre facile far coincidere gli interessi e le scelte di produttori e distributori: in tal senso noi di Capto lavoriamo per essere il **collettore** tra queste entità. Per raggiungere un tale obiettivo, servono collegialità nella visione, un'idea chiara del piano di sviluppo e la capacità di tessere relazioni lavorative e personali affidabili e durature: questo è quello per cui tutti i giorni lavoriamo!

Luca Morisi, centro, SYLCO

Michele Lamaro, terza linea, PIXVIDEO

Bene, adesso siamo davvero pronti per conoscere la sua squadra! Ce la presenta?
Devo dire che la nostra è senza dubbio una squadra in cui si punta all'eccellenza, in cui **tutti giocano da titolari** e hanno un **ruolo preciso**. Questo, fin da subito, è stato un aspetto cruciale nell'individuazione dei fornitori con cui stringere una partnership solida e che fosse realmente interessante per tutti gli attori coinvolti, consentendo ad ognuno di **mantenere la propria identità**.
Le aziende produttrici che hanno deciso di affidarsi a Capto sono accomunate da alcuni principi cardine: sono innovative e hanno voglia e capacità di anticipare i cambiamenti del mercato e non di subirli; sviluppano prodotti con la ricerca e la cura che caratterizzano la nostra splendida nazione nel mondo; fanno rete e non vivono arroccate nella propria nicchia di prodotto ma si aprono a **collaborazioni e ad integrazioni**, e questo le rende davvero capaci di cogliere le esigenze specifiche e, sinergicamente, di rispondervi.
I produttori, ovvero **Axel, Italiana Sensori, Pixvideo, Sicep e Sylco**, che si sono affidati a noi di Capto, hanno per obiettivo quello di intrecciare competenze, know how e qualità per confrontarsi come una squadra sul mercato della sicurezza nazionale.

Una squadra, per segnare la meta, prepara delle strategie. Quali le vostre?
Innanzitutto, come dicevo poc'anzi, operare a livello **nazionale** ma, al contempo, essere fortemente presenti a livello **locale**, perché le esigenze, le richieste, le consuetudini, le tipologie di approccio variano molto nel nostro Paese.

Nella nostra strategia fondamentale è il **supporto** - *sostegno*, si direbbe nel linguaggio del rugby - che forniamo ai nostri distributori a vari livelli, a partire da quello **tecnico**, grazie al nostro **team di professionisti dall'esperienza consolidata**.
Capto fornisce assistenza costante sui prodotti, sulle integrazioni e sulle innovazioni tecnologiche e di sistema. Il fatto di essere quel collante tra i produttori ed i distributori, ci permette di anticipare le richieste del mercato sotto vari profili, creando vantaggio competitivo, perché facciamo incontrare velocemente e costantemente, praticamente in real time, le esigenze che arrivano dagli operatori a livello di distribuzione, con il know how e la Ricerca & Sviluppo dei produttori, accelerando così i tempi per arrivare alla linea di produzione stessa.

Molti poi anche gli **strumenti** che Capto mette a disposizione, a partire dal Portale B2B ed alle consulenze per il supporto **commerciale**, grazie ai nostri **Sales Tutors**.

Altro punto focale per Capto è rappresentato dalla **formazione**, aspetto imprescindibile per crescere nel business. Assicuriamo aggiornamento costante, che forniamo soprattutto online in questo periodo, vista l'attuale situazione, ma appena possibile saranno corsi in presenza ed in loco.

Ulteriore aspetto, il supporto alle attività di **marketing**, sia a livello di consulenza che con strumenti di comunicazione multimediale.

A tal proposito rientrano nella nostra strategia i **Capto Points**, i nostri diciamo "avanti", ovvero quei distributori partners che hanno

sposato il progetto adattandolo alle peculiarità del territorio.
A breve li presenteremo nel loro insieme, in quanto rappresentano per noi - come nel rugby, dove i due ruoli sono speculari - i nostri attaccanti ed al contempo i nostri difensori, ovvero coloro che difendono le regole e la filiera, pur attaccando il mercato, perché alla fine l'importante è segnare la meta a vantaggio di tutta la squadra.

Tiziano Pasquali, pilone, SICEP

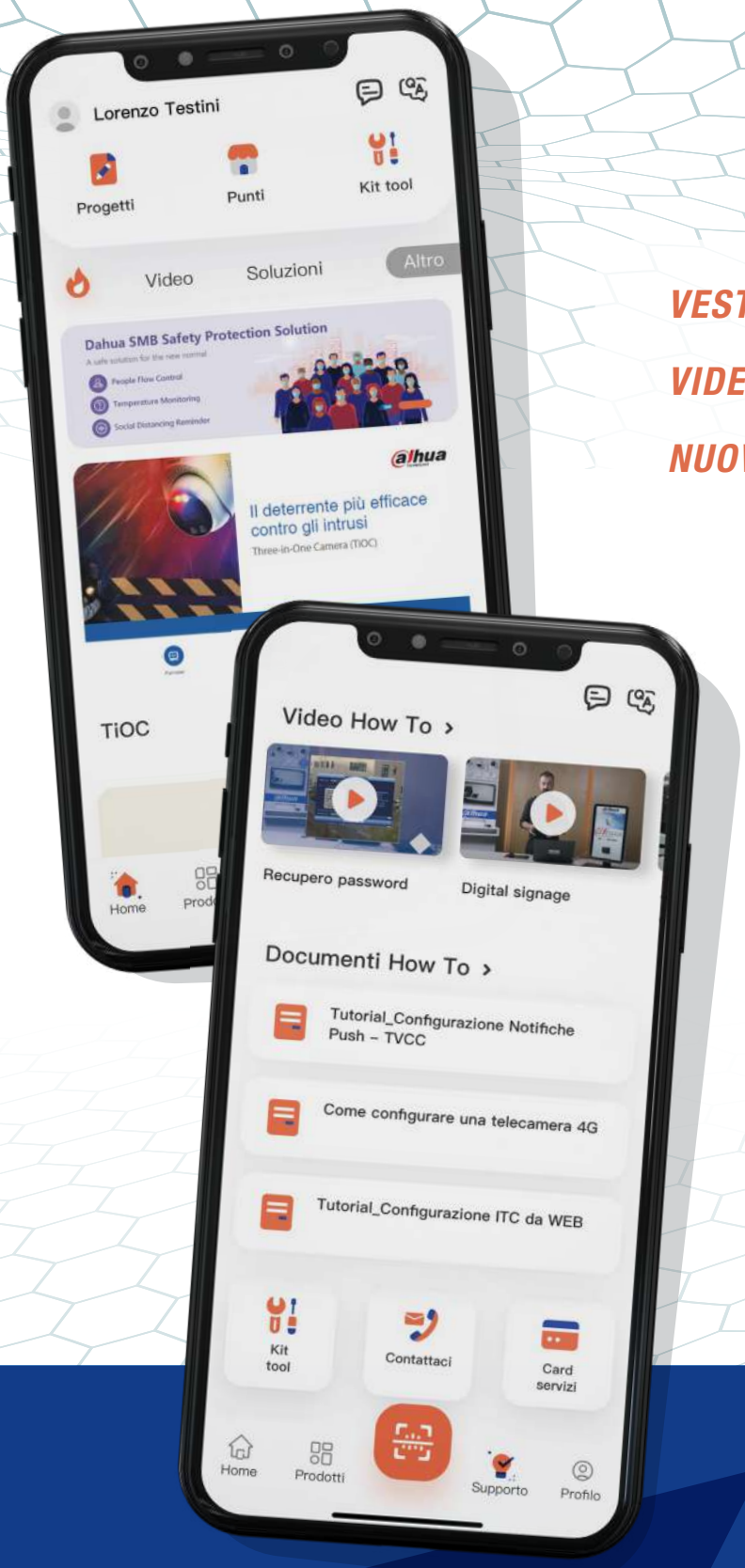
Tommaso Allan, mediano d'apertura, ITALIANA SENSORI

Appare chiaro dalle sue considerazioni che CAPTO nasce da un'idea, da una nuova vision del mercato della distribuzione di sicurezza. Quale dunque la vostra nel breve/medio futuro del settore?

L'idea che sta alla base della nascita di Capto è molto semplice: uniti si vince. Può sembrare banale ma se non impariamo sul serio a fare squadra, a fidarci e ad affidarci alle competenze di ogni attore del mercato, se non supportiamo efficacemente tutti i membri della squadra, dando loro gli strumenti di cui hanno bisogno, non stiamo lavorando bene e non creiamo qualità e differenziazione nel nostro settore. Capto è l'attore che crea questa sinergia, tra produttori, e tra produttore e distributore, rendendo più agevole il lavoro di entrambi: il nostro claim **Beyond Security** rappresenta proprio questo, perché oltre al prodotto, vi sono i servizi, la competenza, i rapporti umani, la stima professionale che fanno di un gruppo, una squadra.

*Nella foto di copertina, assieme a Stefano Comissari al centro, alcuni dei giocatori della **Benetton Rugby Treviso** e precisamente da sinistra: Edoardo Padovani, Luca Morisi, Tommaso Allan, Michele Lamaro, Tiziano Pasquali.*

©Dahua Technology Italy 2021 - E' vietata la riproduzione di testi e immagini anche parzialmente senza autorizzazione scritta. I marchi presenti sono dei rispettivi proprietari. ADV 02.2021



VESTE GRAFICA RINNOVATA

VIDEO TUTORIAL E GUIDE

NUOVI PRATICI TOOL

App Store

Google Play

L'UNIVERSO DAHUA NEL

Partner Tecnologico dei Musei Vaticani

dahua TECHNOLOGY

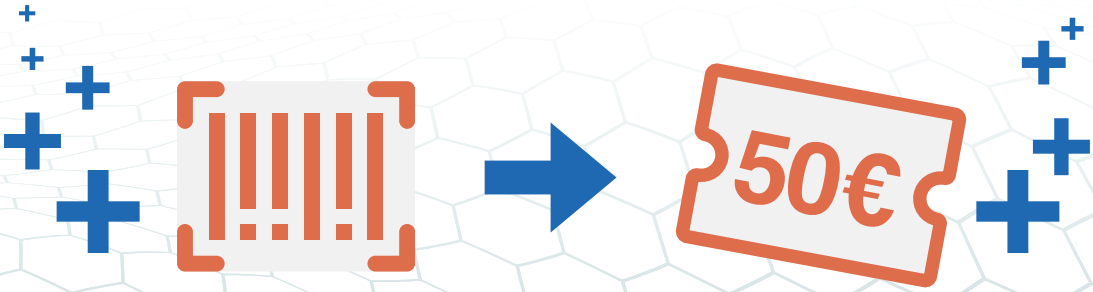
DH PARTNER APP

PIÙ BUONI SE SCANSIONI

Riparte il nostro programma a premi: scarica l'app, registrati, attiva la funzione scan, scansiona il QR code o il numero seriale dei prodotti Dahua che acquisti, guadagna punti e riscatta i buoni Amazon!

Scansiona il seriale dei prodotti e **ottieni i punti**

Riscatta i punti accumulati con **Buoni Regalo Amazon.it**



*Restrizioni applicate. Vedere dettagli su: amazon.it/gc-legal

LE TUE MANI

CE FC ISO 9001:2000

DAHUA TECHNOLOGY ITALY S.r.l.
Via Brughetti, 9/H - Bovisio Masciago (MB) - Italia
info.italy@dahuatech.com | www.dahuasecurity.com/it

Focus Tour 2021 riparte in Digital. Save the Date!

la Redazione

Il Focus Tour, l'evento itinerante sulla Formazione Antincendio nato nel 2019 grazie ad **Elan**, **Inim** e **Paso**, organizzato da **Assosicurezza** con la media partnership di **S News**, riparte in versione Digital, in attesa di poter nuovamente riprendere il Tour in presenza.
Le prime due tappe dell'edizione 2021 dal titolo "Gli impianti di rivelazione ed allarme incendio (IRAI) alla luce del codice di prevenzione incendi - prevenzione incendi, cavi speciali ed evacuazione sonora", si tengono online **VENERDÌ 26 MARZO** e **VENERDÌ 23 APRILE** dalle 15:30 alle 19:30, con quindi 4 ore formative in modalità D.A.D. La piattaforma utilizzata è Go ToWebinar.

"La partecipazione è gratuita – sottolinea Franco Dischi, Segretario Generale di Assosicurezza – e sono previsti **Crediti Formativi Professionali per Installatori, Progettisti, Periti Liquidatori e Security Managers".**

La finalità del corso è quella di fornire i criteri da seguire nella progettazione, nell'esecuzione, nella verifica e nella manutenzione degli impianti secondo la regola dell'arte, ottemperando a tutte le normative vigenti.

Ecco temi e relatori:
• Nuovo codice di prevenzione incendi – eliminazione doppio binario – ultimi aggiornamenti – abrogazione del D.M. 01/02/1986
Ing. Domenico Maisano, Direttore Vicedirigente Corpo Nazionale dei Vigili del Fuoco, Comando Provinciale di Catania

• Aggiornamenti sulla normativa dei sistemi di evacuazione vocale (UNI-ISO 7240-19, UNI/CEN TS 54-32, EN 54-16, EN 54-24 e EN 54-4)
Ing. Roberto Megazzini, Paso

• Manutenzioni e controlli dei sistemi di rivelazione automatica d'incendio: UNI 11224:2019
Per. Ind. Stefano Morelli, Inim Electronics

• Obblighi dei progettisti al rispetto dei parametri relativi alle connessioni nei sistemi di rivelazione automatica d'incendio al fine di evitare malfunzionamenti, in particolare nei sistemi analogici indirizzati – (EN 50575 e EU 305/2011, EN 50200, UNI 9795, CEI 20105)
Ing. Cristiano Montesi, Elan

Per iscriversi: https://register.gotowebinar.com/register/6819949982929331728

TROVATA! ANCHE IN VACANZA...

Agenzia pubblicitaria: www.todoe20.it

ANALISI VIDEO, LETTURA TARGHE, RICONOSCIMENTO FACCIALE, CONTROLLO TEMPERATURA

LA MIGLIOR TECNOLOGIA DI VIDEOSORVEGLIANZA IN ITALIA

- RICONOSCIMENTO FACCIALE
- ANALISI VIDEO INTELLIGENTE
- LETTURA TARGHE
- INTEGRAZIONE CON SUNVIEW
- ANALISI OGGETTO RILEVATO
- CONTEGGIO VEICOLI E PERSONE
- ANALISI TEMPERATURA

SUNELL ITALIA
Stark Solution

SUNELL ITALIA ha una rete di distributori di zona in grado di affiancare professionalmente l'installatore nel **pre e post-vendita** attraverso **corsi di formazione**, **assistenza tecnica**, **attività di consulenza**, **documentazione commerciale e di marketing**.
Il prodotto Sunell non è presente sui canali commerciali online nè si possono trovare prezzi netti in Internet, a tutela del giusto guadagno e della professionalità dell'intera catena distributiva. I prodotti, sempre aggiornati e di ultima generazione, sono il risultato di un **Ufficio Ricerca e Sviluppo di 500 Ingegneri**, una garanzia di **affidabilità totale**.

www.sunellitalia.it

Italian Mobile Digital Summit 2021:

le soluzioni per il movimento di persone e merci

la Redazione

A quasi un anno dal Vertical Security Summit 2020 di valenza e respiro europei, tenutosi in Vaticano, dove Dahua Technology Italy ha saputo stupire con un evento di spessore, con eleganza e misura, contenuti e cultura, il 4 febbraio si è svolto il Mobile Digital Summit, evento quest'anno online dedicato alle **soluzioni AI nel settore Transportation**, una delle verticalità, assieme al Retail, approfondite proprio al Summit dello scorso anno.

PASQUALE TOTARO, General Manager, in apertura dei lavori ha sottolineato l'importanza e l'esclusività dell'evento, che ha saputo calamitare **numerosissimi partecipanti, anche dall'estero**.
"Questo Summit - ha evidenziato Totaro - crea un link tra gli operatori del settore trasporti e Dahua, con l'intento di consolidare la **leadership nel mercato** e soddisfare le esigenze specifiche dei professionisti. Tale incontro è l'occasione per indirizzare l'evoluzione di soluzioni e tecnologie nella direzione giusta. Dahua è una realtà ormai nota: ciò che vogliamo far capire oggi è quali sono **le potenzialità che possiamo mettere in atto attraverso la collaborazione diretta con gli attori dell'universo transportation**."

DAVID SHEN, General Manager WEU, gli ha fatto eco, specificando i concetti di valore aggiunto e di integrazione alla base della filosofia Dahua: "Mi piace definire **Dahua** come un **total solution provider che crea valore. L'intelligenza artificiale è uno dei punti chiave**, ma quello che fa la differenza è come ne sprigioniamo il potenziale. A proposito dei trasporti, è fondamentale aiutare le aziende a ridurre i rischi legati alla sicurezza. La strategia per raggiungere questo obiettivo prevede apertura e integrazione, in modo che i nostri partners e gli utenti possano sviluppare i propri software: **vogliamo fornire strumenti, non vincoli. Sono convinto che il mercato italiano sia già un modello da imitare**. Credo e spero sia solo l'inizio di una collaborazione proficua con le aziende locali".

David Shen, General Manager di Dahua Technology WEU

Strong Yuan, Director of Global Transportation Solutions & Director of Global Sales of Government & Transportation di Dahua Technology

A completare gli interventi del top management Dahua, ecco le parole di **STRONG YUAN**, Global Transportation Sales Director, che ha spiegato come il suo ruolo consista nel "supportare il mercato globale, **raccogliendo tutte le richieste per soddisfarle**. Con questo summit vogliamo condividere con voi la nostra visione di come potenziare il settore trasporti attraverso la soluzione Mobile Dahua. Siamo convinti che la strada giusta sia coniugare le competenze migliori per creare soluzioni di sicurezza integrata davvero efficaci. Dahua lavora per l'industria dei trasporti da oltre 15 anni ottenendo numerosi successi in tutto il mondo. Le soluzioni Mobile sono **potenziate da AI e Cloud**: abbiamo applicato algoritmi per ottimizzare il conteggio dei passeggeri, i sistemi di assistenza alla guida, come il Driver Status Monitoring e l'Advanced Driver Assistant System e, tramite la **nostra piattaforma Mobile Center**, è possibile monitorare i mezzi via **GPS**. Abbiamo già pianificato di applicare il **5G** per un'efficienza di trasmissione ancora migliore. **Continueremo ad investire per perfezionare le nostre soluzioni per il mercato italiano**".

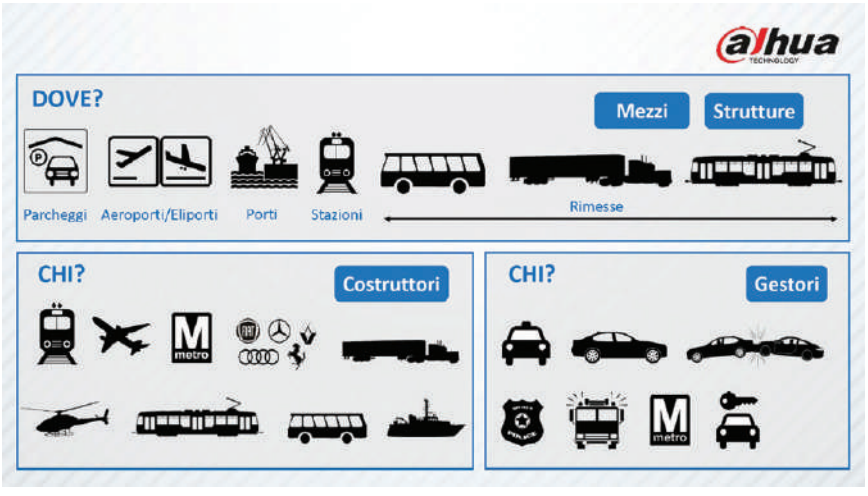
Il dottor **CLAUDIO PANTALEO**, esperto di trasporti ed ex Direttore di sistemi e tecnologie a protezione del patrimonio in **ATM Milano**, ha poi fornito una panoramica approfondita sui fattori di rischio degli scenari transportation legati agli aspetti **safety, security e ritorno dell'investimento (ROI)** e su come affrontarli. Ciò che è emerso dalla presentazione è che le nostre difese devono essere dinamiche e adattabili alle circostanze per fronteggiare minacce in continua evoluzione. È quindi fondamentale la transizione da un approccio reattivo a uno preventivo, attraverso la **convergenza tra safety e security che implichi integrazione, flessibilità, scalabilità e modularità**.

LE CARATTERISTICHE DELLE SOLUZIONI DAHUA, MOBILE INCLUSA

TIZIANO CHIARINI, Responsabile della formazione di Dahua Technology Italy, le ha illustrate nel dettaglio durante la sua presentazione. Dopo una breve introduzione della realtà Dahua raccontata dai numeri, in particolare **3.700 brevetti e quasi 400 milioni di dollari investiti in Ricerca e Sviluppo**, che testimoniano la propensione all'innovazione e all'avanguardia tecnologica dell'azienda, si è passati a un'analisi delle esigenze del settore e dei benefici che offre la soluzione Mobile. Questa si rivolge sia ai **produttori dei mezzi** che alle **compagnie di gestione** e, naturalmente, agli **utenti**.

LA SOLUZIONE MOBILE: DOVE VIENE IMPLEMENTATA?

Certamente sui mezzi, ma anche nelle strutture e persino come equipaggiamento delle persone. Gestione dei flussi di veicoli, aree parcheggio e rimessaggi, protezione di mezzi e strutture, salvaguardia di passeggeri e conducenti, gestione



dei dipendenti, intervento tempestivo in caso di incidenti e organizzazione di contenuti pubblicitari: queste sono le sfide principali.

Dalla prospettiva dei **gestori** ci si focalizza maggiormente sul conteggio persone e il monitoraggio della temperatura, il riconoscimento degli autisti e le statistiche di affluenza, mentre per i **produttori** è cruciale differenziarsi dalla concorrenza, fornendo mezzi già equipaggiati: un plus rispetto ai competitors per conquistare più quote di mercato.

LA SOLUZIONE GLOBALE DAHUA: NON COSTO MA INVESTIMENTO

"La nostra gamma - spiega Chiarini - che include telecamere, apparecchiature di registrazione, allarmi, monitors e molto altro, si differenzia in tecnologie IP e tecnologie **HDCVI** (alta risoluzione su cavo coassiale), entrambe potenziate dall'intelligenza artificiale. L'AI è il quid che ha fatto la differenza, cambiando profondamente il concetto di soluzione mobile.

La **tecnologia ADAS, Advanced Driver Assistant System**, che rileva veicoli, pedoni e rispettive velocità e direzioni di marcia, e **DSM, Driver Status Monitoring**, che analizza i comportamenti degli autisti, ne sono un'espressione.
Il tutto è gestito da un'unica piattaforma, **il Mobile Center**, che lavora con la logica server client", puntualizza Chiarini.

Dalla teoria si è passati alla pratica quando l'ingegner **LUCA PARI**, Project Sales Manager di Dahua Technology Italy, ha presentato i casi reali degli ultimi cinque anni in Italia: "A partire dal 2016, **la crescita è stata esponenziale**, avendo stretto relazioni importanti con partners tecnologici, costruttori e clienti finali. Abbiamo realizzato **oltre 3.000 sistemi mobile, la maggior parte dei quali in ambito trasporti pubblici locali**. La crescita ha interessato anche la struttura interna della nostra azienda: abbiamo infatti istituito un team project specializzato nel mondo mobile, sia dal punto di vista tecnico che commerciale e ci avvaliamo di partners certificati, che hanno completato un percorso formativo in modo da essere autonomi sul territorio in fase di proposta commerciale, installazione, gestione e manutenzione degli impianti. Nella **nostra nuova sede di Cinisello Balsamo (MI) abbiamo allestito uno showroom dedicato interamente alle soluzioni mobile**, con un design molto accattivante, che permetterà a tutti di vedere e toccare con mano i prodotti e la centralizzazione dell'impianto".

"Il Mobile Digital Summit – evidenziano da Dahua Italy - è stata un'occasione davvero preziosa per condividere con tanti professionisti la nostra visione di **come massimizzare la sicurezza e l'efficienza del settore trasporti attraverso soluzioni complete, su misura e multi-livello**. Vi aspettiamo dunque al prossimo appuntamento!", concludono con soddisfazione ed entusiasmo da Dahua Technology Italy.

ESSER

by Honeywell

Nuovi sistemi di aspirazione VESDA con interfaccia esserbus integrata

ESSER by Honeywell introduce nella propria gamma di prodotto i sistemi di aspirazione VESDA con interfaccia esserbus® integrata.

I nuovi prodotti sono in grado di gestire un canale di aspirazione oppure 4 canali di aspirazione in contemporanea e sono disponibili nella versione con display da 3,5 pollici o con indicatori a LED.

Grazie all'interfaccia esserbus® integrata, l'unità di aspirazione può essere direttamente collegata alle centrali di rivelazione incendio ESSER modello IQ8 e FlexES, riducendo i costi di installazione e manutenzione ed aumentando l'affidabilità del sistema.

Il tool di programmazione delle centrali riconosce automaticamente i dispositivi ed assegna una programmazione predefinita i cui parametri possono comunque essere modificati.

Il sistema è certificato EN 54 e VdS, nel rispetto delle normative vigenti.

Honeywell | Security and Fire
Via Achille Grandi, 22 - 20097 S.Donato M.se (MI)
Tel. +39 02 518971
esseritaly@honeywell.com
www.esser-systems.com

Esser Italia

Capto Beyond Security: l'evento in presenza 2021

a cura di Linda R. Spiller

Capto, la nuova realtà nel panorama della **Distribuzione di Sicurezza**, ha **aperto il 2021 alla grande**, con un evento in presenza, svoltosi venerdì 8 gennaio in una splendida e tersa giornata di sole.

L'evento, indubbiamente il primo del settore sicurezza del nuovo anno, è stata l'occasione per **Stefano Comissari**, Direttore Commerciale Capto, di **presentare con i partners** la nuova organizzazione e la nuova struttura.
Attenti a tutti i protocolli ed alle misure anti-covid i partecipanti, rispettosi del distanziamento ma accomunati dall'**entusiasmo del progetto innovativo**, hanno condiviso visioni sul mercato e modalità di fare rete tra imprese, dando prova tangibile e dimostrazione pragmatica di saper mettere a fattor comune intenti ed obiettivi.
S News, media partner del progetto, ha raccolto i molti apporti scaturiti nel corso dell'evento.

AXEL: CAPTO FORIERA DI RISULTATI DECISAMENTE IMPORTANTI

Patrizio Bosello e Giuliano Gherlenda

Axel, che da sempre porta avanti il messaggio di "andare oltre" per la sicurezza e per l'innovazione, è perfettamente in linea con quel **Beyond Security** che caratterizza la strategia di Capto.
Ecco perché è stata tra le prime aziende a concretizzare con Capto il **progetto di fare rete tra imprese**, che bene è stato presentato, in tutte le sue sfaccettature e risvolti, dai due interlocutori partecipanti all'evento: **Patrizio Bosello**, Presidente e **Giuliano Gherlenda**, Direttore Commerciale di Axel.
"Si tratta di una **collaborazione commerciale strategica tra aziende italiane** - ha sottolineato Gherlenda - pronte a lavorare assieme verso un **obiettivo comune**, chiaro e concreto".
Capto è già una realtà, nata da "un'idea **foriera di risultati decisamente importanti**", ha sottolineato Bosello.

SICEP: CAPTO MOLTO INTERESSANTE PERCHÉ PUNTA ALL'IDENTITÀ NAZIONALE

Paolo Olzi e Raffaele Iodice

Sicep, tra le protagoniste di Capto Beyond Security, ha partecipato all'evento ufficiale di lancio con **Paolo Olzi**, Sales Director e **Raffaele Iodice**, General Manager Sicep.

Olzi ha spiegato con chiarezza la **valenza e le specificità della partnership di Sicep con Capto**, addentrandosi anche ad illustrare alcune delle nuove soluzioni che l'azienda produttrice fiorentina presenta sul mercato, tra le quali spiccano **Dogma**, Sistema di allarme innovativo, facilmente installabile e **Nimbus**, il Fumogeno Sicep dalla protezione efficace e rapida.

Iodice si è addentrato invece in un'interessante analisi dell'attuale situazione del settore, partendo dalla constatazione della **forte entrata in campo di players stranieri**, sia nel mercato dell'**Antintrusione** che in quello della **Vigilanza**. Chiara la visione di Iodice, che non si è limitato a dettagliare le sfide che gli operatori italiani si trovano ad affrontare, ma ha anche saputo fornire concrete soluzioni. Tra queste Capto che, ha sottolineato, rappresenta un **progetto molto interessante** proprio perché, tra i vari aspetti, punta ad un'**identità nazionale**, caratteristica distintiva di Sicep che sin dal 1978 fa del Made in Italy un fattore determinante della sua strategia di qualità produttiva e di servizio.

PIXVIDEO: CAPTO, GRANDE OPPORTUNITÀ DI ESPANSIONE E CRESCITA

Pixvideo rappresenta uno dei marchi di Capto Beyond Security, ed in occasione dell'evento era presente con **Valentina Martin**, Responsabile Marketing e **Stefano Florio**, Responsabile Tecnico Pixvideo.

"La sinergia creatasi con Capto – ha sottolineato Martin - rappresenta per Pixvideo una **grande opportunità di espansione e di crescita**. Negli ultimi anni siamo cresciuti costantemente, soprattutto nel Nord Italia. Capto ci permette sostanzialmente di spingere sull'acceleratore, **distribuendo il nostro brand su tutto il territorio nazionale**, mantenendo fede ad un principio per noi fondamentale: la **distribuzione solo attraverso canali ufficiali, per tutelare i professionisti del settore sicurezza**".

Stefano Florio e Valentina Martin

A sua volta Florio ha presentato la linea prodotti per la videosorveglianza Pixvideo, che verrà distribuita grazie a Capto. "Si tratta di **nuove funzionalità 2021** – ha specificato - sia per la videosorveglianza **IP** che per quanto concerne i sistemi **multiprotocollo sempre ad alta definizione**. Tra le nuove funzionalità anche la **telegestione**, che permetterà all'utilizzatore finale di tenere sotto controllo e quindi di monitorare in tempo reale tutto quello che riguarda il proprio impianto di videosorveglianza".

ITALIANA SENSORI: CAPTO, PRESENZA CAPILLARE SUL TERRITORIO ITALIANO

Italiana Sensori, che rappresenta con orgoglio **la tecnologia italiana** nel settore della rivelazione di **intrusione** applicata agli allarmi, è tra i partners di Capto.

Collegata da remoto, alla presentazione ufficiale **Donatella Botta**, Responsabile Marketing Italiana Sensori, ha evidenziato: "La nostra azienda ha abbracciato questa partnership con Capto con grande entusiasmo. Capto potrà essere il partner che saprà **valorizzare i nostri prodotti sul mercato**. Questo perché Capto ha la capacità di avere una **presenza capillare sul territorio**, oltre a vantare una **grande esperienza nel mercato della sicurezza**. Saprà dunque dare il giusto valore alla progettazione e produzione di Italiana Sensori.

Attraverso Capto - specifica Botta - Italiana Sensori presenta sul mercato **tutto il suo catalogo**, costituito da tantissime soluzioni antintrusione".

Donatella Botta

Botta ha proseguito presentando i "fiori all'occhiello" della proposta Italiana Sensori, che Capto porta sul mercato.

AIPHONE & CAPTO: OTTIMA PROPOSTA PER IL MERCATO DELLA SICUREZZA

Alessandro Bosello

Aiphone, Azienda Giapponese leader nella **videocitofonia** a livello globale, con una storia di 65 anni nel segno dell'innovazione, è tra i marchi della proposta **Capto Beyond Security**.

Alessandro Bosello, Brand Specialist Aiphone per Capto nel corso dell'evento ha sottolineato: "Aiphone, multinazionale che esporta in oltre 60 Paesi sistemi di **videocitofonia ed Intercom audio-video, sia analogici che IP,** con oltre 1500 dipendenti ed un fatturato di oltre 800 milioni di Euro, grazie alle sue peculiarità tecniche rappresenta un'**ottima proposta per il mercato specialistico della sicurezza**".
Bosello ha quindi puntualizzato alcuni dei plus di Aiphone, a partire dalla **difettosità inferiore allo 0.014%** sull'intera proposta commerciale, assieme all'attenzione estrema alla qualità ed alla ricerca, aspetti tipici delle aziende nipponiche.
Bosello è passato poi a presentare le gamme delle soluzioni Aiphone che Capto presenta sul mercato, specificandone caratteristiche e finalità.

SYLCO: CAPTO PROGETTO COMUNE DI BRANDS SPECIALIZZATI

Clara Alioto

Sylco è tra i partners protagonisti della proposta di Capto Beyond Security.

Clara Alioto, Responsabile in Sylco del Progetto Capto, a tal proposito sottolinea: "A seguito di un'attenta analisi della proposta di Capto, abbiamo deciso di iniziare una collaborazione che ci sembrava interessante per due aspetti. Innanzitutto la decisione di mettere insieme **aziende specializzate** del settore, al fine di costruire un'azione propositiva e professionale a supporto di tutti i livelli della filiera del settore security. In secondo luogo la possibilità di affermare ulteriormente il nostro brand attraverso una distribuzione capillare nel territorio".
Sul fronte prodotti e soluzioni Alioto evidenzia: "Capto distribuirà **in esclusiva l'intera linea Sylco**. Parliamo di **sirene d'allarme** per applicazioni civili ed industriali, **alimentatori** per impianti antifurto, **schede relè e multifunzione**, lampeggianti e altri prodotti applicabili all'impianto antifurto. Sylco, che è un brand operante ormai dal 1977, è riconosciuto in Italia e all'estero per la costruzione di dispositivi per impianti **antifurto** certificati e di **qualità**.
Vanta una produzione 100% Made in Italy, soluzioni funzionali e dispositivi user friendly, che consentono di offrire tecnologia avanzata e qualità certificata".

Follow the PAW
EN54
Made in Italy

paso
SOUND SYSTEM SPECIALIST

EN54 16
EN54 4

La nuova era dei Sistemi di Evacuazione Vocale

PAW5500-VES
PAW51K-VES

Sistemi compatti all-in-one per impianti d'emergenza

Unità di controllo certificate conformi a norme EN54-16 & EN54-4
Pratico e veloce montaggio a parete

Soluzioni *smart* per ogni esigenza,
dalle piccole alle grandi installazioni!

www.paso.it

La scelta strategica di Hikvision

Incontriamo Massimiliano Troilo, General Manager Hikvision Italy

a cura di Monica Bertolo

Facciamo il punto della situazione: come avete chiuso il 2020 e quali l'andamento e la previsione per questo 2021?

Usciamo da un anno durante il quale sono venute meno le nostre certezze, ma, ancor più, sono venute meno le nostre consuetudini. Il modo di lavorare è cambiato radicalmente: senza il tempo di un adattamento fisiologico, abbiamo

Massimiliano Troilo

dovuto cambiare in corsa e velocemente. L'**approccio manageriale al business** ha fatto la differenza e la **solidità aziendale** ha giocato un ruolo chiave nel "traghettare" le nostre imprese dal 2019 a quello che sarà il prossimo futuro e, tuttora, viviamo un periodo che ci deve vedere **vigili e sempre pronti al cambiamento** e all'adattamento costante alle nuove condizioni.
Abbiamo chiuso un **2020**, sotto l'aspetto strettamente legato al business, **entusiasmante** e con una **crescita** tanto importante quanto, per la situazione generale che si era venuta a delineare i primi mesi, inaspettata. L'andamento di Hikvision a livello Globale e in Italia, anche alla luce del primo trimestre 2021, è il risultato di un **Piano Strategico** ben definito e contestualizzato, già dal giorno della fondazione dell'azienda nel 2001 e della branch nel 2012, e non è dovuto, anche se hanno avuto un ruolo importante, ai soli prodotti per la misurazione della temperatura, ma agli **investimenti in termini di personale e presenza sul territorio** fatti, per ciò che riguarda più specificatamente l'Italia, nel 2018.
Tutto è allineato e predisposto per il raggiungimento, quest'anno, di quei **100 milioni di Dollari che ci eravamo prefissati, e siamo già impostati e proiettati per un ulteriore raddoppio nei prossimi anni**.
Siamo consapevoli delle difficoltà che abbiamo di fronte a noi: i trasporti, come ad esempio l'evento del canale di Suez, l'approvvigionamento delle materie prime che scarseggiano e l'aumento generale dei prezzi sono fattori che, se tenuti nella dovuta considerazione, possono diventare **punto di forza sulla concorrenza** e quindi opportunità di consolidamento ed espansione.

Spingendoci "oltre", come direbbe lei, quale la vostra visione a medio/lungo periodo?
Nel 2021 concludiamo quanto ci eravamo fissati nel piano a cinque anni del 2017 e stiamo già lavorando al piano strategico che ci porterà al **2025**. Abbiamo cominciato a parlare di "andare oltre" tanti anni fa: ora tutti usano questa terminologia, ma "**andare oltre**" prevede una visione di medio/lungo periodo, prevede cambiamento e, francamente, ho visto poco di concreto a riguardo.
Ci sono in programma **investimenti ingenti in termini di struttura, personale e marketing**: proseguiremo con l'approccio per focus, sia per i businesses consolidati che per le nuove opportunità come **HikMicro** per la tecnologia termica, il **Networking** ed il segmento del **Commercial Display**.
Per ciò che riguarda il prodotto nel quale siamo più forti, e cioè la **videosorveglianza**, quest'anno in particolare ci vedrà incentrare gli investimenti sulla **Business Unit Solution**, con l'assunzione di nuovo personale, ma anche con il consolidamento di molte attività, che il 2020 ci ha forzato a rallentare e che ci devono portare sempre più vicini e sempre più partner di quella fascia di mercato che si rivolge ai **segmenti verticali più importanti e critici a livello di sicurezza** ed al consolidamento della partnership con gli attori che ci operano.

Avete istituito le BU e, da quanto ci ha appena detto, puntate quest'anno espressamente sulla proposta Solution. Si tratta di un modo, di una strategia specifica che rivisita il concetto di "catalogo"?
Già da qualche anno abbiamo cominciato a suddividere i prodotti in **diversi cataloghi**, che altro non sono che **Soluzioni Prodotto per mondi diversi**.
Abbiamo il catalogo **HiWatch** per la Distribuzione di **Materiale Elettrico**, il catalogo **Professional** per la **Distribuzione Specializzata** ed il catalogo **Solution** dedicato alle attività di Business Development e Project, caratteristiche del mondo dei **Key Accounts e dei mercati Verticali**.
Il catalogo Solution, arricchito ulteriormente di prodotti, è lo **strumento** di riferimento dove **System Integrators e Professional Installers** potranno trovare una risposta tecnologica, completa e scalabile in termini di prodotti e performances, rispetto a tutte le loro esigenze, ma anche **protezione** rispetto ai progetti ed al loro business, un catalogo dedicato e un percorso professionale nel quale identificarsi che sia **garanzia** dei loro investimenti e di quelli dei propri clienti.

Molto chiaro. Ho però l'impressione che la vostra impostazione non si fermi qui, ma che ci sia un progetto ben più articolato...
Non c'è solo catalogo, c'è una **focalizzazione delle attività**, soprattutto quelle di **BDM**. Abbiamo diviso queste opportunità concentrandoci a **più livelli**: il Governativo suddiviso in Militare ed Infrastrutturale;

le Utilities come target specifico, il tutto ulteriormente suddiviso in ciò che è Centrale e in ciò che è Locale; i Verticali, che si riferiscono più comunemente al privato come l'Industria, il Retail, la Logistica, ma anche per tipologia di prodotto come nel caso di ITS e Mobile, dove il focus deve necessariamente passare per una gamma molto specialistica.

La creazione della domanda passa, a vari livelli, dai **partners** ed è proprio nell'intimo significato di questa parola che abbiamo delineato il nostro **Partner Program**, come per la **Distribuzione** vediamo i nostri interlocutori oltre il concetto di Cliente, sentiamo la **responsabilità verso gli utenti finali** ed i loro investimenti in termini di Security, ma anche qui vogliamo "andare oltre". Non ci vogliamo fermare ad un accordo tra le parti, ad un trattamento economico, ad aggiornamenti tecnici e processi di certificazione: noi vogliamo **creare una community**, dove condividere esperienze e dove trovare risposte da chi condivide il nostro stesso percorso, una community che veda tutti gli attori partecipare e mettere a valore le proprie conoscenze e, perché no, passare anche qualche momento di convivialità.

Riteniamo che nel prossimo futuro, la presenza del **produttore in partnership con il System Integrator** sia condizione **indispensabile**, per una certa tipologia di utenti finali, che deve vedere i propri investimenti supportati da una **doppia garanzia**.

Concludendo direi che l'**identificazione nella Selezione Prodotti Solution con la combinazione del Partner Program**, rappresenta, per molteplici motivi tra i quali sicuramente la tipologia dei prodotti, la **scelta strategica di Hikvision**. Il Solution non sarà un Catalogo per tutti: avrà un **carattere di esclusività e, quindi, di protezione.**

SOLUTION
CATALOGO PRODOTTI

www.hikvision.com

www.saltosystems.com/

Accesso intelligente senza chiavi e da cellulare.

Realizzare oggi gli edifici di domani senza chiavi con un pensiero innovativo e una tecnologia avanzata di controllo accessi basata su dispositivi mobili.

SERRATURE INTELLIGENTI PROGETTATE PER ESSERE SICURE:

COMPLETAMENTE SENZA FILI: Stand-alone,serrature intelligenti virtualmente collegate in rete, cablate e wireless, tutte funzionanti all'interno di un'unica piattaforma tecnologica per il controllo degli accessi.

COSTRUITE PER COPRIRE CIASCUN PUNTO D'ACCESSO: Vasta gamma di serrature elettroniche, cilindri e lettori per coprire tutte le esigenze di qualsiasi tipologia di edificio.

FACILI DA INSTALLARE: Progettate per essere installate su porte con serrature esistenti, senza necessità di ulteriori modifiche o cablaggi.

ACCESSO SICURO SENZA CHIAVI: Piattaforma di chiusura elettronica completa compatibile con dispositivi mobili, aumento della sicurezza, del controllo e della comodità.

SALTO Systems - Italia
Tel.: +39 051 72 77 98 | Email: info.it@saltosystems.com | www.saltosystems.com

SALTO
inspiredaccess

Nasce AJAX Italy: nuova struttura per una nuova strategia

a cura di Monica Bertolo

AJAX Systems, la cui linea di assemblaggio produce **più di 500.000 dispositivi d'allarme wireless al mese**, è una realtà ben conosciuta in Italia.
Oggi Ajax ha **notevoli novità** che riguardano proprio il bel Paese.

*Per scoprirle incontriamo **Diego di Giuseppe**, Direttore Vendite Italia ed Iberia, di recente entrato in Ajax Systems.*

Signor Di Giuseppe, lei è decisamente un volto ben noto sul panorama della sicurezza in Italia e non solo, avendo già ricoperto un significativo ruolo presso un player globale a dir poco di prim'ordine. Ci risulta che, come AJAX Systems, stiate definendo una nuova struttura, un nuovo team qui in Italia, corretto?

Esattamente, siamo perfettamente consci che la chiave del successo in un mercato frammentato come quello Italiano è la **localizzazione del business: strutture e persone locali**, che sappiano ascoltare le esigenze del mercato e possano, quindi, dare una **risposta dalle peculiarità locali** in termini di prodotto, caratteristiche tecniche e servizio.
Questo ci ha spinto ad investire ed a far nascere **AJAX Italy**: oggi un **team di 5 persone**, che contestualmente al nostro volume d'affari cresce rapidamente e ci consentirà di poter dare un eccellente servizio ai professionisti della **sicurezza Italiana**.

Quali le finalità e quale quindi la strategia?

La nostra mission è quella di **diventare il brand di riferimento per il professionista della sicurezza**.
In generale direi che il mercato sta rispondendo con **entusiasmo** rispetto alla nuova strategia commerciale e al processo di localizzazione del business. **Ajax cresce velocemente** ed in pochi anni è passata dall'essere una start up tecnologica ad un azienda affermata, che sta **guidando il processo di trasformazione che investe il mercato della sicurezza nell'era dell'IoT.**
Il mercato Italiano aveva bisogno di toccare con mano, aldilà della tecnologia, la maturità commerciale e la capacità di adattamento, da parte di Ajax casa madre, alle peculiarità del mercato Italiano della sicurezza. E la risposta è stata la migliore che il mercato potesse auspicare: Ajax Italy. A tal proposito va sottolineato che Ajax offre a ciascun professionista della sicurezza la possibilità di **scegliere il distributore più adeguato** alle proprie esigenze, e per dare supporto anche in tal senso, abbiamo creato una **sezione dedicata nel nostro portale in italiano**, dove si possono trovare tutte le informazioni utili. (https://ajax.systems/it/where-to-buy/italy/).

sempre più globale e competitivo. **Semplicità e immediatezza per l'utente finale**, che per la prima volta non percepisce più il sistema di sicurezza come un "male necessario" quanto come uno strumento tecnologico in grado di generare un'**esperienza d'utilizzo** che va **oltre il concetto stesso di antintrusione**.

Ajax, come lei correttamente sottolineava, ha ottenuto rilevanti risultati in pochi anni. Quali i vostri punti di forza di oggi e quali quelli di domani e quale, a suo avviso, l'evolvere prossimo futuro di questo mercato in Italia?

Le ragioni che spiegano l'enorme successo che Ajax sta ottenendo in Italia si possono riassumere in due parole: **semplicità e immediatezza**.

Ajax per prima è riuscita ad interpretare l'**esigenza di cambiamento** che un mercato "senile" come quello dell'**Intrusione** chiedeva con forza ormai da tempo.

La nostra industria è il regno della complicazione in un mondo che va veloce e che ha bisogno di semplicità, da non confondere però con banalità, e di immediatezza. Semplicità innanzitutto per il professionista della sicurezza, che oggi più che mai sente il bisogno di **incrementare il ritorno economico** della propria attività, per poter stare al passo in uno scenario che diventa

Tutto ciò è stato possibile mettendo, **per la prima volta** nella nostra industria, **il software al centro del sistema**.

Solo uno **straordinario sforzo ingegneristico** totalmente incentrato sull'esperienza di programmazione ed utilizzo è in grado di cambiare il vecchio paradigma hardware centrico, che ha retto fino ad oggi il nostro mercato.

Il futuro è proprio questo: una **piattaforma software intelligente**, semplice ed immediata che è in grado di governare in un ottica IoT una varietà di elementi connessi che spaziano dalla **Security alla Safety e dall'Home Automation al Comfort**.

Ed è proprio questa la direzione di Ajax, fin dalla sua fondazione.

Sono certo che… ne vedremo delle belle!

FUJIFILM
Value from Innovation

HIGH-END CAMERA X TOP PERFORMANCE LENS

THE NEW FUJINON SX800. THE BEST OF BOTH.

With the new SX800, Fujinon combines both in one for the first time: camera and lens. For long range surveillance at the highest level with 40x optical magnification and constantly sharp images. **www.fujifilm.eu/sx800. Fujinon. To see more is to know more.**

FUJINON

Nasce TKH Security anche in Italia: ridare centralità alle eccellenze europee

Incontriamo Denis Nadal, Amministratore Delegato TKH Security Srl

a cura di Monica Bertolo

Dal 1° di Gennaio 2021 Aasset Security e, quindi, anche Aasset Security Italia sono entrate in TKH Security. Cosa significa questo per il vostro Gruppo?

Significa che si porta a compimento un altro step di un progetto che è iniziato più di quattro anni fa. Il gruppo **TKH sta creando qualcosa di importante nel mondo della sicurezza**, con una visione pragmatica e lungimirante.

Il punto di vista sulla sicurezza è quello che nasce dall'esperienza di un **grande gruppo europeo**, che cresce facendo sinergia di esperienze diverse, creando valore in **squadra** con i propri partners, con cui costruire relazioni stabili, a lungo termine.

Per chi proviene dall'esperienza AASSET, si tratta di iniziare una nuova fase, **abbandonando la veste del distributore, per dedicarsi alla proposizione delle soluzioni sviluppate dal gruppo TKH Security**, aprendo nuove opportunità in un mercato molto professionale.

E, nello specifico, per la realtà italiana, cosa cambia?

Le organizzazioni non si cambiano dall'oggi al domani, è un processo che stiamo governando e che ha messo in campo una programmazione su più anni. Oggi abbiamo installato l'insegna TKH Security nella nostra sede, inaugurando una nuova fase del nostro percorso. Sicuramente il cambio di ragione

Denis Nadal

sociale è un momento importante, ma non è da oggi che abbiamo iniziato a pensare "**TKH**".
I **nostri clienti** ci hanno accompagnato in questa trasformazione e hanno avuto **modo di condividere con noi ed apprezzare i benefici di questa evoluzione**.
Essere TKH Security apre scenari nuovi, per noi e per i nostri clienti. Negli ultimi tre anni abbiamo iniziato a programmare questo momento, creando un nuovo modello di business, abbandonando la visione del distributore e costruendo una **proposta orientata ai progetti** e focalizzata sulle soluzioni TKH Security.
Anche la nostra linea di prodotti **Skilleye si è evoluta**, sotto il segno di TKH, cambiando logo e brand, seguendo un percorso logico di evoluzione della nostra proposta, continuando a crescere nei numeri. Questa linea di prodotto rimane centrale nella nostra proposta, sia per il mondo della distribuzione sia in ambito dei progetti. Resteranno strategiche le sinergie con **FLIR** e **Senstar**, con cui da quasi dieci anni sviluppiamo una collaborazione fatta di successi e che ci permettono di offrire soluzioni uniche sul mercato.
Centrale diventerà ora far conoscere in Italia le soluzioni di un gruppo che ha raggiunto **la decima posizione al mondo per fatturato nella sicurezza**, ovvero quelle del gruppo TKH Security.

Quali le novità sul fronte prodotti e soluzioni per il 2021?
Siamo molto attivi nel far conoscere le soluzioni **Asset & Site Management**, che TKH Security sviluppa per la protezione di infrastrutture critiche, per i siti non presidiati ad alto rischio.
Si tratta di una soluzione, non di un prodotto appunto, ovvero di un concetto di sicurezza, integrata con il monitoraggio tecnologico e la supervisione dei lavoratori che operano in siti isolati e non presidiati. È **un'idea nuova, unica sul mercato**, che sta riscuotendo interesse, ma non è l'unica novità.
TKH Security offre una **soluzione integrata a 360° per la sicurezza**: dalla TVCC, al controllo accessi, all'antintrusione, alla gestione parcheggi, alla lettura targhe e l'intercom, soluzioni per infrastrutture critiche in ambiente autostradale, tunnels, siti a specifiche ATEX, porti ed aeroporti, strutture militari e tanto altro. Il tutto **gestito da un'unica piattaforma integrata**, sviluppata in Europa con il più alto livello di attenzione verso la **cyber security**,

garantendo il rispetto delle normative **GDPR** e della protezione informatica.

Molte le evoluzioni alle quali stiamo assistendo, sia sul fronte tecnologico che distributivo. Quale, a suo avviso, l'ulteriore evolversi del panorama, specialmente qui in Italia?
Nel corso degli ultimi anni abbiamo assistito ad una profonda trasformazione del mondo della distribuzione nel settore della sicurezza. Nel tentativo di comprendere l'evoluzione si ha la tentazione di schematizzare, ma proprio questa schematizzazione elude nuove evoluzioni di un mercato dinamico, che essendo costantemente in crescita da diversi anni, ispira sempre nuove idee e nuovi modelli organizzativi.

Un punto di partenza della nostra riflessione è che **i distributori locali oggi sono sempre più organizzati**, con strutture importanti, capacità finanziarie, organizzative e tecniche. Assumono ruoli che qualche anno fa erano tipici dei distributori nazionali e per questo motivo oggi sono i **naturali clienti dei vendors**. Sulla base di questa riflessione abbiamo costruito la nostra trasformazione da AASSET a TKH Security, rafforzando la nostra relazione con i distributori nostri partners e cercando nuove relazioni verso il mondo dei sistemi.

TKH Security sviluppa soluzioni dedicate ad applicazioni ad **altissimo livello di sicurezza**, dove la **soluzione è più importante del prezzo**, dove l'esigenza del cliente guida la nostra proposta, dove raramente andiamo in risposta al mercato ma **con i partners andiamo in proposta**.

In un mercato molto frammentato, vogliamo trovare uno schema di lavoro che vada a premiare la qualità delle soluzioni e la professionalità dei partners che con noi, nella riservatezza della proposta, vorranno adottare le nostre soluzioni.

Questo è quello che vediamo nell'evoluzione del mercato: la necessità di ritrovare collaborazioni che rimettano la soluzione tecnica, la riservatezza ed il rispetto dei ruoli al centro del progetto, **ridando centralità alla professionalità ed alle eccellenze europee**.

DOGMA

Sistema di allarme **innovativo.**

CLOUD

ANTIFURTO

VIDEO-VERIFICA

DOMOTICA

VIGILANZA

PERCHÉ ACCONTENTARSI
DI UN ANTIFURTO

QUANDO PUOI AVERE DI PIÙ.

PROTEGGI LA TUA CASA
COME E QUANDO VUOI.

SICEP®

Sicuri e connessi **Sempre.**

www.sicep.it

Importanti e decisive novità in Top Italia!

a cura di Monica Bertolo

Fondata nel giugno 2004 **Top Italia** è cresciuta costantemente negli anni e sta vivendo un **periodo ricco di importanti e decisive novità**.

*Per scoprirle incontriamo **Walther Battistel**, Direttore Commerciale del Gruppo **TOP STAR SpA**, che comprende le società **TOP ITALIA Srl, STAR SYSTEM Srl** e **STAR SYSTEM SERVICE Srl**.*

Grandi novità all'interno del vostro Gruppo, esatto?

Moltissime novità nella nostra grande famiglia, a partire dalla nascita del brand **Videostar Security**, che è un marchio per i prodotti di sicurezza (**Antintrusione, Videosorveglianza e Antincendio**) con l'obiettivo di non creare turbative di mercato e **salvaguardare la marginalità dei nostri distributori**, come già accade nella videosorveglianza grazie al marchio Videostar.

Con il brand Videostar Security presentiamo una **nuova linea di centrali di allarme** e relativi accessori, tipo rivelatori e sirene.

Ma le novità non si limitano ai prodotti ed alle soluzioni.

Infatti **Star System** prosegue nella sua espansione territoriale iniziata anni fa, con l'apertura di **nuove filiali** e **la partnership con nuovi fornitori**, sempre nell'ottica

Walther Battistel

di perseguire la politica di salvaguardia del territorio per i nostri partners, nella distribuzione del brand Videostar e del nuovo brand Videostar Security, nonché, dove possibile, non rinunciando alla collaborazione con i nostri competitors.
Il 2020 è stato un anno proficuo, nonostante la guerra al Covid-19, per fatturato e, soprattutto, per gli stimoli che ci ha dato nella voglia di reagire e capire che le problematiche possono essere ben diverse dalle semplici situazioni di concorrenza territoriale.

Molto bene ed ottimo messaggio il fatto che continuiate ad espandervi, considerato l'attuale momento storico! Andando nello specifico, quali sono le nuove filiali e quali le loro peculiarità?
L'energia del Gruppo è davvero una forza attrattiva che porta a far avvicinare a noi collaboratori che, nonostante il periodo storico attuale, hanno voglia di mettersi in discussione e crescere.
Le **Filiali Star System in Lombardia** ed **in Emilia Romagna sono le ultime nate**: la prima ha sede a **Velasca - Vimercate (MB)** ed è seguita da un nostro Coordinatore Regionale con una grande esperienza nel settore.
La seconda ha sede a **Modena** e viene seguita da un giovane tanto ambizioso quanto capace nel nostro settore.
Vi invitiamo a visitare le nostre nuove filiali, per scoprire le molte soluzioni innovative che sapremo consigliarvi!
Aggiungendo queste ultime due, sono quindi **16 le Filiali Star System**, che ci permettono di spaziare in **quasi tutta l'Italia**, nel rispetto delle esclusive territoriali e delle sfaccettature regionali e locali, che questo nostro fantastico Paese ci sa regalare.

Passando a Top Italia, quali le novità sul fronte prodotti e soluzioni?
Nel settore della videosorveglianza Top Italia ha aggiunto la **linea Pegaso** alle tre linee esistenti Vega, Sirio e Cassiopea, offrendo la gamma Vertical, oltre a quelle esistenti, cioè Advanced Performance e Entry Level, per abbracciare tutte le esigenze dei nostri distributori.
Nei sistemi antintrusione, come sottolineavo poc'anzi, nasce il brand Videostar Security con la proposta della linea di **centrali Win** con caratteristiche **Cloud** e soprattutto con una **portata radio eccezionale**. Naturalmente non sono prodotti di nostra produzione ma da noi selezionati, sviluppati e personalizzati, per dare il massimo supporto ai nostri Distributori.

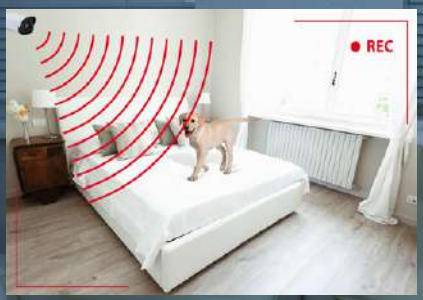
E poi, lei non lo ha ancora sottolineato, ma tra le novità rientrano proprio anche la sua figura ed il suo ruolo, corretto?
Corretto. Dopo 10 anni di collaborazione nel Nord Italia attraverso la mia agenzia per la distribuzione del brand Videostar, è nata nella holding l'esigenza di una presenza più strutturata e sistematica su tutto il territorio nazionale del Gruppo Top Star, per non creare sovrapposizioni tra Star System ed i nostri distributori.
La proposta fattami dal nostro **Presidente Nunzio Russo** di seguire la Direzione Commerciale Italia mi ha riempito il cuore e inorgoglito, avendo grande stima per la **Famiglia Russo**.
Il Progetto è molto ambizioso, ma dopo più di 25 anni dalla sua creazione, il Gruppo Top Star è stabile e consolidato, con un team preparato, motivato e coeso: questa è **la vera forza dell'azienda**.

Guardando quindi al prossimo futuro del settore, sia sotto il profilo tecnologico che di evoluzione nella distribuzione, qual è la sua vision?
La Distribuzione Specializzata nel nostro Paese sarà sempre più importante per i Produttori che vogliono essere attori di questo mercato.
L'Italia è un Paese molto diverso dagli altri Stati Europei. **Da noi servono proposizione e la capacità di saper consigliare l'installatore**, per aiutarlo e supportarlo nell'essere tecnicamente preparato e costantemente aggiornato.
Per questo il ruolo di Top Italia sarà sempre più rivolto alla Ricerca & Sviluppo ed allo scouting di prodotto, per offrire al distributore specializzato, che conosce il proprio territorio e sa dare assistenza pre e post vendita, le migliori soluzioni per soddisfare i suoi clienti e crescere nel business.
Fondamentali, infine, i famosi concetti di **condivisione, collaborazione e partenership** che a mio avviso dovremmo sempre più sviluppare noi Distributori.

L'obiettivo è quello di **evitare l'impoverimento del nostro mercato e l'ulteriore apertura dello stesso ad altri competitors esteri**.

Videoverifica con *Telegram*

La risposta video di ELMAX, in tempo reale, per la tua sicurezza.



Scarica su App Store

GET IT ON Google Play

JUST ASK alexa

works with the Google Assistant

ELMAX** ti ha inviato una notifica con **Telegram

ELMAX è un'azienda italiana leader nella progettazione e produzione dei più **avanzati sistemi antintrusione**, dalle elevate prestazioni, semplici da gestire e personalizzare. Tutte le sue centrali garantiscono un sistema intelligente a protezione sia degli ambienti domestici che aziendali.
La funzione di **videoverifica** delle centrali Elmax, registrando **videoclip**, completi di pre e post allarme, offre la possibilità di analizzare la natura dell'evento, verificando se si tratta di una vera intrusione o di un falso allarme.
Il tutto è controllabile comodamente anche con il proprio **smartphone**.
E grazie alla compatibilità con **Telegram**, si ha il vantaggio di ricevere notifiche **in tempo reale**.
Ogni centrale Elmax (Spark32 video IP/Phantom64PRO video IP) può lavorare con un massimo di 8 (16 coming soon) **telecamere IP con standard ONVIF** automaticamente configurabili e sfrutta perfettamente la tecnologia **Cloud**.
Perché con le centrali Elmax, la tua sicurezza è a portata di mano, sempre.

elmax
la tua sicurezza in una mano

www.elmaxsrl.it

Sicurezza, automazione e professionalità: Doppler un punto di riferimento

Incontriamo Franco Campagnaro, Presidente e Amministratore Delegato Doppler Srl

a cura di Monica Bertolo

Molte le evoluzioni in atto nel settore della Sicurezza, sia sotto il profilo tecnologico che strutturale, specialmente dell'organizzazione commerciale e distributiva. Come si colloca in questo scenario l'azienda Doppler e quale il vostro ruolo specifico?

Nel **1982**, Doppler ha iniziato il suo percorso di sviluppo, nel **nord ovest italiano**, per costruire e consolidare la propria posizione nel mercato della distribuzione di sistemi di sicurezza, antintrusione, videosorveglianza e antincendio, automazione e networking, affermando il suo ruolo di precursore.

Franco Campagnaro

Già da tempo, per il distributore specialistico di sicurezza, proprio perché erogatore di prodotti destinati a funzioni complesse di **integrazione**, si profila la grande necessità di crearsi un'**organizzazione a tutto tondo**.
È fondamentale quindi essere, o diventare, un'organizzazione capace di rispettare le regole del settore pur mantenendo una identità che lo rappresenti, con regole e dinamiche di sviluppo molto particolari.
È così che **Doppler, crescendo, non vuole rinunciare al ruolo di specialista**, e questo non solo nei prodotti, bensì anche nei servizi correlati per essere un facilitatore per il complesso ruolo dell'installatore e system integrator in ambito tecnico commerciale.

In che modo e con quali obiettivi?
Con l'intento di interpretare i bisogni della filiera con estrema attenzione e di contribuire allo sviluppo della professionalità nel settore, siamo costantemente all'avanguardia sulla scelta dei prodotti detentori di grandi **innovazioni tecnologiche** e divulgiamo ai nostri clienti, installatori professionisti, le **novità portatrici di business per tutta la filiera**.
L'obiettivo è che i professionisti del settore, grazie ai servizi e alle soluzioni promosse da Doppler, si sviluppino e diventino sempre più sensibili nel seguire le innovazioni che il mercato propone. **Ci battiamo affinché la professionalità sia regolamentata, rispetto al mercato plug & play del consumer**.
Deve quindi essere coltivato il messaggio che il nostro prodotto non è una scatola di oggetti che funzionano da soli una volta disimballati, bensì un **insieme di valori** che rendono accessibile all'utilizzatore finale una tecnologia all'avanguardia e **sicura**.

In che cosa si caratterizza quindi la vostra proposta, quali le vostre specificità?
Fondamentale in Doppler è la **formazione** (Doppler Academy) sia dei tecnici interni che dei clienti. Proprio da questo assunto è nata **l'idea di omaggiare i clienti della rivista di settore** proprio per supportarli nella crescita professionale e nell'aggiornamento costante delle novità del settore, di modo che a loro volta possano offrire consulenze di valore ai propri utenti finali.
Oltre ad un vasto catalogo di prodotti, visualizzabili sul loro sito ufficiale Doppler.eu, Doppler investe nella **ricerca e sviluppo** a supporto della formazione dei suoi tecnici: da tempo l'**assistenza tecnica** è riconosciuta come uno dei plus da parte della clientela.
Il nostro core business è il settore SICUREZZA, che si occupa più precisamente di Videosorveglianza, tra cui telecamere termiche e termoscanner per la rilevazione della temperatura, l'Antintrusione con i sistemi di sicurezza per abitazioni private ma anche per edifici pubblici e commerciali, attraverso sistemi di antifurto via radio,

nebbiogeni e barriere perimetrali esterne e l'Antincendio, con sistemi di rilevazioni allarme ed evacuazione.
Inoltre networking, lampade di emergenza, sistemi di diffusione sonora per eventi pubblici e privati, automazione cancelli con dissuasori antiterrorismo , barriere, tornelli e ancora sistemi domotici per la gestione degli impianti elettrici privati e non.
Sempre nell'ottica di supportare i clienti nell'esercizio delle loro attività, abbiamo **investito nella logistica**: grazie al **Polo Logistico sito in Leinì (To)** i clienti hanno a disposizione un'ampia gamma di prodotti e possono usufruire di consegne veloci e puntuali.

Chiarissimo! Signor Campagnaro lei è da anni attivo in ANIE Sicurezza, specialmente all'interno del Gruppo Distributori. Quali i punti focali e cruciali, a suo avviso, di una corretta strategia per far crescere l'installatore di sicurezza?
L'intento del Gruppo Distributori di ANIE SICUREZZA è quello di dare **identità e qualifica al canale di approvvigionamento** per il professionista di sistemi di sicurezza, garantendo allo stesso un insieme di servizi adeguati alle necessità di qualifica del settore.

Partendo quindi da queste considerazioni, quale a suo avviso l'ulteriore sviluppo futuro del nostro settore, quali i drivers evolutivi dei prossimi anni?
Questa nuova era impone **dinamiche imprenditoriali di alto livello** capaci di valorizzare il compito del distributore di sicurezza, attraverso servizi di valore che prevedono **importanti investimenti** oltre a una **forte partnership con i vendors**.

Così come i prodotti presentano un notevole valore tecnologico, Doppler ci tiene a trasmettere questo valore ai clienti attraverso formazione, assistenza e servizi dei quali, in Doppler, siamo promotori. Nel nostro DNA infatti c'è l'ambizione di creare un effetto di adeguamento all'evoluzione del mercato, così come il ben noto '**EFFETTO DOPPLER**', da cui prendiamo il nome, che genera e recepisce differenti frequenze utili per la crescita e il cambiamento.

Grazie all'azione congiunta di produttori, distributori e installatori il mercato continuerà a evolversi, i **clienti finali** continueranno ad espandere i loro orizzonti interessandosi a **prodotti sempre più sofisticati e a ricercare quindi professionisti formati e informati**, in grado di fornire il supporto tecnico commerciale rispondente alle loro necessità, di cui il Gruppo Distributori ANIE SICUREZZA intende farsi carico.

DOPPLER SEDE CENTRALE
Via Eugenio Curiel 14 - 10024, Moncalieri (TO) Telefono: +39 0116408.711 WhatsApp: +39 3665757316
Informazioni: info@doppler.eu

ALTRE SEDI

Sede di Venaria Reale (TO)
C.so Lombardia 13 - 10078 Venaria Reale (TO)
Telefono: 0114530709 - E-mail: venariareale@doppler.eu

Sede di Cuneo
Via Bra 1 - 12100 Cuneo (CN)
Telefono: 0171417094 - E-mail: cuneo@doppler.eu

Sede di Alessandria
Via Achille Sclavo 40 - 15100 Alessandria (AL)
Telefono: 0131227406 - E-mail: alessandria@doppler.eu

Sede di Genova
Via Pisacane 3R - 16129 Genova (GE)
Telefono: 0105165633 - E-mail: genova@doppler.eu

Sede di Asti
C.so Venezia 112 - 14100 Asti (AT)
Telefono: 0141320418 - E-mail: asti@doppler.eu

Sede di Imperia
Via Nazionale 317 - 18100 Imperia (IM)
Telefono: 0183572868 - E-mail: imperia@doppler.eu

HammerADV

inim Cloudfire

Più controllo nelle tue mani. Con Inim Cloud Fire.

Ancora più evoluto: ora puoi controllare mappe grafiche e videoverifica degli eventi da interfaccia web. Ancora più preciso: ora puoi gestire i report di manutenzione delle tue installazioni (possibile anche con la rivoluzionaria app Inim Fire). Avanti da sempre: Inim Cloud Fire. La piattaforma web per il controllo totale dei tuoi impianti antincendio da remoto. In piena regola, in tempo reale, in un semplice tocco. Accedi al futuro su **inimcloud.com.**

inim®

inim.biz

Master di II livello in Intelligence & Security Link Campus University

a cura di Monica Bertolo

Umberto Saccone

Umberto Saccone, Presidente di IFI Advisory, è il **nuovo Direttore del Master di II Livello in Intelligence & Security della Link Campus University** di Roma.

Al momento di accettare l'importante incarico, affidatogli dal CdA della Link University che lo aveva espressamente designato nella prospettiva di una forte volontà di rinnovamento, Saccone aveva sottolineato che si accingeva a strutturare un percorso formativo che, "coniugando i temi trattati, potesse offrire tutte le chiavi interpretative **per migliorare il nostro Paese con giovani all'altezza della mission che saranno chiamati a compiere**".

Detto, fatto: il passo successivo del neo Direttore del Master sarebbe infatti stato quello di **selezionare professionisti esperti** con un profilo esperienziale in grado di trasmettere conoscenze e competenze. "Difficilmente – evidenzia Saccone – chi non ha fatto questi mestieri è in grado di presentare una materia complessa e delicata con **competenza ed entusiasmo**. Il modo migliore per interessare i giovani è creare un ambiente intellettualmente stimolante".
Il resto è storia, dal momento che il programma e la scelta dei docenti confermano appieno il progetto messo in campo dal nuovo Direttore.

Come già nel numero precedente di S News, con i docenti Enrico Pirastru e Salvatore Distefano *(n.d.r. S News n. 55 pag. 40)*, presentiamo qui alcuni contributi, che il professor **Adolfo Bacci** ed il professor **Alessandro Costa** trasmetteranno ai discenti nel corso delle loro lezioni al Master.

Buona lettura!

Approccio integrato intelligence-security per individuare le tipologie delle protezioni fisiche, passive ed attive, per sito oggetto di potenziale minaccia

a cura di Adolfo Bacci

Individuato il sito da proteggere, partendo solo dalle informazioni disponibili sulle attività che in esso si svolgono, ad esempio, tipo di produzione, business, maestranze, dirigenza, orari di lavoro, sistemi di security esistenti, ecc., e sulla sua disposizione planimetrica, ad esempio, perimetro, disposizione degli edifici, varchi, ingressi pedonali e veicolari, orografia del territorio, ecc., si specificano i suoi **possibili elementi vulnerabili**, oggetto della potenziale attuazione di una minaccia, che per l'avversario è definita, ma è incognita per il team di difesa del sito.
I bersagli sono classificati in base alla loro appetibilità, valutata oggettivamente con un procedimento logico denominato "**matrice CARVER**". Il termine è l'acronimo di C (criticità), A (accessibilità), R (recuperabilità), V (vulnerabilità), E (effetti sull'avversario), R (riconoscibilità).

La matrice CARVER è uno strumento decisionale, elaborato originariamente dalle forze speciali dell'US Army e, al giorno d'oggi, è adottata internazionalmente, in forme più o meno simili all'originaria, in campo militare, civile ed economico. Il metodo CARVER è utilissimo, in particolare se impiegato nell'analisi di security di un sito, perché consente di **quantificare e classificare diversi bersagli, in funzione di punteggi oggettivi**, assegnati dagli operatori, suggerendo così all'ente decisionale il più pagante.

È importante osservare che le valutazioni effettuate sono tanto più efficaci, quando sono ottenute come il risultato di un processo di sintesi, svolto congiuntamente da più operatori appartenenti ad uno stesso team. Ciò è la garanzia di una valutazione oggettiva delle scelte adottate.

Una volta che tutti i bersagli hanno il proprio punteggio, quello che raggiunge il valore più alto (o più basso) è il bersaglio più pagante, cioè quello di prima scelta, gli altri sono le seconde scelte e vengono associati a piani di attacco alternativi.

Il bersaglio più pagante può essere posto sotto attacco in modo esclusivo, oppure per primo, rivolgendo l'attenzione ai bersagli secondari successivamente. Questa non è una **regola assoluta**, perché potrebbe aver senso, nelle finalità di una strategia complessiva, procedere con l'attacco ai bersagli meno paganti, distraendo l'avversario, per poi rivolgersi efficacemente a quello principale. Chiaramente, le scelte operative (tattica) dipendono dagli effetti che sono desiderati con l'azione sul sito (strategia).

Pertanto, dopo aver ragionato come, sicuramente, ha fatto l'avversario per elaborare le sue linee d'azione contro il sito, abbiamo individuato i possibili bersagli paganti da difendere. Il successivo passo informativo da attuare è quello di **conoscere le modalità tattiche con cui l'attacco può essere concretizzato**. A tale scopo, si rende necessario attingere ad informazioni di vario tipo, sinteticamente riportate nel seguito.

Informazioni generali: ad esempio, storia

della nazione, della regione e dell'area del sito, situazione politica, religiosa, sociale ed economica locale, criminalità/terrorismo locali, del Paese e della nazione, armi ed esplosivi usati nell'area, possibilità di reperirli, esistenza di gruppi armati e/o combattenti, ecc.

Informazioni particolari: ad esempio, informazioni sui proprietari del sito e le loro connessioni con l'ambiente locale, regionale e nazionale, notizie sui confinanti, quali sono i motivi della necessità di protezione, quali sono i timori del proprietario, uno storico delle problematiche di security del sito e della zona, ecc.

Informazioni sul sito: ad esempio, notizie sulla viabilità, corsi d'acqua, topografia locale, accessi, perimetro, edifici, età delle strutture e varianti rispetto al progetto originario, distanze, esistenza di sistemi di security, facilità/difficoltà di intrusione, comunicazioni, finestrature e tipologie delle vetrate, ingressi, ecc.

Informazioni di security: ad esempio, armi ed esplosivi reperibili nell'area, possibilità di attacchi combinati, esistenza di gruppi armati operanti, capacità offensive, capacità organizzative, loro disponibilità economiche, grado di addestramento, capacità di usare esplosivi, ecc.
A questo punto, è possibile definire le eventuali scelte tattiche di attacco, che potrebbero essere adottate contro il sito, includendo le armi, i gruppi armati, la loro composizione numerica, le ore di maggior opportunità dell'arco del giorno, le condizioni meteo, le linee di avvicinamento e quelle di esfiltrazione, i punti di controllo più efficaci all'avversario per gestire l'azione, ecc.

Contemporaneamente, dovranno essere acquisite anche informazioni sulle modalità con cui nell'area si eseguono lavori edili, impiantistici, ecc., e che possono essere sintetizzate in reperibilità dei materiali da costruzione e degli impianti, capacità tecniche dei locali, distanza del sito dai centri di approvvigionamento dei materiali, tipologia delle maestranze e possibilità di conflitti etnici e religiosi fra di esse, problematiche sociali e sindacali, ecc.

Tutto ciò porta all'**individuazione delle opere protettive passive e i controlli attivi** da implementare nel sito in modo naturale e semplice, per non dire univoco, fornendo un livello base e certo di security al sito, eventualmente implementabile, in funzione di un incremento del livello di minaccia. In questo modo, le possibili azioni d'attacco saranno contrastate efficacemente e in modo mirato, senza dispendio di risorse, a volte inutili.

Adolfo Bacci. Ingegnere Civile sez. Strutture. Professore a.c. presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università di Pisa, l'Accademia Navale di Livorno, il Comado Subacquei ed Incursori della Marina Militare con sede a Le Grazie (SP). Consulente di Blast Engineering e Security Engineering, di ingegneria Forense, di Force Protection, sistemi di sicurezza attiva e passiva, progettazione di strutture soggette a carichi normali e speciali, causati da urti, esplosioni, armi e sisma, per la bonifica di campi minati terrestri e marini, per la pianificazione di Operazioni Speciali e l'impiego delle Forze Speciali, di intelligence e counterintelligence, di risk assessment di security, di demolizioni controllate di qualunque genere di struttura con l'uso di esplosivo e mezzi meccanici, di lavori di scavo e bonifica di versanti in frana con l'uso di esplosivo.

La sicurezza delle imprese e il rispetto dei diritti umani

a cura di Alessandro Costa

TKH GROUP
TKH SECURITY

TKH GROUP skilleye

TKH Skilleye,
tecnologia e riservatezza commerciale a servizio dei professionisti della sicurezza.

- TVCC Analogica ed IP, Controllo Accessi
- Misura della temperatura epidermica e presenza mascherina
- Conteggio Persone, Riconoscimento Facciale
- Lettura Targhe per gestione automatica di varchi
- Analisi Video Avanzata, Deep Learning, con classificazione degli oggetti
- Antintrusione per esterno, con qualsiasi condizione climatica
- Centralizzazione Video e Allarmi per Windows e MAC

SCARICA LA NUOVA
APP SIQURPLAY

TKH SECURITY SRL | +39 0438 179 2811 | info.it@tkhsecurity.com | www.tkhsecurity.it

Tutte le società che assicurano la difesa e la sicurezza delle Imprese nelle loro attività in tutto il mondo, da quelle industriali alle grandi infrastrutture, sanno di doversi adeguare ai **Voluntary Principles on Security and Human Rights**.
Dal 2008, grazie al lavoro svolto per l'**ONU** dal Prof. John Ruggie, **il rispetto dei diritti umani è diventato una responsabilità diretta per le imprese**, ovunque si trovino ad operare.
Violare i diritti umani non è però soltanto mancare a tale responsabilità, ma può comportare **condanne in sede giudiziaria** che comportano rilevanti danni economici per le imprese.
I tribunali di molti Paesi avanzati accettano sempre di più cause promosse per violazioni dei diritti umani, anche quando queste sono avvenute in Paesi stranieri.
I procedimenti legali sono lunghi e le grandi imprese sono difese da squadre di avvocati di grande importanza: molti gruppi internazionali pensano che la loro forza potrebbe sempre difenderli adeguatamente da tali procedimenti. Ma c'è un problema molto più grande: quello dell'immagine.
Se le associazioni dei diritti umani organizzano campagne mediatiche sulle malefatte delle imprese, contro i lavoratori, le comunità locali o la difesa dell'ambiente, il **danno di immagine può essere molto più rilevante ed immediato**, con conseguenze sul valore dei titoli in borsa e sull'atteggiamento delle banche che finanziano le imprese colpite.
E oggi l'immagine è forse uno degli assets più importanti per un'impresa.
Di fatto la responsabilità diretta dell'impresa per il rispetto dei diritti umani, comporta effetti importanti sul comportamento delle società che ne assicurano la sicurezza.
In primo luogo occorre capire che la **sicurezza non è un elemento esterno dell'impresa, ma una sua diretta espressione**. Quello che fanno gli uomini delle società di sicurezza rientra nella responsabilità delle imprese che se ne servono, la sicurezza è quindi una parte del sistema aziendale. Tutti i comportamenti degli uomini che la assicurano, sono quindi comportamenti dei quali l'impresa risponde direttamente.
E allora diventa di massima importanza non aspettare che i problemi si verifichino, ma mettere in pratica tutti i metodi di prevenzione per eliminare o attenuare i rischi di abusi dei diritti delle comunità umane circostanti.
Ogni impresa lavora e vive nelle varie comunità umane che sono intorno a lei, e questo le grandi imprese lo sanno già, perché fa parte di quella responsabilità sociale che esse da tempo conoscono e rispettano.
Per prevenire problemi non basta quindi affidarsi a società di sicurezza con grande nome ed esperienza, bisogna lavorare costantemente con loro. **Uno dei più grandi problemi è spesso il rapporto con le polizie e le autorità locali, che in molti Paesi non sanno neppure cosa sono i diritti umani**. Il rapporto con queste autorità è cruciale e deve sempre più far parte delle azioni delle imprese.

Inoltre la preparazione e l'atteggiamento degli uomini della sicurezza, la loro cultura, è un elemento condizionante. Gli uomini che assicurano la sicurezza sono molto più preparati a usare metodi di dissuasione, che a mantenere rapporti di fiducia e collaborazione con le comunità.
Anche una perquisizione, un controllo all'entrata di impianti, può essere svolto in modi molto diversi, e questi modi hanno un impatto diretto sulle persone controllate: possono essere considerati un aiuto alla loro sicurezza, oppure una prevaricazione, se non una violenza.
Tutte queste azioni di selezione e controllo vanno sotto il termine tecnico di **due diligence**, ma in realtà presuppongono un contatto costante tra l'impresa, le autorità locali e gli uomini della sicurezza, includendo la cura dell'immagine dell'impresa presso le comunità locali e i loro rappresentanti.

Può sembrare una fatica in più, un onere per le imprese, ma **permette di prevenire danni e problemi**, dei quali non si possono mai prevedere la dimensione e l'entità.

Alessandro Costa. nato a Roma, ha insegnato diritto internazionale e diritti umani per 40 anni. Ha lavorato nella Cooperazione per lo Sviluppo Economico in molti Paesi del mondo ed in particolare in Medio Oriente e nei Paesi del Mediterraneo ed ha condotto analisi di due diligence per il rispetto dei diritti umani da parte di grandi imprese. Ha pubblicato molti saggi fra i quali "Banks and Human Rights: Pathways and Compliance" e recentemente il libro "Le Diverse", dedicato alle donne di tutto il mondo.

ASSIV: nasce la Commissione per l'Innovazione. Finalità, obiettivi e progetti

a cura di Monica Bertolo

ASSIV ha costituito una commissione interna denominata "Commissione per l'Innovazione".
Ne incontriamo i componenti, a partire dal Coordinatore Dario La Ferla, Consigliere Delegato di Sorveglianza Italiana, con Francesco Crescini, Direttore Generale di VCB Securitas, Andrea Forte, Direttore Generale di Forte Secur Group ed Elena Merlo, Consigliere Delegato di IVNG.

Dottor La Ferla, perché è stata costituita questa Commissione in Assiv e quali le finalità?
ASSIV ha costituito ed incaricato una commissione interna denominata "Commissione per l'innovazione" con la seguente finalità: *"L'obiettivo del lavoro della 'Commissione Innovazione' è quello di* ***elaborare e proporre ... progetti di carattere innovativo*** *per la promozione del comparto sicurezza privata, ed interventi specifici per la soluzione/mitigazione di criticità di carattere generale, ..."*.
ASSIV ha voluto creare una leva che agisca in modo **trasversale** su **tutte le aree**

aziendali del comparto, un propulsore per gli associati che incoraggi la continua evoluzione e flessibilità nei processi e nella ricerca di soluzioni, per l'appunto innovative. Gli associati tutti i giorni attuano processi d'innovazione, e magari senza accorgersi pongono in essere quelle attività necessarie per anticipare le richieste di mercato e per non subirne passivamente gli effetti.

Dario La Ferla

Da qui nasce l'idea della commissione di convogliare tutte quelle fantastiche idee e best pratices degli associati interessati al cambiamento in un ***hub* di rielaborazione dati** (la commissione) con la finalità di unirle, svilupparle e ridistribuirle nell'interesse comune di tutti gli associati.

Questo approccio rappresenta anche un modo di valorizzare la vitalità delle idee degli stessi e di **condividere** le loro **eccellenze come esempi ispiratori**.

Fino a qualche anno fa eravamo "Istituti di vigilanza privata" dove l'immobilismo culturale, connesso ad un'autorizzazione quasi monopolistica, regnava solenne. Oggi siamo "**Imprese di sicurezza**" e l'unica tradizione che permette continuità al comparto è l'innovazione. Il carico delle vecchie (spesso superflue) tradizioni soffoca inevitabilmente la considerazione delle idee più brillanti e innovative. Non nascondiamoci dietro un dito: la cultura di un'azienda influenza il modo in cui questa è organizzata e i propri valori attraversano l'intera struttura aziendale. La leadership deve assicurarsi che il processo evolutivo aziendale continui nel tempo. L'innovazione non è mai arrivata attraverso la sola applicazione di schemi aziendali, ma è sempre sopraggiunta attraverso **le persone**. Per questo motivo, sono convinto che la condivisione delle idee e la loro rielaborazione siano un buon viatico per rispettare l'impegno della commissione *"...nell'elaborare e proporre..., progetti di carattere innovativo per la promozione del comparto sicurezza privata".*

Dottor Crescini, per innovazione dunque, non intendete solo quella tecnologica, corretto?

È consueto e forse scontato associare il termine innovazione alla sfera tecnologica, ma quando caliamo tali concetti in ambito vigilanza scopriamo che è attuale l'innovazione dei servizi e nello specifico lo sviluppo del **monitoraggio dei sistemi di videosorveglianza intelligente**, l'incalzante crescita del mondo ***smart alarm***, la ***cyber*** e ***travel security*** ed infine la ***risk analysis***, ormai decisiva all'interno del nostro settore. Se pensiamo all'innovazione dei servizi, sono questi i temi preponderanti affrontati ogni giorno dagli imprenditori della sicurezza privata, ma allargando il perimetro possiamo notare che ci sono altre **possibilità di innovazione** per il comparto della vigilanza che si tradurranno in **nuove opportunità di business**.

Penso all'**ampliamento dei servizi sussidiari**, in aggiunta a quelli già consolidati (attività di sicurezza in stazioni, porti ed aeroporti e sui mezzi pubblici) che potrebbero essere estesi, come **già consuetudine in altri Stati**, a strutture penitenziarie, ai servizi per la tutela della persona fisica, ai servizi di sicurezza all'estero per accompagnare grandi committenti. Per rendere realtà

tali servizi sarà necessaria una **auspicata innovazione normativa che ne definisca fattibilità, modalità e standard qualitativi**.

Francesco Crescini

Le aziende del settore hanno già dimostrato, con l'adeguamento al D.M. 269/2010, grande capacità di adattamento e sono certo che nuove norme saranno colte come occasione di miglioramento continuo.
L'innovazione dei servizi porterà gli istituti di vigilanza, oggi sempre più aziende di sicurezza, ad un cambiamento marcato dei propri processi gestionali in una direzione **4.0**, tema tipicamente associato all'industria ma che ben si sposa anche con il **nostro settore**, nel momento in cui lo consideriamo come **industria della sicurezza**. Le nostre aziende sono pervase dalla digitalizzazione di tutti i processi, dalla certificazione elettronica dei servizi svolti e dal rapporto sempre più digitale con la clientela. Tutto questo è accompagnato da una professionalizzazione delle persone operanti nel settore.
Infine, ma non per ultimo, possiamo parlare anche di innovazione nell'approccio: degli imprenditori verso le proprie aziende, dei datori di lavori verso i dipendenti, dei committenti privati e non verso un comparto importante ma ancora stereotipato. **Comunicare tutto questo e presentarsi alle istituzioni ed al mercato forti di competenze e professionalità, tecnologia e serietà sarà la svolta che rivoluzionerà davvero il nostro settore**.

Quali quindi, dottor Forte, le nuove frontiere competitive della Vigilanza, o meglio, delle Imprese di Sicurezza oggi 2021?

Andrea Forte

Per rispondere a questa domanda non si può, in primo luogo, prescindere dalla tecnologia che è l'elemento trainante rispetto a qualsiasi innovazione nel nostro comparto. La naturale declinazione sarà quella di **automatizzare non solo i processi di monitoraggio dei sistemi di tele-sorveglianza**, migliorandoli, ma anche le **altre attività affidate ai servizi fisici presso le aziende**, con l'obiettivo di aumentare sensibilmente l'efficienza e la qualità dei servizi, nonché la sicurezza dell'operatore

stesso; quindi, ad esempio, il presidio sarà effettuato non più *sic et simpliciter* da un operatore, ma da un **operatore formato e munito di tecnologia**.
Un secondo argomento, ma sicuramente non meno importante, è dato dal ventaglio dei servizi del futuro, che dovrà garantire un'evoluzione essenziale e vedere un **ampliamento dell'area di azione della sicurezza privata rispetto a quegli ambiti che ora sono di esclusiva pertinenza dello Stato**, come già accade all'estero. Mi riferisco alle carceri, alla traduzione dei detenuti a basso rischio, alle scorte di personalità, agli sky marshals, alle attività di protezione in siti esteri per conto di multinazionali italiane.
Le attuali norme che regolano il settore richiedono un grande sforzo alle società di sicurezza per qualificarne l'organizzazione aziendale ed il personale impiegato, sforzo che il comparto sta affrontando e al quale dovrà seguire, con il pragmatismo che scaturisce da un periodo difficile come l'odierno, una revisione dei processi e, perché no, di **nuovi mercati**. Queste innovazioni costituiranno gli stimolanti orizzonti cui gli imprenditori della sicurezza dovranno tendere, se vorranno ampliare e diversificare i confini – interni ed esterni – del loro business e della **sicurezza partecipata** in genere.

Quali, dottoressa Merlo, le azioni che metterete in campo per raggiungere tali obiettivi?
La nostra idea è di iniziare dal concetto di **associazione** intesa, non tanto come gruppo, bensì come un vero e proprio **centro di interessi comuni**, in cui l'unione tra le società consente di portare un valore aggiunto a ciascun associato.
Vogliamo pertanto partire da una visione di insieme, dove il singolo non è una realtà a sé stante, ma rappresenta la congiunzione fondamentale di un grande anello, al cui centro vengono poste le necessità, i requisiti e le reali esigenze del mondo della vigilanza. Sono cresciuta con un grande insegnamento "l'unione fa la forza" e anche per questo **noi giovani** dobbiamo credere sempre di più nelle potenzialità che possiamo avere se collaboriamo, se riuniamo le nostre energie e ci supportiamo a vicenda, al fine di **crescere ed ottimizzare le nostre possibilità di miglioramento**, in un mondo sempre più competitivo e famelico.

Elena Merlo

In tale contesto, la commissione si propone di agire in due direzioni: prima di tutto **dall'interno** dell'associazione, e in particolare dai singoli associati, che devono riacquisire coscienza delle enormi potenzialità di ASSIV, e, in seconda istanza, **all'esterno**, ovvero rivolgendoci al collettivo, poco o per nulla consapevole delle capacità del nostro comparto.
Il primo passo sarà quindi quello di coinvolgere i membri dell'associazione, talvolta passivi alle iniziative e alle evoluzioni del gruppo, chiedendo loro una maggiore apertura e condivisione di progetti ed idee, finalizzata all'**interesse comune**.
Al contempo, ci impegneremo a far emergere il settore, che non gode ad oggi della fama e della reputazione che merita. Attraverso un utilizzo intelligente e ben calibrato dei **mass media**, ci dedicheremo alla promozione e alla valorizzazione del ruolo che gli istituti di Vigilanza hanno all'interno della società. A questo proposito offriremo supporto e un **aiuto concreto alla nostra Presidente**, che ha già iniziato questo percorso, volto ad una rappresentazione vera e tangibile della divisione di cui facciamo parte, con grande orgoglio.

ATEargo *next*

Potenza e controllo a portata di click.

IL NUOVO SOFTWARE DI CENTRALIZZAZIONE ALLARMI

ATEARGO NEXT è la soluzione software dedicata alle centrali di vigilanza per il rilevamento degli allarmi. Integrando la lunga esperienza nel campo dei software per gli istituti di vigilanza, e la potenza delle **nuove tecnologie** disponibili, il nuovo **ATEARGO NEXT** è la soluzione più moderna ed efficiente, in grado di **soddisfare le esigenze** di oggi e del futuro.

IF YOU LOVE YOUR BUILDING

info@urmet-ate.it | www.urmet-ate.it

urmet ATE

Sicurezza Urbana:
Comuni ed Istituti di Vigilanza Privata. Save the Date!

la Redazione

Assiv, sempre attenta nel dare supporto e servizi agli operatori del settore della Vigilanza Privata, nell'ottica anche delle possibili partnerships **Pubblico-Privato**, ha organizzato l'**evento digital "Comuni ed Istituti di Vigilanza Privata: limiti ed opportunità per il supporto alle attività di sicurezza urbana integrata"**.
S News è il Media Partner dell'evento che, nel format del webinar, si terrà **MERCOLEDÌ 14 APRILE**, con inizio alle **ore 14:30**.

Relatori al webinar saranno:
Maria Cristina Urbano, Presidente Assiv e
Stefano Manzelli, Consulente Enti Locali e Forze di Polizia.
Modera: **Monica Bertolo**, Direttore S News.

Perché Assiv ha organizzato questo evento digitale specifico sulla Sicurezza Urbana?
"Il settore della Vigilanza Privata in questi anni – sottolinea il Presidente Assiv – ha fatto passi da gigante. E non solo per quanto riguarda i servizi offerti a privati ed aziende, ma anche per le possibili connessioni con il potenziamento della Sicurezza Urbana integrata. La normativa però ha valorizzato solo in parte questa opportunità, ma un sentiero battuto lo possiamo trovare tra i meandri normativi e tra le indicazioni ministeriali".

Quale quindi lo scopo del digital event Assiv?
"Lo scopo di questo webinar – prosegue Urbano – è quello di approfondire nuovi percorsi per aprire nuove forme di collaborazione tra gli Istituti e gli Enti Locali, fornendo degli strumenti di conoscenza ed al contempo pratici, per formulare valide proposte di collaborazione".

Per informazioni relative alla partecipazione al webinar **mail to**: info@assiv.it

AXON INTERVIEW ROOM

UNA SOLUZIONE DI REGISTRAZIONE DEGLI INTERROGATORI DEDICATA, SICURA E VERSATILE

Con un buffer continuo, massima sicurezza e video e audio di alta qualità, Axon Interview Room assicura che nessun dettaglio vada perso e protegge le prove da manomissione. Offriamo due versioni, un sistema in sede che integriamo nelle aree di custodia, e un sistema compatto disponibile in una valigetta per supportare operazioni sul campo. Garantisce una catena di custodia completa con mascheratura audio e video. Inoltre le funzioni di etichettatura di metadati e annotazioni touch-screen, completano la nostra soluzione per assicurare integrità e sicurezza delle registrazioni.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI:

- Visitate il nostro sito web scannerizzando il codice

- Seguiteci su twitter ***@Axon_ita***

AXON, Axon, TASER 7, TASER, Evidence, Axon Body 3, Axon Capture and Axon Citizen are trademarks of Axon Enterprise, Inc., some of which are registered in the US and in other countries. For more information visit www.axon.com/legal. © 2017 Axon Enterprise, Inc. All rights reserved.

Una professione in evoluzione: da Manager a Evangelist

a cura di Cristhian Re

Sarà che ho superato da tempo il "mezzo del cammin di nostra vita" e ho un figlio alle prese con l'Università, sarà che per deformazione professionale tendo alla spersonalizzazione, sarà che ho trascorso più ore sui banchi che altrove, sarà che l'idealismo della gioventù ha ormai ceduto il passo al realismo della maturità, sarà che avere a che fare con studenti universitari costituisce sempre un bello stimolo… sarà per tutto questo e altro ancora che oggi il **Dazebao** avrà connotati diversi dal solito: di indirizzo… di **orientamento**.

Recentemente, infatti, ho partecipato in veste di relatore a un Webinar dal titolo ***"Security aziendale. Metodo e tecniche"***, organizzato dall'**Università degli Studi di Perugia - Scienze per l'Investigazione e la Sicurezza**. Al termine del mio intervento: ***"Collocazione organizzativa della Security e suo ruolo in Azienda"***, i ragazzi mi hanno rivolto domande puntuali, tipiche di cervelli brillanti e curiosi di conoscere ciò che il futuro riserverà loro.

Le colonne di S News che ospitano da sei anni questa rubrica appaiono, quindi, il luogo più familiare per riprendere un passaggio dello speech che ha suscitato interesse: **la diffusione della figura del Security Manager in relazione alla composizione delle imprese italiane**.

I dati **2018 ISTAT** fotografano una situazione sostanzialmente immutata rispetto a vent'anni fa: la quasi totalità delle imprese italiane (4.180.767, il 94,9%) sono rappresentate da micro imprese (con 0-9 addetti in organico) che occupano 7.562.378 lavoratori (il 44% della forza lavoro complessiva), 196.076 (il 4,5%) sono quelle di piccole dimensioni (10-49 addetti) che impiegano 3.505189 lavoratori (il 20%), 23.647 (lo 0,5%) sono quelle di medie dimensioni (50-249 addetti) che impiegano 2.300.901 lavoratori (il 13%), infine 4.017 (lo 0,1%) sono le aziende di grandi dimensioni (con 250 addetti e oltre) che impiegano 3.919.421 lavoratori (il 23%).

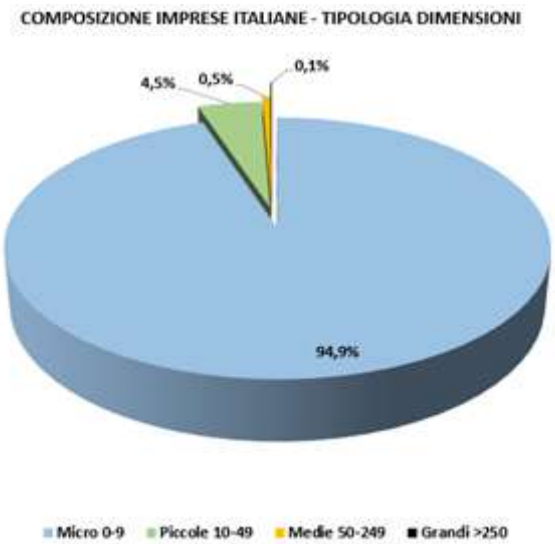


Fig. 1 - Fonte: ISTAT, dati 2018

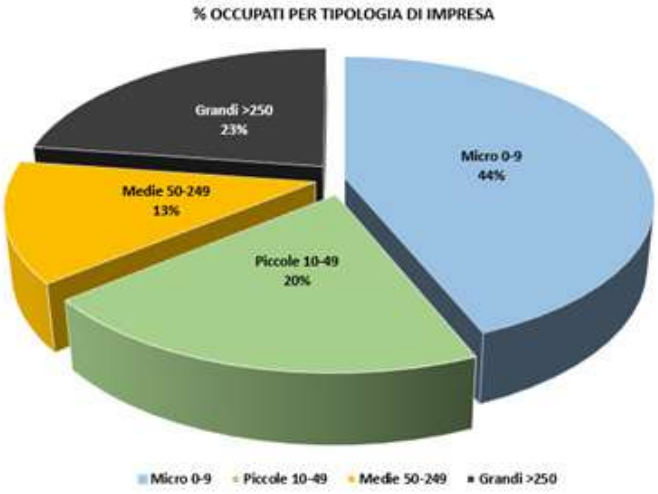


Fig. 2 - Fonte: ISTAT, dati 2018

Vi sono aziende nel panorama italiano con diverse migliaia di dipendenti, appartenenti ai più disparati settori di business e operanti anche in ambito internazionale, che oltre a non avere una struttura organizzativa di Security non ne avvertono neppure l'esigenza (ancora oggi confusa con il mero servizio di vigilanza o la sola Physical Security: controllo accessi, antintrusione, videosorveglianza). Ben si comprende pertanto come quello 0,1% costituito da 4.017 aziende (lo 0,03% se prendiamo in considerazione le sole 1.511 imprese con oltre 500 dipendenti) si assottiglia a poche centinaia e, conseguentemente, a un numero ancor più limitato di posti di lavoro. Laddove il **Security Manager** è presente in azienda e riveste quel ruolo a tempo pieno (non sempre con inquadramento dirigenziale/direttore), è non di rado solo, cioè senza collaboratori.

Alcuni impavidi e illuminati colleghi hanno da tempo sostituito sui propri bigliettini da visita il titolo di Security Manager con quello più azzeccato e calzante di **Security Evangelist**. Quando anni fa mi imbattei nel primo di questi bigliettini da visita pensai si trattasse di una boutade (la Security annovera professionisti dotati di spirito dello humor. Io, ad esempio, faccio parte di questa categoria). E invece no. Era semplicemente la realtà dei fatti che, in seguito, imparai a conoscere. Il collega "evangelizzava", annunciava in Azienda, tra i managers, la "lieta novella" (**il credo della Security**). Di quei bigliettini da visita dal 2002, anno in cui misi piede in Azienda, ne ho collezionati una dozzina. Laddove, invece, il Security Manager è presente con una struttura organizzativa o addirittura una Direzione, gestisce in media dai 2 ai 5 professionisti come lui (profili meno senior o tecnici/specialisti) che curano le attività (più spesso parte delle attività) elencate nel § 4 della norma **UNI 10459:2017** "Professionista della Security – Requisiti di conoscenza, abilità e competenza". Detta norma riporta **28 attività e relative responsabilità**! Solo per citarne alcune a titolo esemplificativo: Crisis Management, Business Continuity, investigazioni, antifrode, Business/ Competitive Intelligence, protezione del Management dell'Organizzazione, audit tecnici di Security, tutela del know how, del segreto industriale e delle risorse immateriali, gestione della vigilanza privata e dei servizi di sicurezza, analisi e gestione dei rischi di Security, rapporti con le Forze di Polizia e le Forze Armate, ecc. ecc.

Bruce Schneier, crittografo e saggista statunitense, da lustri sostiene che la Security non è un prodotto, ma un processo, invitando all'adozione di una **visione di insieme del business**, un metodo scientifico che non indulga all'approssimazione e un approccio di carattere economico-finanziario alle questioni da trattare. Un antesignano che disegnò i contorni di una figura manageriale ancora in nuce, che solo in seguito venne riconosciuta su larga scala.

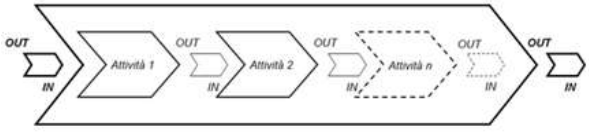


Fig. 3 - Schema processo

L'**articolazione della Security in Azienda** è funzione di una serie di fattori interagenti quali: cogenza legislativa nell'adesione a un predefinito modello organizzativo, settore di business, mission, dimensioni, numero di assets/siti, estensione territoriale, ampiezza dello spazio operativo e, non ultima, la sensibilità del vertice aziendale. Pochissimi, ad oggi, quei settori che beneficiano di un "obbligo di legge": gli Istituti di vigilanza (DM 269/2010), aziende che trattano informazioni classificate (DPCM 284/2015), infrastrutture critiche (D.Lgs. 61/2011):

Fig. 4 - Profili di obbligatorietà

Alla domanda di uno studente: "Secondo lei è verosimile ipotizzare nel prossimo futuro la presenza del **Security Manager nelle PMI?**", la risposta è: "Sarebbe auspicabile, soprattutto laddove occorre tutelare uno specifico know how. Sappiamo, tuttavia, che l'inserimento in Azienda di una figura professionale come quella del Security Manager (in particolare se certificata) ha evidentemente un costo affatto trascurabile, che diviene oggetto di una attenta analisi di costi-benefici. I noti svantaggi di essere una PMI (bassa mentalità manageriale, dipendenza dall'imprenditore, ridotte possibilità di carriera, limitatezza risorse finanziarie, scarsi investimenti in marketing, carenze organizzative, resistenza al cambiamento) non devono offuscare i vantaggi (specializzazione produttiva, dinamicità, flessibilità, integrazione locale, vicinanza al cliente, accentramento decisionale, know-how tecnico) su cui è utile concentrarsi e investire. Come la filosofia taoista insegna, infatti, è bene evitare che anche questi ultimi si trasformino, come naturalmente accade, in "vuoti", pena il fallimento di imprese o il **passaggio in mano straniera**, come già infaustamente accaduto negli **ultimi 20 anni (circa 800 storici brands made in Italy!)** con tutto ciò che comporta in termini non solo occupazionali (relativamente ai ruoli apicali, saldamente ricoperti da managers non italiani), ma soprattutto di **difesa dell'interesse nazionale**. Un Paese come la Francia, ad esempio, non ha mai permesso e continua a non permettere simili emorragie. Pragmaticamente, sarebbe **opportuno sensibilizzare sulle principali tematiche di Security la proprietà e le figure di spicco di quelle PMI che godono di vantaggi competitivi sui mercati**, facendo ricorso a corsi di formazione ad hoc o specifiche consulenze, per incrementare o rafforzare il patrimonio di competenze già presente in azienda ed espresso dai propri manager/tecnici a libro matricola".

Si torna, così, a quel bigliettino da visita che nel lontano 2002 mi fece scioccamente sorridere. La "evangelizzazione" appare, dunque, la via più originale e innovativa per salvaguardare la nostra identità, i nostri saperi e le nostre imprese, fonti di ricchezze per un Paese, capaci di garantire stabilità e prosperità. **La professione del Security Manager avrà un futuro se sapremo concentrarci su quel 99,9% delle imprese italiane trasformandoci in infaticabili e confidenti evangelists**, perché è proprio all'interno di quel vasto bacino di oltre 4 milioni di aziende che si potranno creare nuovi posti di lavoro. Buona parte dei posti appartenenti a **quel misero 0,1% risulta, purtroppo, già occupato o non più disponibile in quanto venduto, anzi… svenduto a terzi**.

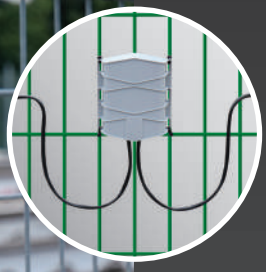
Cristhian Re: attualmente Chief Security Officer & General Services di Acciai Speciali Terni. Laurea in Scienze Politiche e Lettere Moderne, MA in Intelligence and Security, ufficiale in congedo dei carabinieri, CBCI, PFSO, Lead Auditor ISO 37001, 9001, 27001, 22301, 20000, autore de "La misura della sicurezza" e "Propedeutica all'analisi del rischio". Ha maturato la sua esperienza nell'industria della Difesa (Alenia Aeronautica e Finmeccanica), nel settore di produzione dell'Energia (Edipower), delle Multiutilies (A2A). Membro del Comitato Scientifico di S News, è curatore della rubrica Il Dazebao della Security.

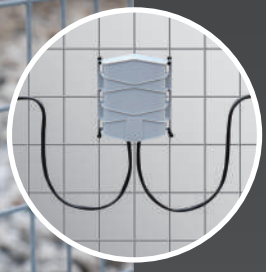
SIOUX MEMS PRO2 1500 m

NEW

SISTEMA ANTINTRUSIONE PER RECINZIONI RIGIDE E FLESSIBILI

80 ZONES | FUZZY LOGIC INSIDE | REDUNDANCY | IP-READY PoE | PIN POINT LOCATION 1M





- CONFIGURAZIONE SEMPLICE CON PRESET
- **RIDONDANZA** ANCHE AL CORTO CIRCUITO
- **ANTI-SPOSIZIONAMENTO** CON **INCLINOMETRICO**
- GRADO DI PROTEZIONE: **IP66**

SINCE 1974

CIAS ELETTRONICA S.R.L. | VIA DURANDO, 38 | 20158 MILANO | ITALY
T +39 02 3767161 | WWW.CIAS.IT | EXTREME@CIAS.IT

we use GREEN ENERGY

L'impatto psicologico della pandemia su persone e aziende

a cura di Giulia Cavalli
psicologa psicoterapeuta, psicoanalista

È negli occhi e nel cuore di tutti noi l'effetto della pandemia di Covid, dei ripetuti lockdowns, delle perdite di persone, di relazioni, di lavori e, in fin dei conti, della perdita di certezze. Nella nostra società ipercontrollante i disturbi d'ansia erano già diffusi. Infatti siamo in un'epoca in cui ciò che sfugge al controllo razionale, e non può essere incasellato, viene visto come pericoloso. Non è allora un caso che in questa situazione di pandemia **le ansie siano dilagate**: da stati di tensione pervasivi (per la paura di essere contagiati, di contagiare, di non riuscire a far fronte alle condizioni attuali di vita e così via) a veri e propri attacchi di panico, dalle fobie (per esempio di contagio) ai disturbi del sonno (diffusissima l'insonnia) o dell'alimentazione, alla chiusura in se stessi o, al contrario, all'aggressività verso gli altri.
Sono aumentati anche **i disturbi depressivi**,

non solo in personalità con caratteristiche di ritiro e depressione, ma anche in chi è più estroverso, perché, venendo a meno il contatto con gli altri, ha perso la sua fonte di "ricarica" e scambio vitale, vivendo una profonda solitudine. Così come, al contrario, chi era abituato ad avere spazi propri si è ritrovato chiuso in casa con altre persone per lungo tempo, dovendo gestire lo smart working e il resto della famiglia, senza avere spazi intimi in cui recuperare energie.

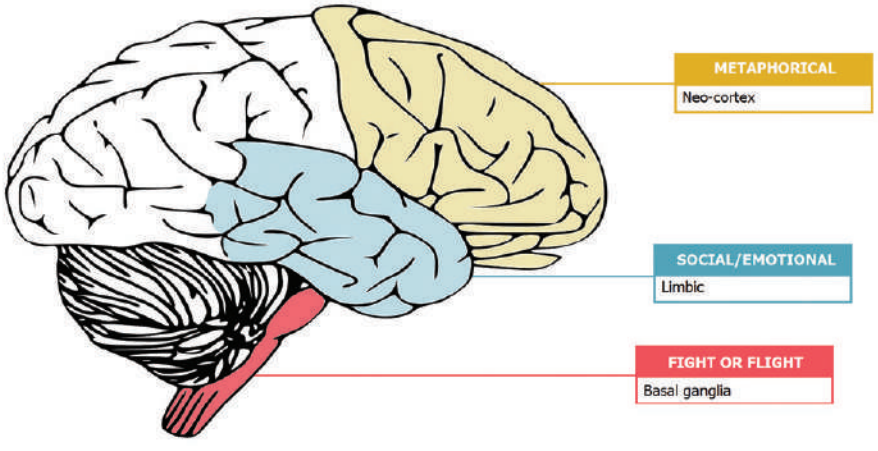
Quando il nostro cervello è attivato da situazioni che mettono in gioco la sopravvivenza, è facile perdere il contatto con se stessi e non avere la lucidità mentale per ragionare in maniera critica e obiettiva. Questo vale tanto per le singole persone, quanto per le organizzazioni.

Potersi fermare e accorgersi di come si sta, senza paura, ma semplicemente osservando e accogliendo, è il primo passo **per creare quell'ascolto di sé e degli altri, utile a cogliere le risorse da cui ripartire**.
Altrimenti il rischio è quello di agire, o meglio re-agire (reazione a qualcosa e non azione consapevole), sulla base della paura.

Una famosa teoria sullo sviluppo cerebrale (in parte confutata, ma utile a livello esplicativo), elaborata da MacLean, suddivide il cervello in tre strati: quello più antico detto "rettiliano" che agisce per garantire la nostra sopravvivenza, quello "mammifero" funzionale per sostenere le relazioni del gruppo e la cura reciproca e lo strato più recente, quello della neocorteccia, che ci consente ragionamenti complessi di pianificazione e problem solving. Il cervello rettiliano è quello che gioca un ruolo importante quando c'è la paura e prende il sopravvento sulle altre nostre competenze e sulle funzioni più avanzate del cervello.
Nello specifico quest'area cerebrale ragiona nei termini di attacco, fuga o paralisi. In questo momento di incertezza è facile cadere in comportamenti di questo tipo e, quindi, **arrabbiarsi senza progettare, chiudersi senza vedere futuro o bloccarsi del tutto**. La nostra bussola per orientarci può venire solo dal recupero delle capacità insite nel cervello mammifero e nella neocorteccia, specialmente all'interno dei luoghi di lavoro.

I luoghi che frequentiamo possono diventare luoghi di sostegno del benessere, anche se vissuti "online", se consentono di fermarsi ad ascoltarsi e conoscersi nelle proprie risorse. L'ostacolo maggiore è che, in genere, non siamo abituati a farlo: è molto più facile ascoltare ciò che proviene fuori da noi, cercando risposte preconfezionate, che ci evitano di soffermarci a sentire come stiamo e cogliere qual è la nostra strada per affrontare la vita, una strada che è unica e – quando la si inizia a percorrere – meravigliosa, anche nelle difficoltà.

Le persone e le aziende che, accogliendo la paura senza farsene sopraffare e senza ingabbiarsi in maniera meccanica e spaventata in procedure anti-Covid, hanno saputo accogliere le emozioni di questo periodo e aiutare le persone a **vedere le proprie risorse al di là della paura**, sono quelle che hanno continuato a lavorare bene, a guardare al futuro e innovarsi, nonostante tutto. E a diventare a volte l'unico posto di benessere per molte persone che, a causa del lockdown, hanno visto svanire ogni forma di svago e piacere. Il posto di lavoro, più che mai oggi, può anche essere un luogo di piacere e di scoperta del proprio valore, anche e soprattutto nelle sfide che ci pone la pandemia.



Axon Interview: soluzione per la registrazione degli interrogatori dedicata, sicura, versatile

Tutti i prodotti Axon, dai dispositivi a conduzione elettrica **TASER** alle videocamere indossabili **Axon Body**, fino al sistema di gestione delle prove **Evidence.com**, si **integrano naturalmente l'uno con l'altro**, completando i sistemi e i processi che la polizia già utilizza.
Questa connessione non si limita ai prodotti dell'azienda: grazie alle funzionalità di cui sono dotate le soluzioni di Axon, le **forze dell'ordine possono rimanere connesse tra loro e con i loro partners**, dai funzionari di polizia, agli agenti di pattuglia, fino ai Pubblici Ministeri che lavorano al caso, per aiutarli a risparmiare tempo e risorse, e soprattutto a limitare i crimini.

CHI?
AXON

CHE COSA?
AXON INTERVIEW ROOM

CHE COS'E'?
SOLUZIONE DEDICATA ALLA SALA INTERROGATORI

LE BODY CAM, AXON FLEET 2 E AXON AIR

La trasparenza e l'affidabilità fornite dalle videocamere Axon danno un quadro più chiaro di ciò che è successo. La funzione principale delle bodycam è quella di riprendere gli **interventi classificabili come "complessi" o "ad alto impatto"**, registrando ciò che uno o più operatori vedono e sentono durante le fasi concitate dell'intervento. Le videocamere Axon migliorano il comportamento di tutte le parti coinvolte nelle interazioni della polizia, riducono le denunce e le azioni legali, riducono l'uso della forza, migliorano la fiducia del pubblico.

La videocamera indossabile **Axon Body 3**, il

sistema video a bordo dei veicoli **Axon Fleet 2**, il programma di gestione dei droni **Axon Air**, sono tutti strumenti importanti per raccogliere le prove, per aiutare a migliorare la sicurezza degli agenti, per fornire supporto tecnico e per facilitare la ricostruzione dei fatti. Gli agenti delle forze dell'ordine potranno classificare, riprodurre e condividere in modo efficiente tutti i video insieme ad altri file digitali su Axon Evidence (Evidence.com), la piattaforma per la gestione delle prove digitali.

LE CARATTERISTICHE ED I VANTAGGI DI AXON INTERVIEW ROOM

Oltre a questi prodotti, Axon ha creato **Axon Interview Room**, una soluzione dedicata alla sala interrogatori: questo sistema permette di **non perdere alcun dettaglio e protegge le prove da un'eventuale manomissione**, consentendo così agli agenti di condurre gli interrogatori in modo più efficiente e assicurando l'integrità e la sicurezza di tutti i video.

Si tratta di un sistema basato su **cloud** che permette alle agenzie di acquisire video di alta qualità degli interrogatori a testimoni e sospetti, e contrassegnarli con **metadati descrittivi**.
Le interviste vengono archiviate e gestite in modo sicuro insieme a tutti gli altri tipi di prove digitali, presenti all'interno dell'agenzia. Una volta terminato l'interrogatorio, i video e i metadati delle interviste registrati grazie a Axon Interview Room sono trasferiti e conservati in modo sicuro sulla piattaforma Evidence.com, per una ricerca e un recupero in modo efficiente.

Facile da usare e con un'interfaccia utente semplificata, è possibile assumere il controllo del processo di registrazione con un solo tocco, senza bisogno di dover gestire l'overhead aggiuntivo associato a sistemi obsoleti.
Utilizza una tecnologia ad alta qualità e dispone di un **buffer** 24 ore su 24, 7 giorni su 7, che può memorizzare settimane di video e audio nella memoria locale. È possibile inserire segnalibri, annotare e commentare i filmati in tempo reale. Questo significa registrazioni complete e chiare che preservano la verità.
Axon Interview Room è disponibile in due versioni:
un **sistema on-site** che viene integrato nelle aree di custodia ed un **sistema compatto facilmente trasportabile** per supportare le operazioni sul campo.

Da sempre Axon offre una rete di dispositivi, applicazioni e persone che aiuta le forze dell'ordine ad essere più sicure e che danno loro la fiducia, l'attenzione e il tempo di cui hanno bisogno per mantenere le loro comunità sicure.

Openware: Gestione delle Emergenze e dei Punti di Raccolta sicuri

La sicurezza dei luoghi di lavoro deve tenere in considerazione sia gli aspetti legati alla **normale attività delle persone**, che a vario titolo ne frequentano gli spazi (dipendenti, consulenti, ospiti, clienti, etc), sia **quelli eccezionali** legati ad eventi critici quali incendi, terremoti, alluvioni, attacchi terroristici o altro. Per gestire correttamente e in modo ordinato questi ultimi è necessario, per prima cosa, poter **conoscere in ogni momento chi sono le persone presenti all'interno del perimetro del sito dove è in corso l'emergenza** e poterle guidare con indicazioni chiare verso i punti di raccolta sicuri (**muster point**) richiesti dalle norme e dalle policy di sicurezza della azienda.

CHI?
COGEN

CHE COSA?
OPENWARE

CHE COS'E'?
PSIM ANCHE PER LA GESTIONE DELLE EMERGENZE E DEI PUNTI DI RACCOLTA SICURI

Openware, il **PSIM** proposto da **Cogen**, grazie alla gestione completa delle funzionalità di **Controllo Accessi** e alla sua **App per dispostivi mobili** dedicata all'utilizzo da parte del personale addetto alla security e ai preposti previsti dal **Dlg. 81/2008**, è in grado di fornire **tutte le funzionalità di gestione delle procedure necessarie per la gestione degli eventi critici**.

LE CARATTERISTICHE DI OPENWARE

In Openware è possibile definire diverse tipologie di Evento Critico ed a ciascuna di queste associare un gruppo di messaggi che si vogliono inviare contestualmente all'accadimento. I messaggi possono essere differenziati per **Tipo di Evento** (per esempio incendio o attacco), **per canale** (SMS, e-mail), per il **momento**

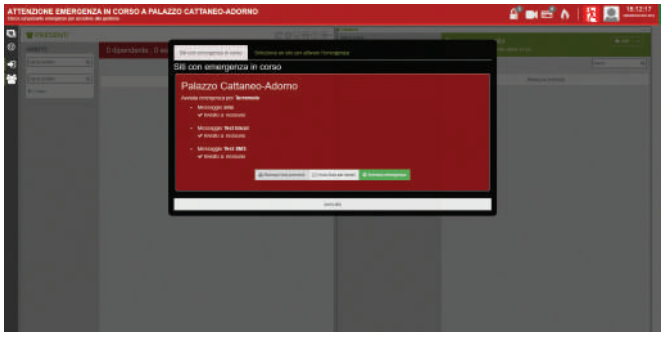
dell'invio (Inizio emergenza, Fine emergenza o invio manuale con emergenza in corso) e per **tipo e lingua del destinatario**:

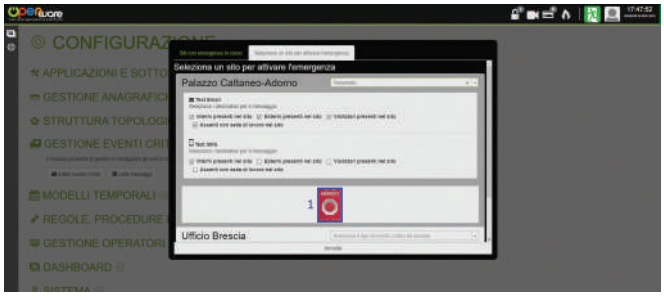
- Personale interno (dipendenti) presenti nel sito in emergenza;
- Collaboratori esterni presenti nel sito in emergenza;
- Visitatori occasionali presenti nel sito in emergenza;
- Dipendenti e Collaboratori con sede di lavoro nel sito ma non presenti al momento dell'emergenza, ad esempio per avvisarli di non recarsi sul luogo di lavoro fino a nuove indicazioni.

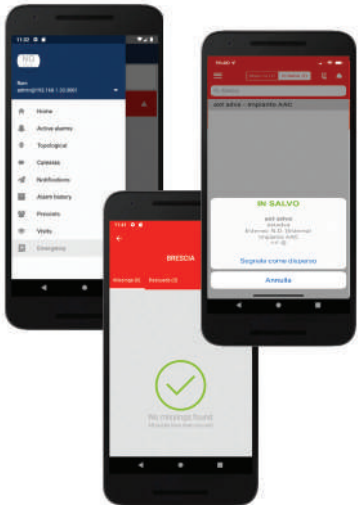
Oltre ai messaggi indirizzati alle **categorie di utenti** descritte, il **personale addetto in possesso della App Mobile di Openware** riceverà delle notifiche sul proprio smartphone, sul quale potrà visualizzare la **lista delle persone presenti al momento dell'Evento** e, una volta recatosi nel "punto sicuro", potrà fare l'appello delle persone presenti con lui e classificarlo come "In salvo" o "Disperso", tramite due pulsanti in funzione della risposta.
L'elenco delle persone si aggiorna anche automaticamente in funzione di eventuali transiti in uscita, eseguiti sui terminali di controllo accessi successivamente all'inizio dell'emergenza.

Naturalmente è anche possibile richiedere la stampa su carta della lista dei presenti, ma il **maggior punto di forza della soluzione Cogen** per la gestione degli eventi critici sta nella **sua indipendenza dallo stato delle comunicazioni fra i diversi componenti del sistema, successivamente al momento dell'inizio dell'Emergenza**. La soluzione più comune offerta dai sistemi di controllo accessi prevede la stampa cartacea della lista dei presenti, che poi deve essere fornita al personale preposto. Per poter avviare l'Emergenza e stampare la lista è necessario che la postazione di lavoro e la stampante siano collegate al server del sistema, e potrebbe verificarsi che l'evento in corso abbia creato criticità alle comunicazioni. **Openware non necessita della lista cartacea (che comunque è disponibile)** e non richiede la postazione di lavoro per avviare o chiudere l'emergenza e fare l'appello al punto sicuro. Può essere fatto tutto tramite la App Mobile e, se il server di sistema è installato in cloud, gli smartphone collegati in **4G/5G** potranno comunque vedere le **liste delle persone in salvo e disperse, sempre aggiornate e sincronizzate**.

Anche per la gestione degli Eventi Critici, la presenza di un Modulo Controllo Accessi completa di tutte le funzionalità disponibili nei sistemi più avanzati di gestione verticale di questa applicazione, in grado di interagire perfettamente con tutte le altre applicazioni di sicurezza presenti nei luoghi di lavoro, rende Openware una proposta pressoché unica nel panorama dei sistemi di Physical Security Information Management.







Centrali Elmax:
dalla videoverifica e videoanalisi alla domotica

ELMAX, con le **centrali di ultima generazione**, ha intrapreso un percorso verso il quale i suoi prodotti non saranno più semplici centrali d'antintrusione ma **dispositivi che integreranno man mano molteplici funzioni con l'intento di dare all'utente un'unica interfaccia di gestione dei sistemi della propria casa**.

LE CARATTERISTICHE DELLE CENTRALI ELMAX, IL PERCORSO D'INTEGRAZIONE DELLE FUNZIONI ED I VANTAGGI

Questa integrazione è cominciata anni fa con l'introduzione prima della **videoverifica** poi seguita dalla **videoanalisi**. Sin dal principio si era infatti compreso che **il mondo della videosorveglianza e dell'antintrusione dovevano integrarsi per rendere semplici, veloci ed esplicative le notifiche di intrusione**. L'utente, dopo pochi secondi dall'evento di allarme, è in grado di capire cosa è successo nell'ambiente protetto, ricevendo un video clip con il pre-allarme (-5s, -10s o -15s) ed il post-allarme (+5s,+10s o +15s). Tale funzione viene affiancata dalla possibilità di ricevere i video sul proprio account **TELEGRAM**, funzione unica sul mercato, garantendo una grande velocità di trasmissione e, non da poco, la possibilità di vedere la riproduzione di più video contemporaneamente sul proprio smartphone.

CHI?
ELMAX

CHE COSA?
CENTRALI ELMAX DI ULTIMA GENERAZIONE

CHE COS'E'?
DISPOSITIVI CHE INTEGRANO MOLTEPLICI FUNZIONI PER DARE ALL'UTENTE UN'UNICA INTERFACCIA PER GESTIRE I SISTEMI DELLA PROPRIA CASA

Questo percorso di integrazione è continuato (**PHANTOM64 PRO VIDEOIP**) con la possibilità di interfacciarsi a telecamere dotate di Video Analisi, per poter trasformare le telecamere IP in zone ad alto valore aggiunto. L'utilizzo delle zone video IP ha permesso di **azzerare i falsi allarmi** nelle protezioni da esterno e **abbattere i costi di installazione**. Infatti normalmente la protezione esterna mette a disposizione tutta una serie di dispositivi con diverse difficoltà installative e di alimentazione. Invece, per ogni telecamera in Video Analisi, le centrali ELMAX possono associare sino ad un massimo di 8 zone (ciascuna per ogni regola di cui è dotata la telecamera). Quindi per ogni telecamera si può avere, per esempio, una zona associata all'attraversamento di una linea, un'altra associata all'ingresso in determinate aree, un'altra ancora associata al rilascio di un oggetto e così via. Anche qui **ELMAX ha introdotto funzionalità innovative rispetto ad altri competitors**. Integrare le informazioni provenienti dalle telecamere attraverso la cattura degli **eventi ONVIF**: questo dà la possibilità di collegarsi a gran parte delle telecamere IP presenti sul mercato, lasciando libero l'installatore di utilizzare il proprio brand.

Il passo successivo è l'integrazione di **funzioni domotiche**. Con un nuovo prodotto, **Domox**, si ha la possibilità di gestire direttamente dalla centrale le tapparelle domestiche e qualsiasi carico a 230v. È possibile quindi avere sotto il controllo dell'utente qualsiasi

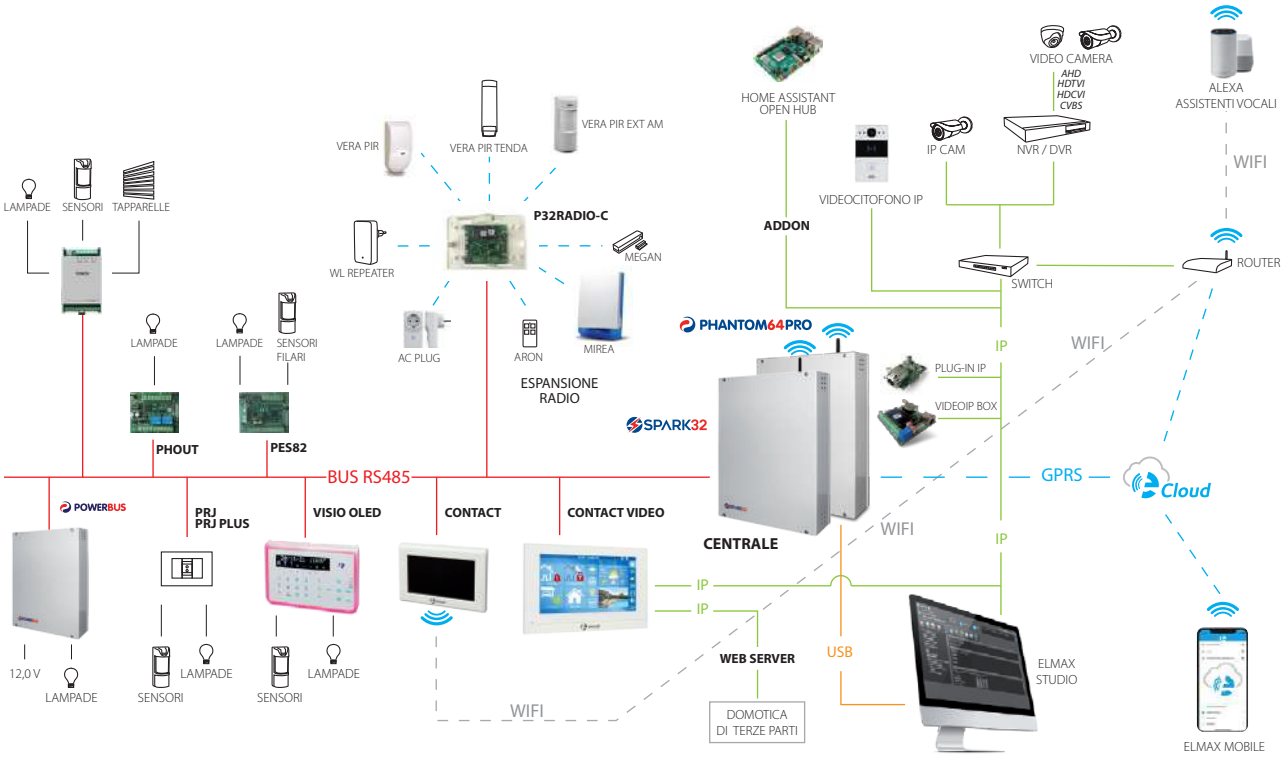
uscita domotica ed utilizzare gli scenari per la gestione intelligente di luci, tapparelle e carichi in generale; è possibile che determinati carichi si scolleghino, nel caso superino una determinata soglia di assorbimento. La gestione per l'utente è semplificata, attraverso l'utilizzo di una **tastiera touch capacitiva a 7 pollici (CONTACT VIDEO), dell'app ELMAX MOBILE** e degli **assistenti vocali**.

Lo **strumento principale di gestione è quindi la CONTACT VIDEO** attraverso il quale il cliente è in grado, tra l'altro, di poter visualizzare tutte le telecamere della videosorveglianza, interagire con mappe grafiche 2D e 3D che riproducono l'intero ambiente protetto, di gestire unità esterne di un impianto videocitofonico IP. Inoltre, le tastiere possono essere utilizzate come sistemi intercomunicanti (come interfono) e come normali telefoni in presenza di un centralino VOIP o di una utenza telefonica SIP.

Un'altra caratteristica è la possibilità della CONTACT VIDEO, in presenza di impianti domotici esistenti di **terze parti**, di poter interagire collegandosi al web server di questi dispositivi.

L'apertura verso il mondo della domotica di terze parti è rappresentata anche dalla possibilità di controllare la propria centrale da un **supervisore domotico esterno** (Home Assistant ed OpenHAB per esempio). ELMAX ha sviluppato delle **API** e degli **ADDON software** per rendere più agevole e veloce tale interconnessione.

Concludendo, le centrali ELMAX possono svolgere sia il **ruolo di fulcro di un sistema proprietario** nel campo dell'antintrusione, videosorveglianza, videoverifica, video analisi, videocitofonia, domotica e **sia di satellite in sistemi molto più complessi e variegati (di terze parti)** interfacciandosi ai predetti supervisori domotici.



La protezione degli energy storage con batterie agli ioni di litio

Honeywell

CHI?
HONEYWELL SECURITY & FIRE

CHE COSA?
LI-ION TAMER

CHE COS'E'?
RIVELATORE DELLE ESALAZIONI DI OFF-GAS VENTING DELLE BATTERIE AGLI IONI DI LITIO

GLI ENERGY STORAGE ED IL RISCHIO D'INCENDIO

Una delle principali problematiche in cui possono incorrere gli energy storage di vecchia e nuova generazione, è il rischio d'incendio, dovuto al **malfunzionamento delle batterie** impiegate all'immagazzinamento dell'energia. La conseguenza di tali eventi è spesso catastrofica, comportando la perdita dell'intera struttura e l'interruzione dei processi asserviti.

Molteplici sono le soluzioni in campo per il monitoraggio e l'operatività in sicurezza delle batterie. Il numero di variabili in gioco è però elevatissimo ed un solo errore nella supervisione del sistema potrebbe portare ad un malfunzionamento delle batterie stesse, fino all'evento di **fuga termica** (**thermal runaway**), un processo irreversibile

che comporta inevitabilmente lo sviluppo dell'incendio.

IL MALFUNZIONAMENTO DELLE BATTERIE E LA FUGA TERMICA (THERMAL RUNAWAY)

Le batterie agli ioni di litio contengono una miscela chiamata elettrolita, utile al movimento degli ioni di litio al loro interno durante i processi di scarica e ricarica. All'interno è sempre previsto un separatore fisico, tra il polo positivo e quello negativo della batteria.
Diversi sono i fattori di abuso che possono comportare il danneggiamento ed il conseguente malfunzionamento delle batterie agli ioni di litio. Tra questi: abusi di tipo meccanico (urto, schiacciamento, perforazione), di tipo elettrico (sovraccarico) o termico (surriscaldamento).

Negli energy storage possono avvenire principalmente **abusi di tipo elettrico o termico**. Durante questo tipo di abuso, **l'elettrolita interno alla batteria passa da uno stato liquido a gassoso** (se è un abuso di tipo elettrico non ci sono aumenti di temperatura in questa fase). Questo passaggio comporta un aumento di volume e pressione all'interno della batteria.

L'eccesso di pressione viene scaricato da delle serrande di sicurezza integrate nelle batterie al litio. Questa esalazione di **off-gas è il primo segnale del danneggiamento della batteria**.

Se non viene subito rimosso l'elemento di abuso, la pressione all'interno della batteria continuerà ad aumentare ed il separatore interno si romperà, permettendo ai due poli della batteria di entrare in contatto.

Da questo momento il processo diventa irreversibile. La batteria, solo adesso, comincerà a generare fumo (rivelabile dai sistemi di rivelazione fumi) e da lì a breve si innescherà una reazione esotermica (fuga termica), con conseguente sviluppo di fiamma e danneggiamento di tutte le altre batterie vicine (reazione a catena).
Diventa quindi indispensabile intervenire prima che avvenga la rottura del separatore e la generazione del fumo.

LA RIVELAZIONE DEGLI OFF-GAS NELLE BATTERIE AGLI IONI DI LITIO CON LI-ION TAMER

Come spiegato sopra, il primo evento verso l'esterno che segnala un iniziale danneggiamento della batteria, è l'off-gas esalato durante l'evaporazione dell'elettrolita all'interno.

Diversi tests hanno provato che **questa esalazione avviene minuti prima della rottura del separatore**, dando quindi tutto il tempo necessario alla messa in sicurezza del sistema (es. interruzione dell'energia verso la batteria).

LE CARATTERISTICHE DI LI-ION TAMER

Honeywell mette a disposizione Li-Ion Tamer: rivelatore appositamente studiato per la **rivelazione delle esalazioni di off-gas venting delle batterie agli ioni di litio**.
Il sistema è composto da diversi sensori che vengono posizionati a livello del singolo rack (sensori di monitoraggio) e di sensori posizionati nell'ambiente circostante (sensori di riferimento), a verifica che non vi sia particolato interferente che possa dar vita a falsi allarmi.

Questi sensori fanno capo ad un **modulo di controllo** che integra gli algoritmi utili ad interpretare i segnali provenienti dai sensori e quindi rivelare la presenza di queste miscele e ad inviare gli allarmi ad un FACP o ad un BMS (battery management system).
Grazie a Li-Ion Tamer sarà possibile attuare le azioni utili a prevenire l'evento della fuga termica, salvaguardando la sicurezza di persone, cose e processi.

Salto Systems:
il controllo accessi nelle infrastrutture multiutente

In una società che si sta sempre più evolvendo verso la **digitalizzazione** e la **sicurezza**, le nuove tecnologie e i sistemi di **controllo accessi** per la gestione di diversi tipi di infrastrutture, stanno diventando **sempre più popolari**. Il futuro del controllo e della gestione degli accessi, che si tratti di dipendenti, ospiti, visitatori e simili, è garantito dai prodotti Salto Systems.

LE CARATTERISTICHE ED I VANTAGGI DEL CONTROLLO ACCESSI SALTO

La tecnologia di controllo accessi **non cablata** di Salto non viene più utilizzata solo per la gestione di grandi infrastrutture o strutture di sicurezza critiche. Oggi possiamo trovare **serrature Salto e sistemi intelligenti in tutti i tipi di edifici**, principalmente dove la sicurezza e la gestione degli accessi sono **"critici": aeroporti, strutture sanitarie, edifici governativi, complessi sportivi e campus scolastici**.

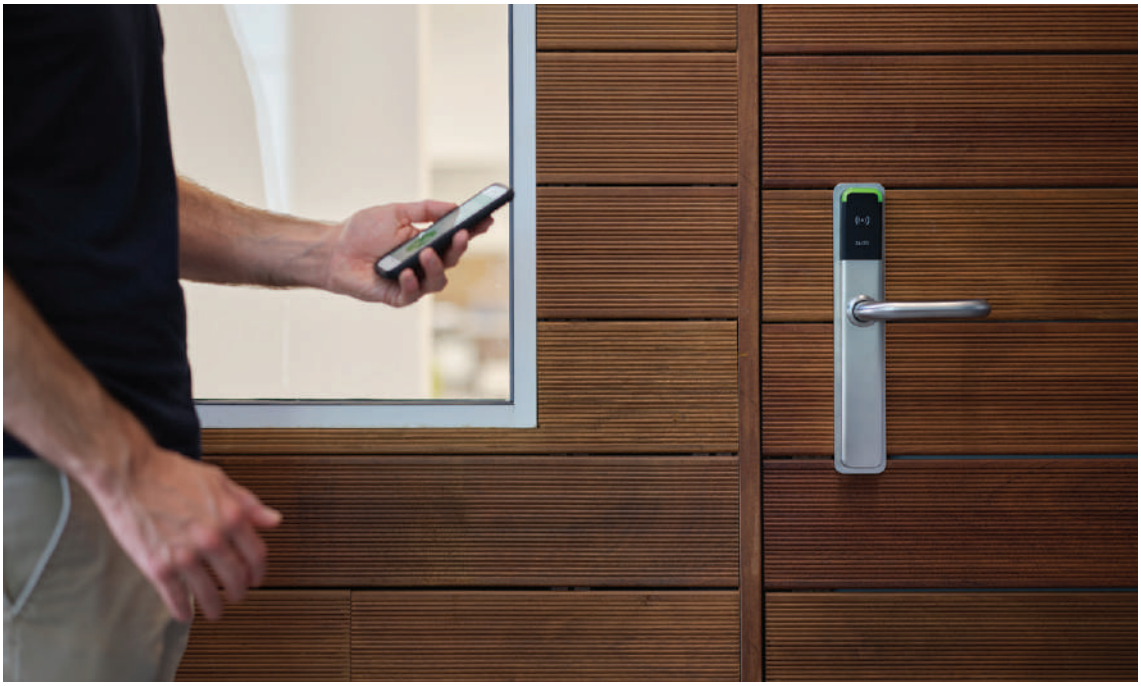
CHI?
SALTO SYSTEMS

COSA?
CONTROLLO ACCESSI INTELLIGENTI MULTIUTENTE

CHE COS'E'?
TECNOLOGIE CHE SOSTITUISCONO LE CHIAVI MECCANICHE CON CREDENZIALI COME TESSERE, TELECOMANDI E APPS PER SMARTPHONE

Le **serrature elettroniche e le applicazioni SALTO** si espandono **oltre il controllo accessi** per includere la capacità di lavorare con altre funzioni operative e di sicurezza. L'ufficio Ricerca & Sviluppo di Salto ha sviluppato una serie di integrazioni con importanti società di tecnologia e gestione della sicurezza, per fornire ad una varietà di settori delle **soluzioni complete e di facile utilizzo** che includono le ultime innovazioni e funzionalità. I settori serviti da Salto e il suo elenco crescente di **partners di integrazione** includono banche, compagnie assicurative, spazi di lavoro condivisi (co-working), impianti industriali, stadi, commercio, trasporti, hotel, magazzini e centri di distribuzione.

L'installazione della tecnologia di controllo accessi Salto in un edificio **sostituisce le chiavi** meccaniche con credenziali come tessere, telecomandi e Apps per smartphone, che possono essere aggiornate rapidamente. Il controllo elettronico degli accessi elimina i problemi associati alle tradizionali chiavi meccaniche,



come la sostituzione delle serrature in caso di smarrimento o sottrazione delle chiavi, con notevoli **riduzioni di costi e tempi per garantire la sicurezza degli access**i.
La piattaforma elettronica di controllo accessi Salto può essere implementata in qualsiasi ambiente e su qualsiasi tipo di porta, assicurando una gestione più efficiente, sicura e flessibile di chiavi, porte e utenti per qualsiasi tipo di edificio. Un enorme vantaggio è che gli utenti possono accedere al proprio ufficio con il proprio telefono cellulare o con tessera, programmati in base al piano di accesso associato al profilo di tale utente.

Salto è stato uno dei grandi architetti dell'espansione di questa tecnologia non cablata, applicata alla nuova generazione intelligente di sistemi di controllo ad accesso on-line e off-line in qualsiasi tipo di installazione
Sin dalla sua creazione, Salto ha concentrato la sua attenzione e le sue risorse sullo sviluppo di sistemi basati su serrature elettroniche senza fili, in soluzioni intelligenti che includono smart card, smart phone e soluzioni avanzate come il **cloud** per la gestione di strutture in cui la serratura elettronica è un elemento essenziale, connesso all'ecosistema degli edifici e al servizio dei propri clienti.

Salto ha sviluppato diverse tecnologie che stanno diventando nomi sempre più comuni nei diversi edifici e varchi dell'industria del controllo accessi. Questi includono SALTO Virtual Network (SVN), la tecnologia wireless SALTO BLUEnet, SALTO SVN-Flex e la soluzione chiave digitale JustIN Mobile. **JustIN Mobile** è una **tecnologia rivoluzionaria**, che consente di incorporare una chiave digitale nel dispositivo smartphone di qualsiasi utente di un impianto dotato del sistema SALTO. Invece di una scheda di accesso o di un portachiavi, gli **utenti dotati con l'APP JustIN utilizzano il proprio cellulare come chiave per accedere alla porta**.
Incorporando l'uso di SALTO SPACE, piattaforma di gestione tradizionale on-premise o SALTO KS, piattaforma basata su cloud, la costruzione di infrastrutture e dei loro ecosistemi di utenti e sistemi velocizza l'intero processo di accesso, monitoraggio e gestione degli utenti. Ciò facilita il loro flusso interno e migliora sostanzialmente la loro sicurezza ed efficienza, rendendo l'esperienza dell'utente più accessibile e sicura, migliorandone la loro esecuzione.

I sistemi di controllo accessi e le serrature elettroniche SALTO consentono una gestione autonoma in ogni punto di accesso, di ingresso o di uscita, e forniscono un'ulteriore ed estremamente preziosa **business intelligence di dati** quali modelli di utenti, capacità di sviluppo e altro ancora. Le informazioni raccolte da SALTO possono essere integrate nella piattaforma di gestione e in quella di sicurezza, per aiutare l'organizzazione aziendale in modo efficiente e flessibile.

Sunell Italia: in Anteprima la Propria Soluzione Tecnologica Integrata

Dopo l'intenso e proficuo lavoro svolto nel 2020 con l'attività sui **termoscanners**, in campo in prima persona a supporto dei propri partners presso aziende di ogni livello, enti governativi e pubblici, aeroporti, porti, stazioni ferroviarie, scuole, musei e ovunque ci fosse **necessità di un reale, valido ed efficace sistema di identificazione della temperatura corporea**, Sunell Italia si è concentrata nella chiusura della propria **proposta di integrazione**.

CHI?
SUNELL ITALIA

CHE COSA?
SOLUZIONE TECNOLOGICA INTEGRATA

CHE COS'E'?
VIDEOSORVEGLIANZA, CONTROLLO ACCESSI, VIDEOCITOFONIA DIGITALE E ANTINTRUSIONE

LE CARATTERISTICHE ED I VANTAGGI DELLA SOLUZIONE INTEGRATA SUNELL

Particolarmente dedicata ai **System Integrators** e ad esigenze di **sicurezza complesse**, ma applicabile anche a soluzioni più semplici, la proposta di Sunell Italia coinvolge non soltanto il settore della **videosorveglianza**, ma anche quello del **controllo degli accessi**, della **videocitofonia digitale** e della **sicurezza antintrusione**, grazie all'esperienza ultra ventennale del proprio personale tecnico, di sviluppo e commerciale italiano anche in questi settori.

L'obiettivo è quello di fornire una **soluzione ad alto contenuto tecnologico**, realmente **integrata** e che sia, per l'installatore e per l'utente finale, la risposta a tutte le esigenze reali richieste.

LETTORI DI CONTROLLO ACCESSI MULTIPROTOCOLLO E MULTITECNOLOGIA

Alla comprovata qualità dei prodotti di videosorveglianza, vengono accostati i lettori di controllo accessi multiprotocollo (EM125kHz, Mifare e HID + tastiera antivandalica) o quelli multitecnologia (tastiera capse sense, lettore impronta digitale, RF EM125kHz, Mifare su richiesta) e bluetooh.
Il tutto in versione standalone, gestibile in modo semplice con tessere di

programmazione o app bluetooth o wifi, in locale o da remoto, o mediante mini controller wiegand a una o due porte.
In alternativa sono disponibili, per soluzioni più articolate, controllers per 2 o 4 porte con funzionalità complesse, antipassback, etc, connessi in rete lan con un software di gestione che permette di risolvere necessità di controllo accessi, anche per grandi edifici.

VIDEOCITOFONIA DIGITALE

La videocitofonia digitale con posti esterni ed interni, touch e wifi, in tecnologia IP 2 fili, modulari, gestibili da remoto tramite app, con possibilità di creare fino a 32 impianti con 4 posti interni, ognuno per un totale di 128 dispositivi oltre a telecamere IP acquisite sui posti interni, offre nuove opportunità agli installatori, sempre più esigenti verso prodotti di qualità.

ANTINTRUSIONE

La sicurezza antintrusione viene affidata a una **linea di centrali**, frutto di decenni di esperienza, modulari in 3 versioni da 8 fino a 300 ingressi ed utilizzabili in multistruttura, miste filo/radio, gsm/gprs con un **Cloud ad alta sicurezza, proprietario, italiano** e interfacciata ai vari sistemi tramite un'unica app che controlla anche i **moduli domotici** (ingressi, uscite, termoregolazione) connessi alla centrale con un concentratore wifi/868Mhz.
Un sistema che offre opportunità uniche grazie alla **comunicazione nativa con il sistema di videosorveglianza** con il quale, oltre alla tradizionale **videoverifica** e visualizzazione **live**, colloquia per tutta la parte AI di analisi video, lettura targhe, lettura della temperatura corporea e telecamere termiche.
Un allarme di intrusione ricevuto via IP da una delle 11 differenti tecnologie di analisi video disponibili sulle telecamere, diventa un evento di centrale in grado di generare, anche abbinato in funzioni logiche ad altri eventi generati dai normali sensori o da altre telecamere, un allarme, l'invio di mail, sms, attivazioni di uscite.

"La proposta di Sunell Italia – sottolineano dagli headquarters milanesi - apre **un nuovo scenario per l'azienda italiana, ISO9001**, che già dal 2019 rappresenta nel nostro Paese Sunell Tecnology Corporation, azienda privata cinese già affermatasi per le numerose certificazioni di qualità acquisite negli ultimi anni, non ultima la **NDAA**, rilasciata in un momento in cui altri competitors, al contrario, venivano esclusi da alcuni mercati internazionali e dal consorzio ONVIF. Se il 2019 è stato l'anno della nascita di Sunell Italia e il 2020 è stato quello del rafforzamento della brand identity, **il 2021 sarà l'anno del completamento dell'offerta a 365 gradi**, per offrire ai nostri clienti **tecnologia avanzata ma usufruibile con facilità, con un rapporto costi/prestazioni ottimizzato** e il **consolidato ed apprezzato servizio Sunell Italia"**, concludono.

PASO: in sicurezza il Palaghiaccio di Feltre, nelle Dolomiti Bellunesi

Nel cuore del Parco Nazionale delle Dolomiti Bellunesi, PASO ha di recente installato un **impianto audio per la diffusione live** con qualità professionale di **musica e messaggi d'emergenza** sulla pista e sulle gradinate del rinnovato **Palaghiaccio di Feltre** (BL).

CHI?
PASO

PER CHI?
PALAGHIACCIO DI FELTRE (BL)

CHE COSA?
IMPIANTO AUDIO PER LA DIFFUSIONE LIVE DI MUSICA E MESSAGGI D'EMERGENZA

LA REALIZZAZIONE DELLA SOLUZIONE ED I BENEFICI

Un **impianto composto da diffusori sonori di tipo professionale** al fine di garantire una buona prestazione audio a livello musicale con un'ottima efficienza sonora e con una buona copertura acustica, sia sulla pista che sulle gradinate: questo il punto focale del progetto realizzato da PASO nell'ambito della recente ristrutturazione del Palaghiaccio di Feltre, alle pendici delle Dolomiti. L'impianto di diffusione sonora è stato studiato realizzando **un'accurata simulazione elettroacustica** sulla base dei dati relativi all'architettura dell'ambiente e alle caratteristiche degli altoparlanti proposti, cosa che ha fornito una **stima precisa delle prestazioni ottenibili in termini di livello di**

pressione sonora: è stato previsto l'impiego di una potenza musicale effettiva di 1100 W per la pista di pattinaggio e di una potenza musicale effettiva di **900 W** per le gradinate.

I DIFFUSORI SONORI

I diffusori sonori professionali utilizzati, Paso **C1100-TW** (100 W) e **C1200-TW** (200 W) consentono, grazie alle loro caratteristiche, di ottenere una buona efficienza acustica in termini di livello di pressione sonora (dB) e allo stesso tempo una buona qualità audio grazie all'impiego di woofer da 12" e 8" con carico a tromba per la parte relativa ai toni medio-bassi e di tweeter a tromba da 1" per la parte relativa ai toni medio-alti.

Altra fondamentale caratteristica di questi diffusori è la **struttura in polietilene resistente ai raggi UV ed il grado di protezione IP55**, che conferiscono resistenza alle polveri e ai getti d'acqua, caratteristica quanto mai importante in questo specifico contesto.

La progettazione Paso ha individuato **quattro zone principali in cui suddividere l'area** del Palaghiaccio da sonorizzare: le tre gradinate - grande, piccola e laterale - e la pista da pattinaggio. I due modelli di diffusori utilizzati sono stati posizionati per sfruttare al massimo la loro potenza in base alle caratteristiche specifiche richieste dalla zona d'ascolto interessata.

LA PARTE CENTRALE DELL'IMPIANTO

La parte centrale dell'impianto è costituita da un **armadio rack ubicato nella sala regìa del Palaghiaccio** e composto da ben 5 booster da 480 W (modello **AW5648**, certificato EN 54-16:2008), da un preamplificatore mixer, da un ricevitore radiomicrofonico a doppio canale con antenne remote e da una matrice/mixer digitale controllabile tramite PC, con software dedicato che consente, attraverso dei tasti preset, di richiamare impostazioni di configurazione ad hoc utilizzabili a seconda delle necessità.

Per gli annunci di servizio a vivavoce sono stati invece previsti un microfono a filo con base da tavolo in sala regìa e 2 radiomicrofoni ad impugnatura da utilizzarsi a campo.

IL SISTEMA EVAC

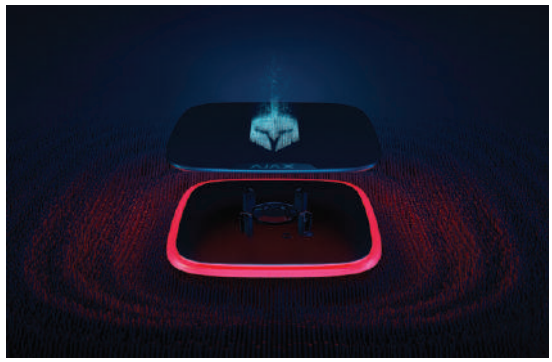
Infine, ultimo ma di certo non meno importante, il **sistema di evacuazione all-in-one** da 1000 W **PAW51K6-V,** dotato di un'unità di controllo certificata conforme alle norme EN 54-16:2008 ed EN 54-4, in abbinamento con la postazione multi-zona **PMB132/12-V.**

Il sistema PAW, interfacciandosi con la centrale di rivelazione fumi del palazzetto, garantisce la diffusione attraverso l'impianto sonoro installato di messaggi d'evacuazione con un ottimo grado di intelligibilità: infatti, come è facile immaginare, nell'eventualità che si verifichino situazioni d'emergenza che rendano necessaria l'evacuazione completa della struttura in modo veloce e sicuro, **la qualità sonora dei messaggi vocali per il pubblico presente è un aspetto di fondamentale importanza.**

Ajax: StreetSiren DoubleDeck sirena wireless da esterno personalizzabile

AJAX SYSTEMS
ajax.systems/it

Ajax Systems presenta StreetSiren DoubleDeck sirena da esterno senza fili con chiusura a clip per il pannello frontale Brandplate, che può essere personalizzato. Infatti, sul pannello frontale (plate), il fornitore di servizi di sicurezza può stampare il logo (brand) ed i contatti della propria azienda, facendosi così promozione con vicini e passanti, trovando nuovi possibili clienti. La sirena è dotata di cicalino con volume fino a 113 dB e di indicatore LED degli allarmi ed è protetta contro i picchi di temperatura e le piogge, grazie alla protezione IP54. Il raggio di comunicazione con l'hub attraverso il protocollo radio Jeweller raggiunge i 1.500 metri. In caso di allarme, la sirena reagisce in meno di 0,3 secondi. Opera a batterie fino a 5 anni e può essere collegata a un alimentatore esterno. Il codice QR aiuta a connettere rapidamente il dispositivo al sistema Ajax. Le configurazioni e i tests sono sempre disponibili nell'app. Grazie alla SmartBracket e alle batterie pre-installate il dispositivo non deve essere smontato prima del montaggio. Il pannello Brandplate può essere regolato rapidamente con una chiusura a clip e per fissarlo con maggiore fermezza basta una vite.



Ascani: nuovi comunicatori Jablotron con ultime funzionalità GSM LTE

ASCANI
www.ascani.com
Tel. 0735 73731

Jablotron presenta due nuovi comunicatori con le ultime funzionalità del servizio GSM LTE, particolarmente importanti per i Paesi che stanno terminando l'erogazione dei servizi 2G o 3G: un vantaggio fondamentale sia per gli installatori che per gli utenti finali, in quanto l'accesso al sistema è molto più rapido.
In entrambi i combinatori è possibile utilizzare MicroSIM e i tipi di comunicazione sono Cloud, ARC, SMS, voce (2g/3g e VoLTE).
Il JA-194Y è compatibile con le centrali JA-103K e JA-107K e può essere utilizzato al posto di un comunicatore GSM JA-192Y.
Il JA-191Y è compatibile con le centrali JA-100K, JA-101K e JA-106K ed è idoneo per il

retrofit nei sistemi precedentemente installati. È collegato al PCB tramite il terminale dedicato JA-190X (PSTN).
In entrambi i combinatori è necessario il nuovo F-Link v.2.3.0 o successivo per configurarli, garantendo un accesso più rapido al pannello di controllo.
Questo a dimostrazione che Jablotron è già pronta per questo nuovo passo verso il futuro!

Centrali Axel, le App, i servizi Axel-Cloud e il vettore GPRS

Quando si triangolano tutti i dati sui servers, la potenzialità dell'essere oggetto di attacco malevolo è dietro l'angolo.
L'App Axel-Cloud da sempre è gestita in modalità WebApp o con connessione diretta smartphone-centrale, disponendo di IP fisso, oppure con uso del Cloud unicamente per la tracciatura IP e la gestione delle notifiche disponendo invece di IP dinamico, ma mai con flusso dati.

La forte richiesta, motivata anche dall'operatività molto particolare di alcuni providers, di una connessione triangolata sul Cloud da parte del mercato ha convinto Axel a rendere disponibile anche la connessione su Cloud "puro", sia su rete dati che su vettore GPRS.
Sarà dunque l'installatore che avrà la possibilità delle tre scelte di connessione tra l'App Axel-Cloud e la centrale ovvero:
1. la connessione P2P con IP Statico dove la massima sicurezza corrisponde a un po' di conoscenza e impegno
2. la connessione con IP dinamico e notifiche, ma senza passaggio dati nel Cloud
3. la connessione Triangolata nel Cloud, che permette un'installazione e un setup veloce.

AXEL
www.axelweb.com
Tel. 049 8840819

Sioux Mems PRO2: il sistema per recinzioni con sensori Mems

Il sistema su rete Sioux Mems PRO2 di CIAS sviluppa una serie di funzioni uniche, rispetto a prodotti di pari categoria, prima fra tutte l'estensione fino a 1500m per Unità di Controllo. Il numero di zone di allarme è potenziato a 80 zone, liberamente configurabili da pc o tramite Touch & Zone.
La novità più evidente di questa release è la meccanica 100% senza viti, adatta a qualunque recinzione.
Il grado IP 66 grazie alla doppia guarnizione, l'anti-sposizionamento inclinometrico incluso e l'accessorio staffa speciale completano il curriculum del sensore a tecnologia Mems.
Raffinate anche la rilevazione via Fuzzy Logic del taglio, ad oggi la più difficile da ottenere nei sistemi su recinzione, e la funzione ridondanza a prova di cortocircuito in caso di taglio del cavo di comunicazione: è possibile aggiungere fino a 19 isolatori di tratta per ogni ramo. Il sistema potenzia quindi la sua

già alta immunità dai falsi allarmi, a garanzia del miglior rapporto POD/FAR presente oggi sul mercato.

CIAS ELETTRONICA
www.cias.it
Tel. 02 3767161

Cogen: Microservizi, necessari in una moderna Piattaforma di Integrazione

COGEN
www.cogenspa.com
Tel. 030 2311660

Una delle sfide più ardue quando si progetta una piattaforma di integrazione è dover dialogare con sistemi ed apparati completamente differenti tra loro.
Nella catena di comunicazione sono presenti differenti linguaggi e svariate tecnologie.
Solo grazie ad un'architettura distribuita e all'utilizzo di un'infrastruttura a microservizi, un moderno PSIM può superare questa complessità, assicurando prestazioni e continuità operativa, aumentando il disaccoppiamento delle tecnologie e fornendo uno strato di astrazione necessario per far dialogare tutti i sottosistemi in campo con una lingua comune.
In Openware esistono tre tipologie di microservizi:

quelli che comunicano con i sottosistemi terzi (i drivers), i microservizi shared che forniscono funzionalità condivise inter/intra-applicazioni e microservizi progettati per rispondere a specifiche esigenze dei clienti. Questo sciame di software dialoga con i servizi principali, il core e il webserver, per creare l'esperienza agnostica, real-time e user friendly tipica di Openware.

Digitronica.IT: automatizzare e gestire l'accesso di mezzi e autisti ai siti aziendali

DIGITRONICA.IT
www.digitronica.it
Tel. 045 501901

Quanto è fondamentale e attuale amministrare e automatizzare l'accesso di mezzi e autisti ai siti aziendali oltre che gestirne il flusso operativo?
A supporto di questi processi di Security e Safety, Digitronica.IT ha implementato un robusto sistema di accreditamento dei veicoli e dei conducenti, che permette un'efficiente pianificazione preventiva degli accessi e un monitoraggio in tempo reale dei transiti.
Tramite postazioni di self-check-in, i trasportatori si accreditano inserendo i dati richiesti, visualizzano e accettano normative di privacy, vedono filmati sulla sicurezza, compilano questionari e al termine ricevono le credenziali.

Il trasportatore viene poi indirizzato verso il luogo di sosta predefinito e, alla ricezione di una credenziale via sms o e-mail, ottiene l'autorizzazione per raggiungere l'area di scarico/carico.
Risultato: ottimizzazione e automatizzazione del monitoraggio e del controllo dei flussi, in maniera sicura ed efficiente.

EEA: MASTER rilevatori da esterno

EEA, azienda leader nella progettazione e produzione di rilevatori antintrusione, ha convogliato le varie esigenze per la protezione volumetrica di spazi esterni, all'interno della linea MASTER, essendo diventata un'esigenza sempre più concreta quella di dover proteggere la propria abitazione, locale commerciale o industriale, partendo dall'esterno. Per supportare l'installatore EEA ha investito in indagini di mercato e in Ricerca e Sviluppo per realizzare differenti famiglie di prodotti con prerogative diverse, in relazione alla criticità dell'ambiente da proteggere.
Per la protezione di spazi ampi ed esposti alle intemperie, occorre un rilevatore dalle caratteristiche ambientali tipiche delle PROTEZIONI PERIMETRALI IN ESTERNO, ma che risolva l'esigenza di non determinare la rilevazione ad una "barriera a tenda", ma ad un volume più ampio.
Il prodotto in grado di soddisfare tutte queste esigenze con soluzioni tecnologiche all'avanguardia è certamente il MASTER PLUS, rilevatore multifascio, tripla tecnologia (doppio IR e MW), disponibile nelle due versioni 12.8 PLUS e 12.8 PLUS AJ (per istallazioni comprese tra 0,80-1,20mt), e 21.23 PLUS (per istallazioni comprese tra 2,10-2,30mt).

EEA
www.eea-security.com
Tel. 06 94305394

ELANFIRE: resistenza al fuoco e tecnologia del cavo

I cavi resistenti al fuoco sono utilizzati per alimentare e connettere tra loro apparecchiature di emergenza. Ad oggi tre sono le tecnologie usate per produrre questo tipo di cavi.
Primo tipo: il conduttore in rame è ricoperto con un nastro di mica. I conduttori isolati con XLPE e PPE non rispondono alla CEI 20/22 in quanto molto infiammabili. L'affidabilità del cavo è dunque proporzionale alla qualità della mica.
Secondo tipo: questa tipologia di cavi usa invece il silicone. Anche in questo caso, la qualità molto economica dello stesso lascia dubbi sull'affidabilità in caso di incendio.
ELAN ha sviluppato una terza tecnologia ELANFIRE (PH120), il cavo resistente al fuoco che utilizza la tecnologia mica senza impiego di XLPE o PPE. ELANFIRE ha dei conduttori isolati con una speciale mescola LSZH che rispetta tutte le normative, garantendo zero emissioni di fumi tossici e una perfetta spelatura dei conduttori.

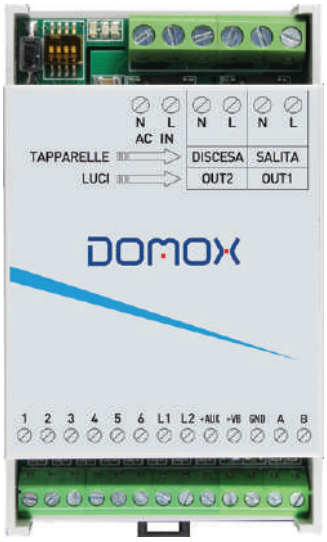
ELAN
CAVI & BATTERIE

Tutti i cavi ELAN resistenti al fuoco, ed in particolar modo la gamma ELANFIRE, sono efficaci ed affidabili per garantire il giusto livello di sicurezza.

ELAN
www.elan.an.it
Tel. 071 7304258

Elmax: nuova scheda di controllo Domox

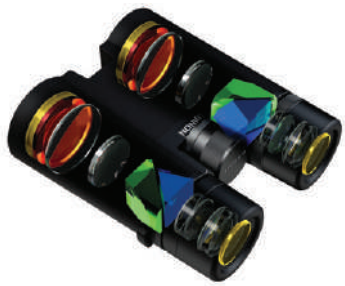
ELMAX
www.elmaxsrl.it
Tel. 080 3389081



Elmax arricchisce il proprio sistema domotico con l'introduzione della DOMOX, un nuovo modulo che si collega al bus RS485 delle centrali SPARK32 e PHANTOM64 PRO.
Il dispositivo, integrato in modulo per guida DIN, è provvisto di 2 relè da 3KW ed 8 ingressi. Ha la possibilità di gestire o un motore per tapparelle oppure due carichi a 230 V (luci, elettrodomestici). È dotato di sensore di rilevazione della corrente assorbita, che permette anche il distacco del carico in caso di un eccesso di assorbimento.
Nel caso di funzionamento per il controllo di motori, la DOMOX è dotata di 6 ingressi per il controllo locale tramite pulsanti (su/giù sia locale che totale, stop ed emergenza). Nel caso di collegamento alla centrale via bus la gestione può anche essere fatta con controllo diretto o tramite scenari dalla tastiera (CONTACT VIDEO), dall'app (ELMAX MOBILE) o dai telecomandi attraverso i quali sarà possibile avere anche il controllo delle posizioni intermedie delle tapparelle. Domox è dotata anche di altri 2 ingressi, liberamente programmabili, per le zone della centrale.

FUJINON Hyper-Clarity: binocoli Fujifilm con un campo visivo chiaro e luminoso

FUJIFILM ITALIA
optics.fujifilm.com/security/en
www.fujifilm.eu/it
Tel. 02 929741



FUJINON Hyper-Clarity è una nuova Serie di binocoli Fujifilm caratterizzati dal rivestimento multi-coating "Super EBC Fujinon", che migliora la trasmissione e fornisce un campo visivo chiaro e luminoso. HC8x42 e HC10x42, con ingrandimento 8x e 10x, sono adatti sia per la sorveglianza costiera e marittima, anche in condizioni di scarsa luminosità, sia per il birdwatching, l'osservazione astronomica e di fauna selvatica. Sono dotati di prisma a tetto per un'eccellente portabilità e di grandi lenti frontali da 42mm per un elevato potere di raccolta luce. Le superfici riflettenti dei prismi ausiliari sono trattate con rivestimento a correzione di fase (phase coating) e con rivestimento dielettrico multistrato. Inoltre, l'impiego di lenti ED riduce efficacemente l'aberrazione cromatica. HC8x42 e HC10x42 sono rivestiti con materiale elastomerico antiscivolo e si presentano con un design che ne migliora la presa e assicura un'eccellente operabilità. La loro finitura premium, grazie anche alle conchiglie oculari in alluminio fresato rifinito in Alumite, al robusto telaio in lega di magnesio e al rivestimento idrorepellente, applicato sia all'obiettivo che alle lenti degli oculari, consente ad entrambi questi modelli di rimanere immersi sotto un metro d'acqua per alcuni minuti e ad essere utilizzati in piena operatività all'aperto.

Telecamera Cube termografica HikMicro, firmata Hikvision

La telecamera Cube, in tecnologia termografica di HikMicro, combina ottica termica e visibile per garantire prestazioni di altissimo livello. La fusione di immagine termica e visibile offre infatti un grado di dettaglio assolutamente impareggiabile, rendendo questa camera ideale per monitorare costantemente la temperatura di apparati sensibili posti in data centers, server farms e quadri elettrici di alta, media e bassa tensione.
Compatta e facile da installare, questa camera in formato cube è estremamente affidabile e tempestiva nella rilevazione. Condivide inoltre i dati di analisi e le notifiche di allarme con software proprietario e sistemi PLC attraverso il protocollo Modbus.
Le camere Cube Termografiche sono dotate di una varietà di funzioni di serie: 1) risoluzione termica (ossia la quantità di pixel che determina la dimensione della matrice del sensore e la qualità dell'immagine acquisita) pari a 160x120; 2) NETD (Noise Equivalent Temperature Difference, che misura la capacità di un sensore di immagini termiche di distinguere tra differenze molto piccole nella radiazione termica nell'immagine) inferiore a 40mK; 3) misurazione temperatura per 10 Punti, 10 Aree, una Linea; 4) possibili integrazioni con i protocolli SDK, ISAPI, HTTP Listening, Modbus.

HIKVISION ITALY
www.hikvision.com/it
Tel. 0438 6902

Li-Ion Tamer Honeywell: soluzione esclusiva per rivelazione precoce degli off-gas delle batterie al litio

Il mercato degli Energy Storage è in continua crescita, in un mondo che sempre di più chiede capacità di immagazzinamento dell'energia prodotta da fonti rinnovabili. Uno dei principali fattori del rischio d'incendio negli Energy Storage è quello derivante dai guasti delle batterie al loro interno.
Negli energy storage si potrebbe verificare un problema legato al surriscaldamento o sovraccarico degli accumulatori. A seguito di questo, avviene un aumento di pressione internamente alla cella danneggiata ed il rilascio dei primi gas. Se non si interviene per tempo, la pressione interna alla cella causerà la rottura del separatore, scatenando un processo irreversibile di propagazione dell'incendio.
Honeywell presenta Li-Ion Tamer, una soluzione esclusiva e su misura per la rivelazione precoce degli off-gas delle batterie al litio, minuti prima che avvenga la fuga termica con relativa generazione di fumo, dando il tempo necessario per intervenire, prevenire l'incendio e scongiurare il disastro.

HONEYWELL SECURITY & FIRE
www.honeywell.com
Tel. 02 518971

Inim Cloud Fire e Inim Fire App: evoluzione continua al passo con la normativa

INIM ELECTRONICS
www.inim.biz
Tel. 0735 705007

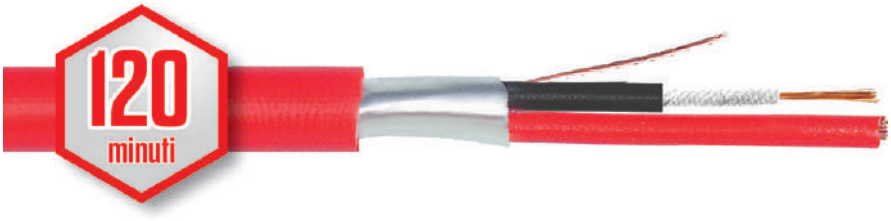
Inim Cloud Fire si arricchisce di due nuove funzionalità.

1. Mappe grafiche e video verifica sul WEB: funzioni già disponibili sull'APP Inim Fire, che permettono all'installatore o al responsabile della sicurezza di gestire dalla pagina WEB del proprio account Inim Cloud Fire un numero illimitato di installazioni, attraverso mappe topografiche navigabili con icone di stato interattive, e consentono di verificare in tempo reale le segnalazioni, attingendo alle Telecamere IP mediante il protocollo ONVIF. Il Cloud Fire acquisisce di fatto una serie di funzioni sino ad oggi ad appannaggio esclusivo dei software BMS.
2. Rapporti di manutenzione impianto: Inim Cloud Fire e Inim Fire App aggiungono questa importante funzionalità. Da oggi è possibile generare e scaricare dal Cloud Inim e da Inim Fire App un documento (in formato pdf e xls) che riporta una "istantanea" dello stato dell'impianto, dove per ciascun punto sono riportati: data di installazione, contaminazione, contatore allarmi, data ultimo test funzionale, data ultimo test attivazione uscita o sirena, lista guasti e allarmi nel registro di impianto non ancora chiusi. In aggiunta, per ciascuna lampada di emergenza: ultima data di test manuale, ultima data ed esito del test funzionale autonomo, ultima data e durata dell'ultimo test durata batteria.

Nel documento, che viene mandato anche in allegato al promemoria di manutenzione programmata, vengono evidenziate eventuali anomalie e manutenzioni in scadenza, rendendolo un vero "check up" per pianificare al meglio e verificare le operazioni di manutenzione.

KTS: Cavi Antincendio ed Evac resistenti al fuoco CEI 20-105 V2

K.T.S.
www.ktscables.com
Tel. 081 5713050



Con l'entrata in vigore della nuova variante alla norma CEI 20-105 (V2), viene introdotta anche per i cavi antincendio la classificazione al fuoco degli stessi, in caso di incendio (CPR).

La variante prevede come Euroclasse la "Cca s1b,d1,a1" ed ammette due diversi tipi di costruzione del conduttore: o con nastro di vetro mica e compounds XLPE, o con mescola elastomerica a base siliconica.

KTS ha optato per la costruzione con isolamento del conduttore in vetro mica, che garantisce maggior protezione al cavo durante l'incendio.

I cavi KTS sono sottoposti alla prova di non propagazione della fiamma presso il laboratorio notificato, ottenendo la certificazione CPR "Cca s1b,d1,a1" prevista, e resistono oltre i 120 minuti agli 830°C previsti dal test della norma EN 50200: pertanto sono tutti certificati PH 120.

Al fine di rendere un ottimale servizio alla clientela è stata certificata tutta la gamma dei cavi antincendio dal 0.50 mmq al 2.50 mmq, in versione sia bipolare che quadripolare; per i cavi Evac dal 2x1.00 mmq al 2x6.00 mmq.

Serie U Panasonic: Videosorveglianza senza compromessi

La Serie U è parte della gamma di soluzioni per la videosorveglianza i-PRO Extreme di Panasonic e comprende tredici modelli di fascia entry-medium level con funzionalità all'avanguardia, per prestazioni di livello superiore in qualsiasi contesto d'applicazione. La Serie U Panasonic è dotata di funzionalità LED IR e assicura ottima visibilità diurna e notturna, anche in condizioni di scarsa illuminazione, e fornisce immagini nitide e a colori, di elevata qualità 24/7. Queste telecamere sono disponibili in un'ampia selezione di modelli, con design dome o bullet, ottiche Varifocal o fisse, definizione Full HD o 4 MP, oltre a soluzioni per esterni, antivandalo e resistenti agli agenti atmosferici.
La Serie U è disponibile ad un costo speciale in promozione con una formula riservata agli operatori del settore, che prevede un videoregistratore della serie NX200 da 2TB o 4TB, che assicura un alto livello di affidabilità e di efficienza nella lettura e scrittura dei dati, ideale per applicazioni strategiche e per realizzare una soluzione di videosorveglianza end-to-end sicura e conveniente in termini di riduzione del TCO.

PANASONIC ITALIA
www.business.panasonic.it
Tel. 02 67881

Piccolo, compatto e all-in-one: arriva PAW Mini!

PASO S.p.A. inizia con sprint il 2021 con il principale exploit del suo reparto R&D: la nuova gamma di sistemi per evacuazione vocale all-in-one, il cui design è stato finalizzato durante il periodo più difficile di quel lockdown globale che, inevitabilmente, sarà per tutti impossibile da dimenticare. Come di consueto, attenta alla richiesta del mercato dei sistemi di Voice Alarm, PASO propone delle soluzioni di facile installazione e contemporaneamente compatte, all-in-one e di piccole dimensioni.

I compatti della serie PAW Mini saranno in grado di gestire facilmente 1 o 2 zone di allarme tramite controlli locali, postazione microfonica remota e ingressi controllati. In totale cinque modelli, con due diverse uscite di potenza nominale audio (100 W RMS per PAW1101-V, PAW2101-V e PAW2102-V e 250 W RMS per PAW2251-V e PAW2252-V).

I nuovi PAW Mini si presentano, quindi, come una soluzione ideale per piccole installazioni EVAC così come per negozi o ristoranti e rappresenteranno una scelta molto conveniente, grazie alla buona combinazione tra qualità e prezzo.

PASO
www.paso.it
Tel. 02 580771

Politec: innovazione DAC per NAT SLIM WS e MINI NAT SLIM

POLITEC
www.politecsrl.it
Tel. 039 6883019

L'innovazione tecnologica di Politec, applicata ai sensori a tenda NAT SLIM WS e MINI NAT SLIM, si chiama DAC (Direction, Approaching, Crossing) e permette di discriminare la direzione di rilevazione, l'avvicinamento e l'attraversamento.
Particolare attenzione progettuale è stata rivolta alla dotazione delle parti plastiche co-estruse di guarnizioni morbide, che garantiscono la totale impermeabilità, proteggendo quindi il circuito elettrico.
La capacità dei sensori di discriminare il movimento in ingresso o in uscita dall'area da proteggere evita interventi impropri e la possibilità di rilevare il completo attraversamento dell'area di copertura, unita alla funzione anti-masking, rappresentano caratteristiche determinanti nelle rivelazioni esterno.
Il modello a basso assorbimento WS è stato progettato per poter alloggiare tutti i trasmettitori in commercio configurandosi come sensore universale. I sensori sono IP65.

Provision-ISR Smart Plate cameras: la sicurezza "targata" Israele

PROVISION-ISR ITALIA
www.provision-isr.com
Tel. 0575 382687

Approdano in Italia le soluzioni di riconoscimento targhe Provision-ISR.
La tecnologia di riconoscimento targhe Provision-ISR è supportata da oltre 3 anni di ricerca e sviluppo e le nuove telecamere della linea Smart Plate raggiungono un tasso di riconoscimento del 99% in condizioni ottimali.
La serie include dispositivi da 2 MP, in grado di acquisire 2 targhe al secondo e di riconoscere oltre 50 targhe internazionali, ad una velocità fino a 70 km/h.
I due modelli (I6-320LPR-MVF1 e I6-320LPR-MVF2) possono lavorare in modalità stand-alone e si differenziano per l'ottica motorizzata che li caratterizza (rispettivamente 2,8-12 mm e 7-22 mm) e per la relativa distanza di riconoscimento (rispettivamente 15 m e 26 m). La scheda SD, inclusa nelle telecamere, permette all'utente di "recuperare" facilmente i dati in caso di perdita del segnale.
Gli scenari applicativi delle soluzioni LPR di Provision-ISR includono controllo varchi, monitoraggio stradale, videosorveglianza urbana e gestione parcheggi.
Grazie al parking management software incluso nella piattaforma "SHOB", l'utente potrà creare liste di veicoli autorizzati o non autorizzati, assegnare posti auto ad una specifica organizzazione o riservarli a dipendenti o visitatori.

RisControl: tastiera touchscreen RISCO per esperienza d'uso intuitiva e personalizzata

RisControl è la nuova tastiera touchscreen dal design moderno di RISCO Group che abilita un'esperienza d'uso senza paragoni, sia in ambito residenziale che commerciale.
Il display ad alta risoluzione da 8 pollici offre un'interfaccia intuitiva: grazie infatti ad icone simili a quelle di uno smartphone, l'utente ha la possibilità di controllare lo stato del sistema di sicurezza, inserire o disinserire l'allarme e accedere a video live o alle registrazioni delle telecamere IP VUpoint in tutta semplicità, per un controllo ed una sicurezza senza eguali.
Inoltre, RisControl consente di personalizzare la visualizzazione, fornendo accesso rapido alle funzioni più utilizzate dall'utente, ed è integrata nel Cloud di RISCO, con cui comunica attraverso la rete wi-fi. Il collegamento con la centrale avviene, invece, tramite RISCO Bus.
La nuova tastiera è compatibile con ProSYS™Plus e LightSYS™2, oltre ad essere certificata Grado 3. A breve RisControl consentirà di includere il campanello elettronico con telecamera Doorbell, per permettere all'utente di beneficiare del pieno controllo della propria abitazione o del proprio ufficio, ovunque si trovi, e di interagire con gli ospiti.

RISCO GROUP
www.riscogroup.com/italy
Tel. 02 66590054

Cilindro Elettronico SALTO Neo ottiene la certificazione BSI Enhanced level IoT Kitemark™

Anche il cilindro elettronico SALTO Neo ha ottenuto l'ambita certificazione BSI Enhanced Level IoT Kitemark ™ per il sistema di controllo accessi, che determina se una soluzione ha i controlli di sicurezza cyber-fisica per prodotti IoT appropriati per l'uso previsto e per tutta la vita del prodotto.
Progettato per porte in cui il montaggio di una placca elettronica non è possibile o richiesto, il cilindro compatto SALTO Neo può essere installato su porte standard, rack di server, cancelli, armadi, interruttori elettrici, porte scorrevoli e altro ancora. È anche disponibile in una vasta gamma di modelli, adatti per l'uso su quasi tutti i tipi di porte, dall'Europa all'Asia, alle Americhe.
Il cilindro SALTO Neo fornisce un modo efficace e conveniente per proteggere un edificio o beni. Il sistema della frizione è efficiente dal punto di vista energetico, riducendo il consumo di energia

a livelli incredibilmente bassi con conseguenti 100.000/130.000 operazioni da un solo set di batterie. Ora classificato IP66, il cilindro SALTO Neo è resistente agli agenti atmosferici, il che lo rende particolarmente adatto per l'uso esterno, anche negli ambienti più difficili.

SALTO SYSTEMS
www.saltosystems.it
Tel. 051 727798

Sicep: Dogma, sistema di allarme innovativo

SICEP
www.sicep.it
Tel. 0571 664166

Sicep presenta Dogma, un nuovo concetto di pensare il sistema di allarme, un HUB facilmente installabile, capace di monitorare tutti i dispositivi wireless registrati e garantire un elevato standard di sicurezza, per la protezione totale di qualsiasi ambiente civile e residenziale.
Il sistema DOGMA si compone di una centrale antifurto compatta e completamente wireless: rappresenta l'epicentro dell'intero sistema, capace di gestire simultaneamente più funzioni, quali antifurto, video-verifica, vigilanza, domotica e cloud.
Schematicamente ecco le caratteristiche principali:

- Centrale wireless bidirezionale BiTech a 28 zone (+ 4 REP), 4 Aree
- 8 attuatori radio per funzioni di smart building
- Alimentatore interno
- Batteria tampone ricaricabile (12 ore)
- Connettività tramite Lan (WiFi opzionale) e Gsm/Gprs (Sms testo, e-mail)
- Protocollo SIA-IP
- Sistema anti-jamming integrato
- Video-verifica attivabile con tecnologia VTech
- Gestione tramite APP MY-SICEP e Cloud (notifiche push)
- Integrazione avanzata con Centrali di Vigilanza SICEP
- Programmazione locale e da remoto
- Ingombri ridotti

Sicurit: Videoanalisi Intelligente Grundig, semplicemente efficace

SICURIT ALARMITALIA
www.sicurit.com
Tel. 02 380701

Nuova vita per vecchi e nuovi impianti di videosorveglianza, grazie alla videoanalisi intelligente di Grundig Security.
Ecco le funzioni di videoanalisi intelligente in dotazione ai DVR HD-TVI ibridi GRUNDIG:

- Compatibilli con telecamere IP, HD-TVI, CVI, AHD o analogiche (960H).
- 4/8/16 BNC ad esempio per il modello con 4 ingressi analogici avremo 5 Canali nelle seguenti modalità: 4 BNC + 1 IP; 2 BNC + 3 IP; 0 BNC + 5 IP.
- Rileva automaticamente telecamere HD-TVI, CVI, AHD o analogiche.
- Controllo e visione da smartphone e tablet con App dedicata SCMS per Apple e Android.
- Funzioni di videoanalisi con uscita allarme: Motion Detection, Oscuramento telecamera, Mancanza segnale video, Eventi generali.
- Funzioni di videoanalisi Smart con uscita allarme: Attraversamento linea, Ingresso in area protetta, Controllo intensità audio, H.265, H.264 / H.264 + e la nuova modalità di compressione H265pro / H265pro +.
- Funzione Privacy Masking da DVR su telecamere analogiche AHD/TVI.
- Collegando telecamere IP Grundig serie Professional e Premium, oltre alle suddette funzioni di videoanalisi si aggiungono quelle di "oggetto rimosso" e "oggetto abbandonato".

Tutta la gamma Grundig TVCC è distribuita in esclusiva per l'Italia da Sicurit.

Sunell: Termocamera Bi-Spectral SN-D2

SN-D2 è un concentrato di tecnologia in grado di rispondere alle esigenze di protezione in ambienti ristretti, come principi d'incendio o sovraccarichi, ma anche tentativi di intrusione in cabine di trasformazione elettrica, aree industriali, datacenters, quadri elettrici e molto altro.
La tecnologia termica, con un sensore ad alta definizione da 300x200 pixel, permette di definire fino a 20 aree impostabili come poligono, linea o punto, supervisionati dalla termocamera e analizzati in base ad una soglia di preallarme e ad una di allarme, che generano eventi specifici.
Il controllo può essere fatto distintamente per ogni area o al superamento della soglia in valore assoluto o in valore percentuale, rispetto alla temperatura base. È possibile definire fino a 11 sofisticate tipologie di analisi video, per una protezione antintrusione del sito.
La telecamera di contesto consente all'utente un controllo e una verifica dell'ambiente in alta definizione. Connessa in rete viene gestita o tramite la propria semplice interfaccia web, o supervisionata dal potente VMS Sunview, in grado di integrarla nel resto del sistema di videosorveglianza (telecamere, lettura targhe, riconoscimento facciale, lettura temperature corporee, controllo accessi). Gestione e segnalazione allarmi anche utilizzando l'app Sunview.

SUNELL ITALIA
www.sunellitalia.net
Tel. 02 50043697

TKH Security: Termoscanner multifunzione TKH Skilleye SEP-FRTMP03

TKH Security, parte di TKH Group, presenta il Termoscanner multifunzione TKH Skilleye SEP-FRTMP03. Da sottolineare che, a partire dal 1° di Gennaio 2021, la nuova denominazione di AASSET Security Italia Srl è diventata TKH Security Srl, essendo a livello mondiale Aasset Security confluita in TKH Security.
"Il pannello SEP-FRTMP03 non teme confronti - sottolineano da TKH Security Srl – tanto da esser stato scelto da importanti end-users, dopo accurati benchmarks e tests di laboratorio, come il migliore del mercato".
Il pannello multifunzione TKH Skilleye non è solo un terminale per la misurazione della temperatura epidermica frontale. Questa soluzione permette di gestire gli accessi ad un edificio, negli uffici e nei negozi, verificando che i dipendenti o gli ospiti indossino la mascherina protettiva e non abbiano una temperatura epidermica sopra una soglia prefissata. In caso contrario, questo dispositivo elettronico è in grado di generare un alert per aumentare la sicurezza nei luoghi di lavoro. SEP-FRTMP03 è dotato di tecnologia per il riconoscimento facciale; l'innovativa tecnologia anti-spoofing e di controllo della vitalità non permette di superare il controllo presentando una foto. Rappresenta uno strumento estremamente semplice da installare e da utilizzare, che, con un investimento contenuto, permette di aumentare i livelli di sicurezza.

TKH SECURITY
tkhsecurity.it
Tel. 0438 1792811

Urmet, sistema 1068: multifunzionalità antintrusione che premia utente e installatore

URMET
www.urmet.it
Tel. 199 110120

Facile da installare e semplice da gestire, il sistema 1068 è ideale per proteggere residenze di piccole, medie e grandi dimensioni. I numeri del Sistema 1068: 8 zone parzializzabili, 66 ingressi (filari e wireless) con 17 specializzazioni e 28 uscite disponibili, 32 codici utente, 3 funzioni ausiliarie (Gong, luce di cortesia e apriporta), 8 tastiere di comando, 16 lettori di chiave, ben 1000 eventi registrabili in memoria.
Design minimale e tecnologia all'avanguardia, il Sistema 1068, flessibile e scalabile, prevede una gestione mista e contemporanea di dispositivi sia filari che wireless, oltre che l'integrazione di prodotti di videosorveglianza controllabili localmente e da remoto mediante smartphone e tablet, tramite l'App Urmet Secure, disponibile e scaricabile gratuitamente sia per iOs che per Android nei rispettivi store. Gli installatori invece possono avvalersi della App 1068SET (disponibile gratuitamente per Android) per programmare e configurare in maniera semplice, completa e veloce gli impianti antintrusione realizzati con centrali 1068.

WEBU 4G di Urmet ATE: anticipare il futuro

URMET ATE
www.urmet-ate.it
Tel. 0444 268211

La famiglia di prodotti WEBU di Urmet ATE si arricchisce di un nuovo dispositivo: WEBU 4G. Pensata per creare un ponte verso le esigenze del futuro, WEBU 4G estende la connettività della periferica al vettore 4G, garantendo al tempo stesso, in caso di necessità, il fallback automatico in 3G e 2G.
WEBU 4G è la soluzione ideale per chi è già proiettato nel mondo delle reti di telecomunicazione del futuro, ma cerca garanzia di funzionamento stabile già nel presente.
L'opzione WiFi consente la ridondanza dei canali di comunicazione, per una garanzia di inoltro dei segnali di allarme.
Dispone di otto ingressi e quattro uscite. I periferici acquisiscono ed inviano allarmi in formato Contact ID, verso qualsiasi sistema di centralizzazione allarmi, tramite protocollo standard SIA IP DC 09. Questo permette compatibilità con tutti i software di gestione allarmi.
È compatibile con tutte le SIM e tutte le reti nazionali ed internazionali, oltre che con il servizio ATE be/CONNECT di Urmet ATE.

Telecamere Full Color Videostar: immagini sempre a colori anche di notte

Quando si debbano acquisire delle immagini a colori 24/24, 7/7, anche in condizioni notturne, le telecamere "Full color" rappresentano la migliore soluzione. La potente capacità delle telecamere Videostar "Full Color" di catturare dettagli in condizioni di scarsa illuminazione, deriva da due innovazioni specifiche nelle tecnologie hardware. Eccole.

Obiettivi avanzati: la super apertura F1.0 consente alla telecamera di ricevere più luce per produrre immagini più luminose.

Sensori ad alte prestazioni: il sensore avanzato da 4 MP 1/1,8 " è ulteriormente migliorato con le tecnologie Backside Illumination (BSI), Dual Conversion Gain (DCG) e Wide Dynamic Range (WDR) per garantire immagini luminose e colorate praticamente in tutte le condizioni. Insieme a una luce supplementare per scenari estremamente bui, le telecamere "Full Color" garantiscono video con dettagli colorati, quando necessari.

I principali vantaggi del video a colori sono :

1. Informazioni sul vero colore: Resa cromatica accurata; Prestazioni eccellenti in ambienti con scarsa illuminazione.
2. Più dettagli: Informazioni sui colori acquisite in modo chiaro e dettagli più ricchi rispetto alle immagini in bianco e nero; Migliore esperienza visiva; Luminosità equilibrata; La lente con focale F1.0 e il sensore avanzato garantiscono un rendering realistico delle immagini riprese.

VIDEOSTAR
www.videostarweb.com
Tel. 095 471449

Nebbiogeni UFO: la Linea Extreme

Esistono tre diverse linee di UFO che si differenziano in base agli optionals ed alle caratteristiche, mantenendo comunque inalterata l'altissima velocità di erogazione della nebbia e la garanzia di 5 anni con sostituzione del dispositivo guasto.

La linea Extreme è quella più richiesta e sicuramente quella più adatta a coprire qualunque necessità. È composta da 5 diversi modelli di UFO, che variano esclusivamente in base alla quantità di nebbia che sono in grado di generare, partendo da UFO M che genera 240m3 di nebbia, fino al modello più grande UFO EXTREME 1000, che ne genera addirittura 3000m3.

Tutti i dispositivi, oltre alla parte nebbiogeno, integrano una serie di optionals che li rendono inattaccabili e che hanno spinto le maggiori associazioni, come Federpreziosi, a consigliare UFO come l'unico sistema di sicurezza infallibile. Tra gli optionals vanno sottolineati: un sensore integrato e collegato direttamente al dispositivo che permette di rilevare l'effrazione; una sirena da 110dB che oltre al muro di nebbia crea un muro sonoro; un combinatore GSM in grado di chiamare fino a 8 numeri; i telecomandi per armare/disarmare il dispositivo e la connessione al cloud di Ufo che permette un controllo tramite app su Smartphone ed un'assistenza remota completa.

WHITE UFO
www.whiteufo.com
0422 445081

PUNTI DI DISTRIBUZIONE DI S NEWS

è possibile trovare S News presso i seguenti punti di diffusione

ABRUZZO

ASCANI ELETTROCOMM
VIA TALETE, 18
66020 SAN GIOVANNI TEATINO (CH)
085 4406260
www.ascani.com

DIME SRL - DIV. SICUREZZA
VIA ATERNO, 11
66020 S. GIOVANNI TEATINO (CH)
085 4463759
www.dimesrl.it

DODIC ADRIATICA
VIALE EUROPA 126/128
65010 SPOLTORE (PE)
0775 840029
www.dodicelettronica.it

ITS GRUPPO COMET
VIA PO, 72
66020 S. GIOVANNI TEATINO (CH)
085 4460662
www.italelettronica.it

VERROCCHIO
VIA BARNABEI, 69/71
65126 PESCARA (PE)
085 691399
www.verrocchio.it

XL AUTOMAZIONI E SICUREZZA
VIA P. NENNI, 59 - LOC. DRAGONARA
66020 SAN GIOVANNI TEATINO (CH)
085 4465048
www.xlsrl.com

CALABRIA

ACC SNC
VICO FERRUCCIO, 31
89132 REGGIO CALABRIA (RC)
0965 55468
www.accweb.it

AJ SERVICE DI MARIA GRAZIA ARCH. AJELLO
VIA PIO XI DIR.CALVARIO, 16/A
89100 REGGIO CALABRIA (RC)
0965 035111

DANIELE MANCONI SICUREZZA
CORSO LUIGI FERA, 101
87100 COSENZA (CS)
0984 483215
www.danielemanconi.it

DIMEL SRL
VIA DEI MERCANTI, 19
87028 PRAIA A MARE (CS)
Tel. 0985 72374

EL.SI. SRL
VIA ENZO FERRARI
88900 CROTONE (KR)
Tel. 0962 930786
www.elsikr.it

ELCO INGROSS SRL
VIA DEI CONTI FALLUC, 2/1
88100 CATANZARO (CZ)
Tel. 0961 367091
www.elcoingross.it

ELECTRONIC'S TIME RENDE
VIA ATENE, FABBRICATO F, 2/B-C
87036 RENDE (CS)
0984 404433
www.electronicstime.it

ELETEK SISTEMI SRL
VIA LENZI, SNC - S.S. 106
89048 SIDERNO MARINA (RC)
0964 344380
www.eletek.it

MAJORANO SPA
VIA GAGLIARDI, 1/B
89131 REGGIO CALABRIA (RC)
0965 636555
www.majorano.it

MAJORANO SPA
VIA UMBERTO NOBILE, N.C.
87036 RENDE (CS)
0984 402755
www.majorano.it

MLC SRL
VIA MONSIGNOR ARMANDO FARES, 77
88100 CATANZARO (CZ)
0961 61405
www.mlc-srl.it

S.E.D. ELETTRONICA
PIAZZA BONAVENTURA ZUMBINI, 40
87100 COSENZA (CS)
0984 38997
www.sedelettronica.it

SCARNATI F.LLI SPA
VIA MAGNA GRECIA, 88
88100 CATANZARO (CZ)
Tel. 0961 781113
www.scarnati.it

SCARNATI F.LLI SPA
VIA MARCO POLO Z.I.
87036 RENDE (CS)
0984 402402
www.scarnati.it

SERFEM SRL
VIA STRADA CIRCHETTO, 2/1
89046 MARINA DI GIOIOSA JONICA (RC)
0964 51798
www.serfem.it

SOVATEM ITALIA S.R.L.
VIA UGO GIGLI 3
87067 ROSSANO (CS)
Tel. 0983 530222
www.sovatem.com

STAR SYSTEM SRL
VIA BEATO ANGELICO, 1
88046 LAMEZIA TERME (CZ)
331 6445396
www.starsystemsrl.it

STRANO SPA
VIA DUCA DEGLI ABRUZZI, 12
Z.I. C. DA LECCO
87036 RENDE (CS)
0984 404024
www.strano.it

STRANO SPA
S.S.106 KR 245, 200
88900 CROTONE (KR)
0962 1888015-16
www.strano.it

STRANO SPA
VIA MODENA CHIESA, 81
89131 REGGIO CALABRIA (RC)
0965 51805
www.strano.it

VITALE SUD SRL
VIA DEL PROGRESSO
88046 LAMEZIA TERME (CZ)
0968 457111
www.vitalesud.it

CAMPANIA

ASSO SICUREZZA SPA
VIA PONZA 3 COMPLESSO DELTA 1
80026 CASORIA (NA)
081 3798770
www.assosicurezza.com

ATTIESSE DI AMATO
VIA CAPONE,
TRAV.SA F.CANNAVACCIUOLO, 9/11
84018 SCAFATI (SA)
081 0488779

CIBF SRL
VIA GALILEO FERRARIS, 185
80142 NAPOLI (NA)
081 7349175
www.cibf.it

COMMER GATE SRL
VIA GIOVANNI PASCOLI, 2
80026 CASORIA (NA)
081 757 5463
www.commergate.it

DALM SECURITY SNC
VIA APPIA 156
80030 SAN VITALIANO (NA)
081 5198146
www.dalmsecurity.it

DODIC TIRRENA
VIA GIOVANNI PASCOLI, 6
80026 CASORIA (NA)
TEL. 081 5404122
www.dodicelettronica.it

FOCELDA SPA
VIA NAPOLI, 157
80013 CASALNUOVO DI NAPOLI (NA)
081 8428111
www.focelda.it

GAM SRL
VIA NAZIONALE DELLE PUGLIE, 178
80026 CASORIA (NA)
081 7591915
www.gam-service.it

NOTIFIER NAPOLI
VIA G. MATTEOTTI , 19
80026 CASORIA (NA)
081 19493111
www.notifier.it

PROFESSIONE SICUREZZA DI ALBORINO SALVATORE
VIA ROMANIELLO, 87
81038 TRENTOLA DUCENTA (CE)
081 18740456
www.profsicurezza.com

PUNTO SICUREZZA SNC
VIA VITTORIO BACHELET, 64
81050 PORTICO DI CASERTA (CE)
393 9627480
www.puntosicurezzasnc.net

R.A. DI ANTONIO RAZZANO
VIA LIMA, 18
81024 MADDALONI (CE)
0823 405405
www.agenziara.it

RAVI DISTRIBUZIONI DI VICARIO R.
VIA CASTIGLIONE, 2
83040 GESUALDO (AV)
0825 401809

SECUR SYSTEM SRL
VIA ALDO MORO, 1/3
84085 MERCATO SAN SEVERINO (SA)
348 9645129

SECURITY POINT SRL
VIA EUGENIO DELLA VALLE, 64
81055 S. MARIA CAPUA VETERE (CE)
0823 844715
www.spoint.it

STAR SYSTEM SRL
VIA PROFESSOR FILIPPO MANNA, 74/76
80013 CASALNUOVO DI NAPOLI (NA)
081 3792925
www.starsystemsrl.it

STAR SYSTEM SRL
VIA NAPOLI, 269
82100 BENEVENTO (BN)
0824 700150
www.starsystemsrl.it

STAR SYSTEM SRL
VIA PICENZA, 80/82
84100 SALERNO (SA)
089 2093831
www.starsystemsrl.it

SUPERTECH SRL
VIA RAFFAELE RUGGIERO, 107/D
80125 NAPOLI (NA)
081 6171632
www.supertechtvcc.it

VITEKNA DISTRIBUZIONE SRL
VIA DELLE INDUSTRIE, 33
80147 NAPOLI (NA)
081 7524512
www.vitekna.it

EMILIA ROMAGNA

ACESS SRL
VIA SPAGNA, 15
47921 RIMINI (RN)
0541 743265
www.acess-srl.it

ADRIACAME GROUP SRL
VIA O.LAZZARI, 20
47841 CATTOLICA (RN)
0541 968588
www.adriacame.com

ARGO ELETTRONICA SRL
VIA GIORGIO CAMPAGNA, 50/E
41126 MODENA (MO)
059 331708
www.argoelettronica.it

CEDISS
VIA BRUNO TOSARELLI, 157
40055 CASTENASO (BO)
051 464231
www.cediss.com

DSA MED SRL
VIA CICOGNA, 103
40068 SAN LAZZARO DI SAVENA (BO)
051 6259633
www.dsamed.it

FUTURTEC SRL
VIA ANTONIO DELFINI, 14
41122 MODENA (MO)
059 825951
www.futurtec.it

GAMMAGI SRL
VIA CHE GUEVARA, 9
41122 MODENA (MO)
059 252065
www.gammagi.it

ICENEXT DI BARTOLINI LISA C/O CIVIX SRL
VIA NERIO NANNETTI, 2/2C
40069 ZOLA PREDOSA (BO)
338 3096928
www.icenext.weebly.com

LERT
VIA CORRIDONI, 40
48022 LUGO (RA)
Tel. 0545 22607
www.lert.com

NEXTMEDIA
VIA QUINTO BUCCI, 80
47521 CESENA (FC)
0547 385611
www.nextmedia.it

NOTIFIER BOLOGNA
ASTA SERVIZI, BLOCCO 3B, Gall. B n.85 - CENTERGROSS
40050 FUNO DI ARGELATO (BO)
051 0432211
www.notifier.it

SICURIT EMILIA ROMAGNA
VIA DEL SOSTEGNO, 24
40131 BOLOGNA (BO)
051 6354455
www.sicurit.net

SICURTEC ROMAGNA SRL
VIA CADUTI DEL LAVORO, 21
48012 BAGNACAVALLO (RA)
0545 62006
www.sicurtecromagna.it

SPAZIO SICUREZZA EMILIA ROMAGNA SRL
VIALE VIRGILIO, 40/E
41123 MODENA (MO)
059 3969354
www.spaziosicurezzaweb.com

STAR SYSTEM SRL
VIA EMILIA EST, 1141/A
41122 MODENA (MO)
059 6231808
www.starsystemsrl.it

TELEVISTA SRL
VIA MARIA MAJOCCHI PLATTIS, 5/D
44124 FERRARA (FE)
0532 413425
www.televista.it

VOYAGER SRL
VIA RIVANI, 37
40138 BOLOGNA (BO)
051 531944
www.voyager-srl.it

LAZIO

ADDESSI COMMERCIALE SRL
STRADA PROV.LE ITRI-SPERLONGA KM 1,400
04020 ITRI (LT)
0771 311999
www.addessi.it

ALTEEL
Via Sabaudia, 32
04100 LATINA (LT)
0773 664261
www.alteel.it

ANY TECH SRL
VIA STATILIO OTATTO, 76
00175 ROMA (RM)
06 7211631

CEP CENTRO ELETTRICO PRENESTE SRL
VIA PRENESTINA NUOVA, 231
00036 PALESTRINA (RM)
06 9535777

CERQUA SICUREZZA E AUTOMAZIONE
VIA TUSCOLANA, 1219
00173 ROMA (RM)
06 7232280
www.cerquaelettronica.com

CHECKPOINT SRL
VIA DEI CASTELLI ROMANI, 10
00071 POMEZIA (RM)
06 9171031
www.checkpointroma.com

CHECKPOINT SRL
VIA DELLA MUSICA, 20
00144, ROMA (RM)
06 5427941
www.checkpointroma.com

D.S.T. DISTRIBUZIONE SISTEMI TECNOLOGICI SRL
STRADA DEL BARCO, 11
00019 TIVOLI TERME (RM)
0774 324864
www.dstsicurezza.it

DEATRONIC
VIA TUSCOLANA, 634/A-F
00181 ROMA (RM)
06 7612912
www.deatronic.com

DODIC ELETTRONICA
VIA CASALE, 13
03100 FROSINONE (FR)
0775 840029
www.dodicelettronica.it

DODIC ELETTRONICA
VIA DI TOR VERGATA, 265
00133 ROMA (RM)
06.72.33.614
www.dodicelettronica.it

DODIC ELETTRONICA
VIA CHIESINA UZZANESE, 3
LOC. SETTEBAGNI
00138 ROMA (RM)
06.87.46.57.91
www.dodicelettronica.it

DODIC ELETTRONICA - DSL
VIA SCRIVIA, 5
04100 LATINA (LT)
0773 62.41.32
www.dodicelettronica.it

DODIC ELETTRONICA - SECUR MATICA
VIA PASSO BUOLE, 115/D
00054 FIUMICINO (RM)
06 6521608
www.dodicelettronica.it

ELETTROSISTEMI SRL
VIA DEL PORTO, 5
02044 GAVIGNANO SABINO (RI)
0765 577188
www.elettrosistemi.eu

F.A.I. SICUREZZA SAS
VIA CORRADO DEL GRECO, 100
00121 LIDO DI OSTIA (RM)
0656 10758
www.faisicurezza.com

GBR SRL
VIA DELLA FONDERIA, 132
00042 ANZIO (RM)
06 9872787
www.gbrsrl.com

HI SIC
VIA SILICELLA, 84
00184 ROMA (RM)
06 5941478
www.hisic.it

ITALTEC SRL
P.ZZA DI VILLA CARPEGNA, 55/56
00165 ROMA (RM)
06 6623891
www.italtec.biz

ITS GRUPPO COMET
FILIALE DI ROMA
VIA DEL TECNOPOLO, 83
00131 ROMA (RM)
085 4460662
www.italelettronica.it

NOTIFIER ROMA
VIA DEL CASALE SANTARELLI, 51
00118 ROMA (RM)
06 79880211
www.notifier.it

SECURITY ACILIA SRL
VIA MEZZOCAMINO, 73a/b
00127 ROMA (RM)
06 5257479
www.securityacilia.it

LIGURIA

DEOLA IVANO
VIA VINCENZO CAPELLO, 58
16151 GENOVA (GE)
010 0012826
www.deola.com

DOPPLER SRL
VIA PISACANE, 3R
16129 GENOVA (GE)
010 5165633
www.doppler.eu

DOPPLER SRL
VIA NAZIONALE, 317
18100 IMPERIA (IM)
0183 572868
www.doppler.eu

S.E.P.E.S. SRL
VIA DEL FAGGIO, 5R
16139 GENOVA (GE)
01 03626697
www.sepes.biz

SIMA-CDA SRL
VIA VITTORIO VENETO, 244R
17100 SAVONA (SV)
019 2160239
www.simacda.com

LOMBARDIA

BLUE LINE TECHNOLOGY SRL
VIA EMILIO BORSA, 21
20900 MONZA (MB)
039 9360613
www.bluelinetechnology.com

CENTRO COMPONENTI TV SRL
VIA KEPLERO, 9/A
20016 PERO (MI)
02 33910317

COM.PAC. SRL
VIA A. LUZZAGO, 3
25126 BRESCIA (BS)
030 48497
www.compacsrl.com

COM.PAC. SRL
VIA MONTE SABOTINO, 30
24068 SERIATE (BG)
035 298453
www.compacsrl.com

DMT SRL
VIA G.B. MORONI, 371
24127 BERGAMO (BG)
Tel. 035 264300
www.dmt-srl.it

DSA TECHNOLOGY SRL
VIA MAESTRI DEL LAVORO, 20
20813 BOVISIO MASCIAGO (MB)
Tel. 0362 559468
www.dsashop.it

ELETTROSYSTEM EVOLUTION SRL
VIA LEONARDO DA VINCI, 40
23891 BARZANO' (LC)
039 9208625
www.elettrosystemonline.com

EUROTEK SRL
VIA ANTONIO CANOVA, 13
20017 RHO (MI)
02 49426554
www.eurotek-srl.it

EVOFORCE SRL
VIA DEL LAVORO, 2/4
22100 COMO (CO)
031 589884
www.evoforce.it/web

FUTURTEC SRL
VIA GORIZIA 45
21047 SARONNO (VA)
02 96701118
www.futurtec.it

FUTURTEC SRL
VIA BUONARROTI, 17B
21013 GALLARATE (VA)
0331 795785
www.futurtec.it

FUTURTEC SRL
VIA CESARE BATTISTI, 3
21045 GAZZADA SCHIANNO (VA)
0332 335329
www.futurtec.it

FUTURTEC SRL
VIA SOCRATE, 1/B
22070 CASNATE CON BERNATE (CO)
031 4060760
www.futurtec.it

FUTURTEC SRL
VIA STEPHENSON, 91
20157 MILANO (MI)
02 97160187
www.futurtec.it

FUTURTEC SRL
VIA FRANCHI MAGGI, 106/108
20089 ROZZANO (MI)
02 57511855
www.futurtec.it

FUTURTEC SRL
VIA SARAGAT, 18
20834 NOVA MILANESE (MB)
0362 364465
www.futurtec.it

FUTURTEC SRL
VIA BELLAFINO, 6
24126 BERGAMO (BG)
035 319334
www.futurtec.it

GICOS SAS
VIA TRIESTE, 35
20821 MEDA (MB)
0362 342660
www.gicosicurezza.it

HESA SPA - MILANO
VIA TRIBONIANO, 25
20156 MILANO (MI)
02 38036.1
www.hesa.com

M.S.M. ELETTRONICA SRL
VIALE LOMBARDIA, 8
21047 SARONNO (VA)
02 9604860
www.msmelettronicasrl.it

MOVITECH SRL
VIA VITTORIO VENETO, 63
22060 CARUGO (CO)
031 764275/6
www.movitech.it

NOTIFIER MILANO
VIA ACHILLE GRANDI,22
20097 SAN DONATO MILANESE (MI)
02 518971
www.notifier.it

PUNTO AUTOMATICO SRL
VIA GRUMELLO, 32
24127 BERGAMO (BG)
035 234174
www.puntoautomatico.it

SICURIT ALARMITALIA SPA
VIA GADAMES, 91
20151 MILANO (MI)
02 380701
www.sicurit.net

SICURTEC SRL
VIA ZANICA, 52
24126 BERGAMO (BG)
035 316600
www.sicurtec.it

SICURTEC BRESCIA SRL
VIA BERNINI, 14
25010 SAN ZENO NAVIGLIO (BS)
030 3532006
www.sicurtecbrescia.it

SICURTEL COMO SRL
VIA DEL LAVORO, 2
22100 COMO (CO)
031 525301
www.sicurtel.com

STAR SYSTEM SRL
VIA J. F. KENNEDY, 19 - BLOCCO C2
20871 VIMERCATE (MB)
039 2181287
www.starsystemsrl.it

STUDIO H SRL
VIA RICCARDO MANTERO, 2
22070 MONTANO LUCINO (CO)
031 470020
www.studioh.it

STUDIO H SRL
VIALE ERBA, 42
20037 PADERNO DUGNANO (MI)
02 9104299
www.studioh.it

STUDIO H SRL
VIA ROSA LUXEMBURG, 59/61
20085 LOCATE TRIULZI (MI)
02 84083626
www.studioh.it

STUDIO H SRL
VIA MAMELI, 14
21013 GALLARATE (VA)
0331 701366
www.studioh.it

STUDIO H SRL
VIA STELVIO, 75
23020 POGGIRIDENTI (SO)
0342 214344
www.studioh.it

TARCOSS SRL
VIA ITALIA, 14/16
24030 VALTRIGHE DI MAPELLO (BG)
035 4945111
www.tarcoss.solutions

TELEVISTA SRL
VIA STATALE DEI GIOVI, 59
22070 GRANDATE (CO)
031 564583
www.televista.it

VIMO ELETTRONICA SNC
VIA DELL'ARTIGIANATO, 32/Q
20865 USMATE VELATE (MB)
039 672520
www.vimo.it

MARCHE

ANCORA SERVICE SRL
VIA VINCENZO BREDA, 10
62012 CIVITANOVA MARCHE (MC)
Tel. 0733 897736
www.ancoraservice.com

ASCANI ELETTROCOMM
VIA LAME, 113
63066 GROTTAMMARE (AP)
0735 73731
www.ascani.com

ELECTRONIC'S TIME ANCONA
VIA B. BUOZZI, 85
60131 ANCONA (AN)
071 2863390
www.electronicstime.it

ELETTRONICA FUSARI SNC DI NANNA M. & C.
VIA G. B. PIRELLI, 7 - ZONA IND.LE "A"
62012 CIVITANOVA MARCHE (MC)
0733 898455
www.elettronicafusari.it

GIUDICI E POLIDORI
STRADA PROV.LE VALTESINO, 299/16
63066 GROTTAMMARE (AP)
0735 777446
www.giudiciepolidori.it

ITS GRUPPO COMET
FILIALE PESARO
VIA DEGLI ABETI, 286
61100 PESARO (PU)
085 4460662
www.italelettronica.it

ITS GRUPPO COMET
FILIALE ANCONA
VIA ACHILLE GRANDI, 45/I
60131 ANCONA (AN)
085 4460662
www.italelettronica.it

SATEL ITALIA SRL
C/DA TESINO, 40
63065 RIPATRANSONE (AP)
0735 588713
www.satel-italia.it

SICURIT ALARMITALIA SPA
VIA GUIDO ROSSA, 12
60020 ANCONA (AN)
071 804514
www.sicurit.net

MOLISE

ITS GRUPPO COMET
FILIALE CAMPOBASSO
VIA XXV APRILE, 31 M/N
86100 CAMPOBASSO (CB)
085 4460662
www.italelettronica.it

PIEMONTE

ABES
VIA TRAVERSELLA, 13/A
10100 TORINO (TO)
0112 290703
www.abes.it

AUTOMA SRL
VIA ROMENTINO 66
28069 TRECATE (NO)
0321 770026
www.automasrl.com

B.B. SYSTEM SRL
VIA MARTIRI DELLA LIBERTÀ, 99
13836 COSSATO (BI)
015 9840093
www.bbsystem.it

C.E.A.R.T. SRL
CORSO FRANCIA, 18
10093 COLLEGNO (TO)
011 4035150
www.ceart.net

CSI SISTEMI DI SICUREZZA SPA
VIA SIGNAGATTA, 26
10044 PIANEZZA (TO)
011 9661007
www.csispa.it

DECAMATIC SNC
CORSO SEBASTOPOLI, 306 - 1° INTERRATO
10136 TORINO (TO)
011 396203
www.decamatic.com

DOPPLER SRL
VIA CURIEL, 14
10024 MONCALIERI (TO)
011 6408711
www.doppler.eu

DOPPLER SRL
CORSO LOMBARDIA, 13
10078 VENARIA REALE (TO)
011 4530709
www.doppler.eu

DOPPLER SRL
VIA ACHILLE SCLAVO, 40
15121 ALESSANDRIA (AL)
0131 227406
www.doppler.eu

DOPPLER SRL
CORSO VENEZIA, 112/A
14100 ASTI (AT)
0141 320418
www.doppler.eu

DOPPLER SRL
VIA BRA, 1
12100 CUNEO (CN)
0171 417094
www.doppler.eu

ELCA SRL
VIALE INDIPENDENZA, 92
14053 CANELLI (AT)
0141 831303
www.elcanelli.it

FUTURTEC SRL
CORSO MILANO, 189
28883 GRAVELLONA TOCE (VB)
0323 840994
www.futurtec.it

GEDICOM SRL
VIA BORGATA S. MARTINO, 32
12042 BRA (CN)
0172 413649
www.gedicom.it

GLADIO SECURITY & DOMOTICS SYSTEMS SRL
STRADA SAN MAURO, 74D
10156 TORINO (TO)
011 3740863
www.gladiosecurity.com

GOBBO SRL
STRADA COMUNALE DI BERTOLLA, 14
10156 TORINO (TO)
011 2735720
www.gobbosrl.com

IBS SRL
STRADA DEL DROSSO, 56/a
10135 TORINO (TO)
011 9623195
www.ibs-srl.com

IDEATIME SRL
VIA G.B. FEROGGIO, 10
10151 TORINO (TO)
011 19213490
www.ideatimesecurity.com

ITALIA AUTOMAZIONI E SICUREZZA SRL
VIA REISS ROMOLI GUGLIELMO 265/11
10148 TORINO (TO)
011 19920265

NEXTTEC S.R.L.
VIA IVREA, 71/B
10098 RIVOLI (TO)
011 9539214
www.nexttec.it

NOTIFIER TORINO
CORSO POTENZA, 6 SCALA D
10143 TORINO (TO)
011 0650611
www.notifier.it

SEC DI ZELASCHI & C. S.R.L.
S.S. PER VOGHERA, 99/a/3
15057 TORTONA (AL)
0131 810911
www.sec.it

SICURIT PIEMONTE
VIA LESNA, 22
10095 GRUGLIASCO (TO)
011 7701668
www.sicurit.net

SIMA-CDA SRL
VIA GRANDI, 20
10095 GRUGLIASCO (TO)
011 7706060
www.cda-srl.it

SIMA-CDA SRL
VIA A. SCLAVO, 80
15121 ALESSANDRIA (AL)
0131 227435
www.simacda.com

SIMA-CDA SRL
VIA CAVALLOTTO CARLO, 10
12060 RODDI (CN)
0173 231693
www.simacda.com

SPAZIO SICUREZZA SRL
VIA PIETRO COSSA, 293/3i
10151 TORINO (TO)
011 6684300
www.spaziosicurezzaweb.com

STAR SYSTEM SRL
STRADA PIOSSASCO, 43C
10040 VOLVERA (TO)
011 0195131
www.close-in.it

STAR SYSTEM SRL
VIA VALLE PO, 92
12100 MADONNA DELL'OLMO (CN)
017 1332681
www.close-in.it

TECNOSICURIT SRL
VIA MONTE NERO, 67/69
28066 GALLIATE (NO)
0321 806782
www.tecnosicurit.it

PUGLIA

BEMAX SRL
S.S. 100 KM. 18 - IL BARICENTRO LOTTO 18C MODULO 10
70010 CASAMASSIMA (BA)
080 6922782
www.bemax-online.it

CPS SRL
VIA BAIONE, 198/L
70043 MONOPOLI (BA)
080 9303392
www.cpsgroup.it

DIGITAL SYSTEM SRL
VIA GIUSEPPE CHIARELLI, 8-GHI
74015 MARTINA FRANCA (TA)
080 48389493
www.digitalsystemsrl.it

ELECTRONIC'S TIME
VIA MADONNA PICCOLA, 32/Q
74015, MARTINA FRANCA (TA)
080 4802711
www.electronicstime.it

ELECTRONIC'S TIME BARI
VIA NICOLA PENDE, 7
70124 BARI (BA)
080 5023642
www.electronicstime.it

ELECTRONIC'S TIME FOGGIA
VIA GIACOMO COSMANO, 11/N-O
71122 FOGGIA (FG)
0881 335133
www.electronicstime.it

ELECTRONIC'S TIME LECCE
VIA VECCHIA S. PIETRO IN LAMA, 43/45
73100 LECCE (LE)
0832 354318
www.electronicstime.it

ELMAX SRL
VIA DEI PARIETAI, 2 (zona P.I.P.)
70056 MOLFETTA (BA)
080 3389081
www.elmaxsrl.it

PROTEX ITALIA SRL
VIA RAVENNA, 15/A
70026 MODUGNO (BA)
080 5323719
www.protexitalia.com

SECURITEK SRL
VIALE GRASSI, 25/E
73100 LECCE (LE)
0832 092285
www.securitek.it

SUDEL SRL
CORSO GARIBALDI, 150
72015 FASANO (BR)
080 4421260
www.sudel.com

SARDEGNA

L'ANTIFURTO
VIALE MONASTIR, 112
09122 CAGLIARI (CA)
070 291712
www.lantifurto.com

PORTA SRL
STRADA CINQUE, 30
07100 SASSARI (SS)
Tel. 0792 678016
www.portasrl.it

SICILIA

CDA SRL
VIA FRANCESCO PENSAVALE, 9
95128 CATANIA (CT)
095 505455
www.cdasrl.com

CDA SRL
VIA PALLAVICINO, 65
90144 PALERMO (PA)
Tel. 091 6714184
www.cdasrl.com

CDA SRL
VIA DOTT. G. MINARDI, 8
97100 RAGUSA (RG)
Tel. 0932 2577377
www.cdasrl.com

LA PINTA GIUSEPPE RAPPRESENTANZE
VIA PIANTAZZI, 42
95030 SAN PIETRO CLARENZA (CT)
348 3025262

LUMI SICUREZZA SRL
VIA DELL'ORSA MINORE, 226
90124 PALERMO (PA)
091 444704
www.solosecurity.it

NOTIFIER CATANIA
VIA ALCIDE DE GASPERI 187, SCALA B
95126 CATANIA (CT)
095 227 9511
www.notifier.it

RHINO CORP
PIAZZA GARIBALDI, 24
98034 FRANCAVILLA DI SICILIA (ME)
0942 982461
www.rhinocorp.it

SICURIT SICILIA
VIA G. CASTORINA, 11/13/15
95128 CATANIA (CT)
095 7167423
www.sicurit.net

STAR SYSTEM SRL
V. COMUNITÀ ECONOMICA EUROPEA, 41
95045 MISTERBIANCO (CT)
095 483720
www.starsystemsrl.com

STAR SYSTEM SRL
VIA ALDO MORO, 8/10
97100 RAGUSA (RG)
0932 644865
www.starsystemsrl.com

STAR SYSTEM SRL
VIA ITALIA, 41
96100 SIRACUSA (SR)
0931 491832
www.starsystemsrl.com

STAR SYSTEM SRL
VIA LEONARDO DA VINCI, 28
93100 CALTANISSETTA (CL)
0934 581492
www.starsystemsrl.com

STAR SYSTEM SRL
VIA LA FARINA, 232 - ISOLATO ½
98124 MESSINA (ME)
090 2922079
www.starsystemsrl.com

STAR SYSTEM SRL
VIA GIACOMO LO VERDE, 18/20
90145 PALERMO (PA)
091 6824889
www.starsystemsrl.com

STAR SYSTEM SRL
VIA SARDEGNA, 53
95014 GIARRE (CT)
095 7828922
www.starsystemsrl.it

STRANO SPA
ZONA IND. - 3A STRADA, 36
95121 CATANIA (CT)
095 523411
www.strano.it

STRANO SPA
S.S. 114, N.30 - C.DA TARGIA
96100 SIRACUSA (SR)
0931 496068
www.strano.it

STRANO SPA
VIA GALILEO GALILEI, 87
90145 PALERMO (PA)
091 201292
www.strano.it

TOP ITALIA SRL
V. COMUNITÀ ECONOMICA EUROPEA, 41
95045 MISTERBIANCO (CT)
095 471449
www.videostarweb.com

VIDEOSTAR
VIA COMUNITÀ ECONOMICA EUROPEA, 41
95045 MISTERBIANCO (CT)
095 471449
www.videostarweb.com/it

TOSCANA

CO.IM.EL. DI CONTI G.
VIA A. FOGAZZARO, 9
52100 AREZZO (AR)
0575 20193

DATACOM TECNOLOGIE SRL
VIA ARRIGO DA SETTIMELLO, 5
50135 FIRENZE (FI)
055 696706
www.datacomtecnologie.it

MBM ELETTRONICA DI MIRKO SANTUCCI
VIA DELLE PESCINE, 33
57016 ROSIGNANO SOLVAY (LI)
0586 370966
www.mbmelettronica.net

ORBIT SRL
VIA A. MEUCCI, 16
50053 EMPOLI (FI)
0571 922597
www.orbititalia.it

PENTA AUTOMAZIONI
VIA G. CABOTO, 20
50054 FUCECCHIO (FI)
0571 261967
www.pentautomazioni.it

PLURITEK SRL
VIA LIVORNO, 8/13
50142 FIRENZE (FI)
055 7377284
www.pluritek.it

RITAR ELETTRONICA SRL
VIA MARAGLIANO, 102/D
50144 FIRENZE (FI)
055 322021
www.ritarelettronica.com

SICE TELECOMUNICAZIONE SRL
VIA TAZIO NUVOLARI, 53
55061 CARRAIA (LU)
0583 980787
www.sicetelecom.it

SICURIT TOSCANA
VIA DI PORTO, 17/19/21/25/27
LOCALITA' BADIA A SETTIMO
50010 FIRENZE (FI)
055 7310214
www.sicurit.net

TOSCANA SERVICE
VIA VOLONTARI DELLA LIBERTA', 22/24
50053 EMPOLI (FI)
0571 401524
www.toscanaservice.com

TRENTINO ALTO ADIGE

GSR SOLUTIONS
VIA SEBASTIAN ALTMANN 11A
39100 BOLZANO (BZ)
0471 539 437
www.gsrsolutions.it

NICOM SECURALARM
VIA DEGLI ARTIGIANI, 49
09100 BOLZANO (BZ)
www.nicom.it

UMBRIA

A.E. SRL
VIA PONTE VECCHIO, 73
06135 PONTE S. GIOVANNI (PG)
075 395659
www.aeweb.it

ITS GRUPPO COMET
VIA FERRIERA, 50
06089 TORGIANO (PG)
085 4460662
www.itaelettronica.it

SECUR GROSS SRL
VIA S. GALIGANO, 26
06124 PERUGIA (PG)
0755 729288
www.securgross.it

VENETO

BORINATO SECURITY SRL
VIA CHIESA, 22
36044 VAL LIONA (VI)
0444 868678
www.bositaly.it

BTA AUTOMAZIONI E ALLARMI
VIA A. DIAZ, 4
31029 VITTORIO VENETO (TV)
0438.551648
www.btasicurezza.it

C.D.A. SRL
VIA DEI DA PRATA, 22
31100 TREVISO (TV)
0422 420420
www.cdatv.it

DSA MED SRL
VIA NONA STRADA, 13
35129 PADOVA (PD)
049 8079329
www.dsamed.it

FPM SRL
VIA RETRONE 48/50
36077 ALTAVILLA VICENTINA (VI)
0444 653001
www.fpmnet.it

MAC SYSTEM
VIA DELLA TECNICA, 8
30020 GRUARO (VE)
0421 74106
www.macsystem.it

NOTIFIER PADOVA
VIA 4 NOVEMBRE, 6/c int. 9 35010
35010 LIMENA (PD)
049 766 3511
www.notifier.it

OMEGA S.R.L.
VIA ENRICO FERMI, 16
37135 VERONA (VR)
045 8238999
www.omegavr.it

RRE ELETTRO FORNITURE SRL
VIALE DELLA NAVIGAZIONE INTERNA, 51
35129 PADOVA (PD)
049 775297
www.rreelettroforniture.com

SECURITY PLANET SAS
VIA EUROPA 10/12/14
31020 SAN FIOR (TV)
0438 1794885
www.security-planet.it

SICURIT VENETO E FRIULI
VIALE DELL'INDUSTRIA, 23
35129 PADOVA (PD)
049 7808387
www.sicurit.net

STAR SYSTEM SRL
VIA SANTA MARIA, 84 - SP III
36030 SARCEDO (VI)
0445 1651375
www.starsystemsrl.it

TELEVISTA SRL
VIA STAFFALI, 44/G - ANG. VIA BORGO BELLO
37062 DOSSOBUONO DI VILLAFRANCA (VR)
045 8240053
www.televista.it

TELEVISTA SRL
VIA DEI FIORI, 8/C
36040 MELEDO DI SEREGO (VI)
0444 823036
www.televista.it

TELEVISTA SRL
VIA NONA STRADA, 23F
35129 PADOVA (PD)
049 9670027
www.televista.it

TELEVISTA SRL
VIA ZAMENHOF, 693
36100 VICENZA (VI)
0444 914304
www.televista.it

TKH SECURITY SRL
VIA PALU, 38 H/L
31020 ZOPPE' DI SAN VENDEMIANO (TV)
0438 1792811
www.tkhsecurity.it

TROLESE SRL
NONA STRADA 54/56 ZI
35129 PADOVA (PD)
049 8641940
web.trolese.it

TVS ITALIA SRL
VIA DELL'ARTIGIANATO, 8/A
35010 LOREGGIA (PD)
049 5791126
www.tvsitalia.it

TVS ITALIA SRL
VIALE DELLA NAVIGAZIONE INTERNA, 79
35129 PADOVA (PD)
049 774510
www.tvsitalia.it

TVS ITALIA SRL
VIALE DEL LAVORO, 6
36100 VICENZA (VI)
0444 964122
www.tvsitalia.it

TVS ITALIA SRL
VIA ISAAC NEWTON, 25
31020 VILLORBA (TV)
0422 444525
www.tvsitalia.it

ZET TRE SRL
VIA PARETO, 21
31030 DOSSON DI CASIER (TV)
0422 331376
www.zettre.com

IN QUESTO NUMERO

AIPHONE	22
AJAX SYSTEMS	I Romana, 30, 78
ANIE SICUREZZA	42
ASCANI	78
ASSIV	51, 56
ASSOSICUREZZA	16
AXEL	10, 22, 79
AXON PUBLIC SAFETY	57, 64
CAPTO	I Copertina, 10, 22
CIAS ELETTRONICA	61, 79
COGEN	66, 80
DAHUA TECHNOLOGY ITALY	14, 18
DIGITRONICA.IT	4, 80
DOPPLER	42
EEA	IV Copertina, 81
ELAN	II Copertina, 16, 81
ELMAX	41, 68, 82
ESSER	21
FORTE SECUR GROUP	51
FUJIFILM	33, 82
GRUNDIG	88
HIKMICRO	26, 83
HIKVISION ITALY	7, 26, 83
HONEYWELL SECURITY & FIRE	21, 70, 83
INIM ELECTRONICS	16, 45, 84
ITALIANA SENSORI	10, 22
IVNG	51
KTS	III Copertina, 84
LINK CAMPUS UNIVERSITY	46
PANASONIC ITALIA	85
PASO	16, 25, 76, 85
PIXVIDEO	10, 22
POLITEC	86
PROVISION-ISR	86
RISCO GROUP	87
SALTO SYSTEMS	29, 72, 87
SICEP	10, 22, 37, 88
SICURIT	88
SKILLEYE	34, 49, 89
SORVEGLIANZA ITALIANA	51
STAR SYSTEM	38, 98
STARK SOLUTION	17, 74
SUNELL ITALIA	17, 74, 89
SYLCO	10, 22
TKH GROUP	34, 49, 89
TKH SECURITY	34, 49, 89
TOP ITALIA	38
URMET	90
URMET ATE	55, 90
VCB SECURITAS	51
VIDEOSTAR	38, 91, 98
WHITE UFO	9, 91

SEGUICI SU

www.snewsonline.com
www.twitter.com/SNewsOnline
www.linkedin.com/company/s-news
www.facebook.com/SNewsOnline

Servizio abbonamenti: per informazioni telefonare allo **0424.383049** o inviare un'e-mail all'indirizzo **abbonamenti@snewsonline.com** Il servizio è in funzione dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 13:00. L'importo dell'abbonamento annuale **(5 numeri)** è pari ad **Euro 35,00** (solo Italia) comprese le spese di spedizione. Verrà inviato all'indirizzo e-mail fornito dal richiedente, il modulo di richiesta abbonamento, da compilare e restituire con i dati anagrafici completi dell'intestatario. L'abbonamento potrà avere inizio in qualsiasi momento dell'anno. Il pagamento andrà eseguito tramite bonifico bancario intestato a S News S.r.l. Via Trieste, 6 - 36061 Bassano del Grappa (VI), come specificato nel modulo di richiesta abbonamento. Spedizione postale con **Postatarget Creative.** L'Editore garantisce la massima riservatezza dei dati forniti dall'abbonato, e la possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione ai sensi degli artt. 15 e ss. del GDPR 2016/679. Le richieste vanno rivolte a: privacy@snewsonline.com

ISSN 2281-1222 S News
ANNO VI - N.56 Febbraio/Marzo 2021

DIRETTORE RESPONSABILE
Monica Bertolo

COMITATO SCIENTIFICO
Giulia Cavalli, Claudio Pantaleo, Cristhian Re, Fabio Spotti, Giancarlo Valente, Domenico Vozza

REDAZIONE
Monica Bertolo, Nadia Biasion, Giulia Cavalli, Alessandro Cherubin, Cristhian Re
redazione@snewsonline.com

PIANIFICAZIONE
Andrea Cherubin
pianificazione@snewsonline.com

GRAPHIC DESIGN
Renato Toffon, Nadia Biasion (impaginazione)

SEGRETERIA DI REDAZIONE
segreteria@snewsonline.com

UFFICIO ESTERO
international@snewsonline.com

PUBBLICITA'
marketing@snewsonline.com

ABBONAMENTI
abbonamenti@snewsonline.com

AMMINISTRAZIONE
amministrazione@snewsonline.com

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

REGISTRAZIONE
Registrazione al Tribunale di Bassano del Grappa n. 3/2012 ora di Vicenza

ISCRIZIONE AL ROC
S News S.r.l. è iscritta al ROC (Registro Operatori di Comunicazione) al n. 22328 del 24/04/2012

STAMPA
Grafiche Antiga SpA

PRIVACY

Il trattamento dei dati dei destinatari del presente Periodico ha la finalità di assicurare informazioni tecniche e specializzate a soggetti che per la loro attività sono interessati ai temi trattati. I dati sono trattati nel rispetto del Regolamento EU 2016/679 e D. Lgs. 196/2003.
Il Titolare del trattamento dei dati raccolti in banche dati ad uso redazionale è **S News S.r.l.**, con sede in **Via Trieste, 6 - 36061 Bassano del Grappa (VI)**. Gli interessati possono far valere i propri diritti contattando il Titolare all'indirizzo privacy@snewsonline.com

Star System

Distribuzione sistemi di sicurezza

VIENI A VISITARE LE NUOVE FILIALI

FILIALE DI VIMERCATE - MB -

Via J.F. Kennedy, 19 - Blocco C2
20871 Vimercate (MB)

FILIALE DI MODENA - MO -

Via Emilia Est, 1141/A
41122 Modena (MO)

VIDEOSTAR

www.starsystemsrl.it

VIDEOSTAR SECURITY

Dedicata agli operatori del settore

KTS 30th 1991 2021

30 anni per la **Sicurezza.**

cavi SPECIALI

CAVI ARMATI IN TRECCIA DI ACCIAIO ANTIRODITORE

CAVI PER SISTEMI ANTINCENDIO ED EVACUAZIONE VOCALE

CEI 20-105 V_2 - PH120

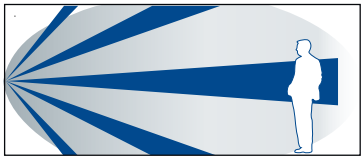
MADE IN ITALY

www.ktscables.com

CENTRUM EX

Rilevatore doppia tecnologia a tenda con ANTIMASCHERAMENTO ATTIVO per la protezione dei varchi

- Doppia tecnologia
- Antimascheramento di infrarosso (AM DISTANCE)
- Portata in orizzontale 6 mt
- Altezza su varco MAX 3 mt
- Funzione tapparella
- Led OFF
- Cover colorate
- Pet immunity
- Scheda elettronica protetta
- Grado IP 54



EEA
www.eea-security.com

DETECTION
MADE IN ITALY