

IP Security

MAGAZINE

TECNOLOGIE, SOLUZIONI E APPLICAZIONI PER L'IP SECURITY

Migrazione al video IP: previsioni del tempo

**Il Decreto del fare...
disfa i settori
TLC/ICT/IP Security**

**ONVIF:
interfaccia
comune**

**festival della
tecnologia ICT:
la rivoluzione
è cominciata**



GIUGNO 2013 - ANNO 3 - N. 6

IP Security

MAGAZINE

TECNOLOGIE, SOLUZIONI E APPLICAZIONI PER L'IP SECURITY

3 EDITORIALE

Il valore aggiunto delle soluzioni
per una nuova esperienza di security

6 L'INTERVISTA

ONVIF: interfaccia comune
significa libertà di scelta
*Intervista a Per Bjorkdahl, Presidente
dello Steering Committee di ONVIF*

9 Il Decreto del fare...

disfa i settori TLC/ICT/IP Security
*Intervista a Eros Prosperi, Vicepresidente
Vicario di Assotel*

12 LE INDAGINI

Migrazione al video IP:
previsioni del tempo
Ilaria Garaffoni

18 VOCI DAL MERCATO

IP o non IP?
Non è più un dilemma
Raffaele di Crosta

23 APPLICATION CASE

Videosorveglianza green
per verificare il funzionamento
di un ecocentro

25 COMPONENT CASE

Centralità del cavo nella videosorveglianza:
il caso di un carcere

29 FOCUS PRODUCT

Integrazione completa
tra sicurezza, controllo accessi,
videosorveglianza, building automation

32 Alta definizione senza compromessi

per l'unica panoramica 40 MP!

36 DA NON PERDERE

Security Solutions Show
per l'internazionalizzazione
della sicurezza

38 festival della tecnologia ICT

la rivoluzione è cominciata

39 La piazza di IP Security Forum

fa tappa a Vicenza!

43 VISTI PER VOI

Aggiungere valore
secondo FGS Brescia:
il nuovo sistema informativo integrato



guarda



ascolta



scarica



Il valore aggiunto delle soluzioni per una nuova esperienza di security

L'espressione *soluzione* (dal latino *solvĕre*, cioè sciogliere), rappresenta, in senso astratto, lo scioglimento, e quindi la risoluzione, di un problema, di una questione sospesa, di un dubbio.

Ciò – lo specifica espressamente il Signor Treccani - anche con riferimento a problemi e difficoltà di ordine economico, organizzativo, pratico.

Le soluzioni di sicurezza non si sottraggono a questa definizione, proponendosi sul mercato come ipotesi risolutive a problematiche assolutamente concrete: come dare sicurezza ad un asset e nel contempo rispettare i diritti dei dipendenti, evitare i falsi allarmi, individuare un volto a distanza, valutare gli indici di gradimento di un prodotto, regolare la temperatura degli ambienti, ridurre i tempi di attesa alla cassa del supermercato, ottimizzare la logistica, abbattere i consumi energetici, automatizzare la casa, valutare la frequenza degli accessi ad un certo gate, e tanto altro ancora.

Le soluzioni di sicurezza rispondono a queste e molte, molte altre domande. Sono soluzioni caratterizzate da un forte livello di ingegnerizzazione, dalla profonda capacità di integrazione, da un vasto knowhow nello sviluppo della parte software, da una possibilità di personalizzazione pressoché infinita.



Non a caso il mercato della sicurezza, che vanta un saldo positivo anche nel 2012 e che apre nuove prospettive con l'ingresso di tecnologie di nuova generazione, trova il proprio valore aggiunto e la vera fonte di redditività nella ricchezza dell'ingegnerizzazione, nelle performance del software, nell'ingegnosità della progettazione e nelle potenzialità legate all'integrazione tecnologica.

Ciò che in sostanza distingue un *prodotto*, standardizzato e quindi acquistabile in qualsiasi parte del mondo a qualsiasi prezzo, quindi ad altissimo rischio di perdita della clientela, rispetto ad una *soluzione a valore*, che garantisce marginalità migliori e che è in grado di fidelizzare il cliente potenzialmente a vita.

Il focus sulle soluzioni è non a caso il fil rouge che collega tutte le manifestazioni evolute di settore: da IP Security Forum, che da sempre sostiene un approccio innovativo al business, alla nuova proposta di Fiera di Vicenza, Security Solutions Show: un nuovo format fieristico che dal 4 al 6 ottobre 2013 accoglierà anche l'ultimo roadshow dell'anno di *IP Security Forum*.

Non mancate al doppio appuntamento con l'innovazione in Fiera di Vicenza dal 4 al 6 ottobre 2013.

Per una nuova esperienza di security.



Meno preoccupazioni.



Più sicurezza!

DCS-7513



IP Surveillance



Wireless



Switching



Storage



Security

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

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

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

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

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

Connect to More ►► [Visit dlink.it](http://dlink.it)

D-Link[®]
Building Networks for People



ONVIF: interfaccia comune significa libertà di scelta

Cosa significa interoperabilità? A che punto siamo nel processo di standardizzazione dei dispositivi per video IP? Quanto inciderà lo sviluppo di ONVIF sul sorpasso del video IP rispetto all'analogico? La conformità all'interfaccia ONVIF è sinonimo di qualità del prodotto? Abatterà i prezzi? Frenerà o incentiverà l'invasione di prodotti low cost nel video IP? Di questo ed altro abbiamo parlato con Per Bjorkdahl^(*), Presidente del Comitato Guida di ONVIF.



Partirei da qualche definizione lessicale. Cosa significano le parole interoperabilità e standardizzazione, con riferimento ad ONVIF?

Per ONVIF l'interoperabilità tra dispositivi network-based per la sicurezza fisica - ossia la capacità di parlare tra loro - è un aspetto cruciale per il futuro dei sistemi di security IP-based. Attraverso l'uso di un'interfaccia standardizzata come quella di ONVIF sarà infatti possibile ottenere una vera interoperabilità. Utilizzando questa interfaccia standard come protocollo di comunicazio-

^(*) Chairman, Steering Committee, ONVIF





Driving IP-based physical security through global standardization

ne tra componenti di un sistema di videosorveglianza network-based e, nel prossimo futuro, anche di un sistema di controllo fisico degli accessi, sarà possibile - per utenti finali, integratori e tutti gli operatori - scegliere in piena libertà il dispositivo migliore e più adatto al caso specifico.

Inoltre, questa interfaccia comune farà sì che le future aggiunte ai sistemi video o di controllo accessi continuino ad essere compatibili con l'attrezzatura esistente. Questo è uno dei vantaggi della standardizzazione, per venire alla seconda parte della sua domanda.

ONVIF compie 5 anni: a che punto siete nel processo di standardizzazione dei dispositivi per video IP? E sul controllo accessi?

Quando abbiamo lanciato l'iniziativa nel 2008 assieme ad una manciata di aziende, l'industria era sul punto di iniziare la transizione verso l'IP e questo, ovviamente, ha avuto un forte impatto sugli sforzi dei primi anni ONVIF. Ora l'industria si sta muovendo più rapidamente verso la standardizzazione e sembra pronta a cogliere i benefici offerti dall'opportunità di integrare la moltitudine di prodotti che sta entrando sul mercato. Lo dimostra il fatto che l'adozione di standard e la conseguente crescita di ONVIF hanno avuto luogo in tempi molto rapidi. Basti pensare che siamo partiti con qualche azienda e ora contiamo oltre 430 affiliati. Questo sul piano "istituzionale".

Sul piano tecnico, invece di concentrarci sul rilascio di nuove versioni delle specifiche principali, in ONVIF ci siamo focalizzati sul concetto di "Profilo" all'interno delle stesse specifiche, che comprende il "Profile S" per lo streaming video e, nel prossimo futuro, il "Profile C" per il controllo accessi e l'integrazione video e il "Profile G" per i dispositivi dedicati a recording e storage. Il principale vantaggio è che due prodotti "a Profilo S" potranno funzionare insieme.

Invece di analizzare se una versione di una specifica ONVIF è compatibile con un'altra, o quale caratteristica del prodotto possa interferire con l'interoperabilità, il marchio "Profile S" assicurerà che l'interfaccia funzioni. E questo varrà anche per le future versioni "Profile G" e "Profile C".

I fondatori dell'ONVIF - e tutto il mercato del video IP - si attendevano che la nascita di standard condivisi accelerasse il sorpasso commerciale delle telecamere IP rispetto all'analogico tradizionale. Invece non è ancora avvenuto, certamente anche per ragioni congiunturali...Quanto manca, secondo lei, alla migrazione completa verso l'IP?

Il video IP è disponibile ormai da più di un decennio e la migrazione sta avvenendo a ritmi molto sostenuti. Numerose ricerche di mercato prevedono sempre che il "sorpasso" avverrà quando il video IP sarà più venduto della TVCC tradizionale. Credo che invece dovremmo prendere in esame diversi fattori per fare una considerazione realistica sulla migrazione completa.





Ad esempio, c'è un'enorme quantità di TVCC analogica esistente che deve essere mantenuta e che non può essere immediatamente sostituita, ma che già ora sta gradualmente migrando al video IP. Un indicatore del "sorpasso" può già essere già ravvisato nel fatto che l'azienda leader per le telecamere della sicurezza è ora un produttore di solo IP video.

Sono comunque convinto che ONVIF stia velocizzando la transizione con l'offerta agli utenti finali di un percorso di scelta indipendente e "a prova di futuro" già nelle fasi iniziali di un progetto, su sistemi nuovi come nella migrazione da sistemi TVCC analogici esistenti.

Agli esordi del processo di standardizzazione, gli operatori si chiedevano se i prodotti ONVIF-compliant sarebbero costati di meno o di più, se la compliance allo standard ONVIF sarebbe stata garanzia di qualità, e soprattutto se non sarebbe finita con un mercato invaso da prodotti di fascia bassa (ma comunque ONVIF-compliant). Cosa risponderebbe adesso a questi interrogativi?

I produttori degli oltre 3400 prodotti ONVIF-compliant devono affrontare la stessa competizione e gli stessi problemi dei produttori di sistemi non standardizzati, perché l'interfaccia ONVIF non è che una caratteristica della telecamera, dell'encoder o del dispositivo per la registrazione.

Compito di chi fa IP video è investire in un buon prodotto e in una buona qualità dell'immagine.

Ciascuna azienda investirà quindi nella propria interfaccia, che sia proprietaria o standardizzata.

L'interfaccia ONVIF può essere usata come base per le funzioni più comuni, come lo streaming video e il PTZ (pan-tilt-zoom). Perciò la conformità ONVIF richiede un investimento, ma tale investimento va visto come chiave d'accesso ad un mercato più ampio dove coesistono diversi prodotti compatibili tra loro. La standardizzazione di per sé non aumenta né abbassa il costo dei singoli componenti, ma col tempo è in grado di ridurre il costo totale di proprietà.

Per quanto riguarda la qualità dei prodotti conformi, è bene ricordare che ONVIF non è un organo che effettua test e che i test tool sviluppati da ONVIF esigono che le aziende siano per parte loro conformi alle specifiche dell'interfaccia ONVIF. Sta quindi al singolo produttore garantire la qualità del proprio prodotto, non a ONVIF. Tuttavia, ritengo che ONVIF e in generale il processo di standardizzazione portino e porteranno sempre maggiore qualità nel mercato, perché - semplificando il confronto tra prodotti - permettono all'utente finale di fare scelte consapevoli.

Il fatto che ci concentriamo sull'interoperabilità può poi far emergere temi importanti sulla qualità e su come portarla ad essere anch'essa uno standard.



Il Decreto del fare... disfa i settori TLC/ICT/IP Security

intervista a Eros Prosperi^(*), Vicepresidente Vicario di Assotel

Dal Decreto Legge eufemisticamente detto “del fare”, e pubblicato in Gazzetta Ufficiale del 21 giugno 2013, si apprende che la legittima volontà del legislatore di liberalizzare il mercato ha prodotto un provvedimento che non contribuirà alla crescita del settore TLC /ICT/ IP Security. All’articolo 10, infatti, il decreto, contestualmente alla liberalizzazione dell’accesso ad internet attraverso wi-fi, prevede infatti l’abrogazione della normativa che regola l’installazione, l’allacciamento, il collaudo e la manutenzione degli impianti e sistemi di comunicazione elettronica interconnessi con una Rete Pubblica di Comunicazione Elettronica. Una doccia fredda per gli operatori del settore che, attraverso le Associazioni di categoria, da sempre portano avanti una proattiva collaborazione con il Ministero, e che hanno subito chiesto un incontro ove presentare le proprie istanze. Il rischio è il caos normativo in un settore strategico per la ripresa dell’economia.

Abbiamo chiesto lumi ad Eros Prosperi, Vicepresidente Vicario di Assotel - Associazione Operatori Telefonia & Telematica.



Cosa potrebbe produrre in concreto il Decreto del Fare nei settori TLC/ICT e IP Security?

Sebbene l’art. 3 della direttiva 2008/63/CE preveda “un’idonea qualificazione tecnica per l’allacciamento, l’installazione e la manutenzione di apparecchiature terminali” e sebbene in vari comparti dell’impiantistica si definiscano percorsi di qualificazione per le imprese al fine di garantire la più ampia salvaguardia e tutela del mercato, le abrogazioni previste dal Decreto in tema di impianti e sistemi di comunicazione elettronica generano un vuoto normativo che non può non preoccupare gli operatori di settore.

Con le nuove disposizioni, qualsivoglia sistema o impianto elettronico, per il solo fatto di essere interconnesso ad una Rete Pubblica di Comunicazione Elettronica, non rientrerà più in alcun ambito normativo e potrà quindi essere realizzato, installato e mantenuto da entità senza alcuna dimostrata e dimostrabile qualificazione professionale. Se l’intendimento del Governo era quello, lodevole, di incentivare la ripresa economica attraverso lo stimolo alla crescita organizzativa e occupazionale delle attività imprenditoriali del settore, l’Art. 10 del Decreto va certamente nella direzione opposta.

^(*)Vicepresidente Vicario di **Assotel**, *Associazione Operatori Telefonia & Telematica*, che rappresenta le Imprese che operano nel settore della Comunicazione Elettronica in generale, della Sicurezza, delle Telecomunicazioni e dell’Information Communication Technology. Assotel è aggregata ad Assistal. www.assotel.it





Il rischio deregulation sembra quindi alle porte. Ma qual era l'originaria regolamentazione?

Fino a ieri, regole chiare e definite imponevano alle aziende intenzionate ad operare seriamente e continuativamente sul mercato TLC/ICT e IP Security di dotarsi di un'organizzazione composta da figure professionalmente qualificate, è ciò a tutela della qualità dell'opera.

Oggi il rischio è che, per adeguarsi ad un mercato che certamente verrà viepiù invaso da improvvisatori - se non da lavoratori in nero - le aziende saranno costrette a disfarsi di figure professionali fino a ieri ritenute indispensabili.

Il tema dell'occupazione del comparto è stato recentemente discusso presso il Ministero dello Sviluppo ad un tavolo dedicato alle problematiche occupazionali del settore, al fine di rilanciare il comparto stesso attraverso una politica industriale votata all'innovazione tecnologica.

Come Assotel chiediamo che il Ministero prenda in seria considerazione la situazione delle nostre imprese - imprese che, in un contesto economico assai difficile per il comparto TLC/ICT/IP Security, hanno fatto sacrifici per conservare posti di lavoro a tempo indeterminato e hanno continuato ad investire sulla preparazione e sulle competenze pur di qualificare la propria professionalità col riconoscimento di *Aziende Autorizzate dal Ministero dello Sviluppo Economico*.

Ma come si può rimediare a questo punto?

L'auspicio della categoria è che il Ministero riveda le proposte del Decreto, al fine di ottimizzare quanto di buono contenuto nel testo, senza penalizzare, però, imprese e lavoratori del settore TLC/ICT/IP Security. Perché, per com'è formulato adesso, il *Decreto del fare* diventa un *Decreto del disfare*, che amplifica le difficoltà di un comparto che negli ultimi anni ha già sofferto, in primis a causa del mancato investimento in infrastrutture tecnologiche che l'intero Sistema Paese attende. Investimenti che sono invece assolutamente necessari, se vogliamo traghettare la nostra economia verso una maturità piena e verso opportunità nuove.

IP or not IP?



we have no doubt...

Ksenia
security innovation

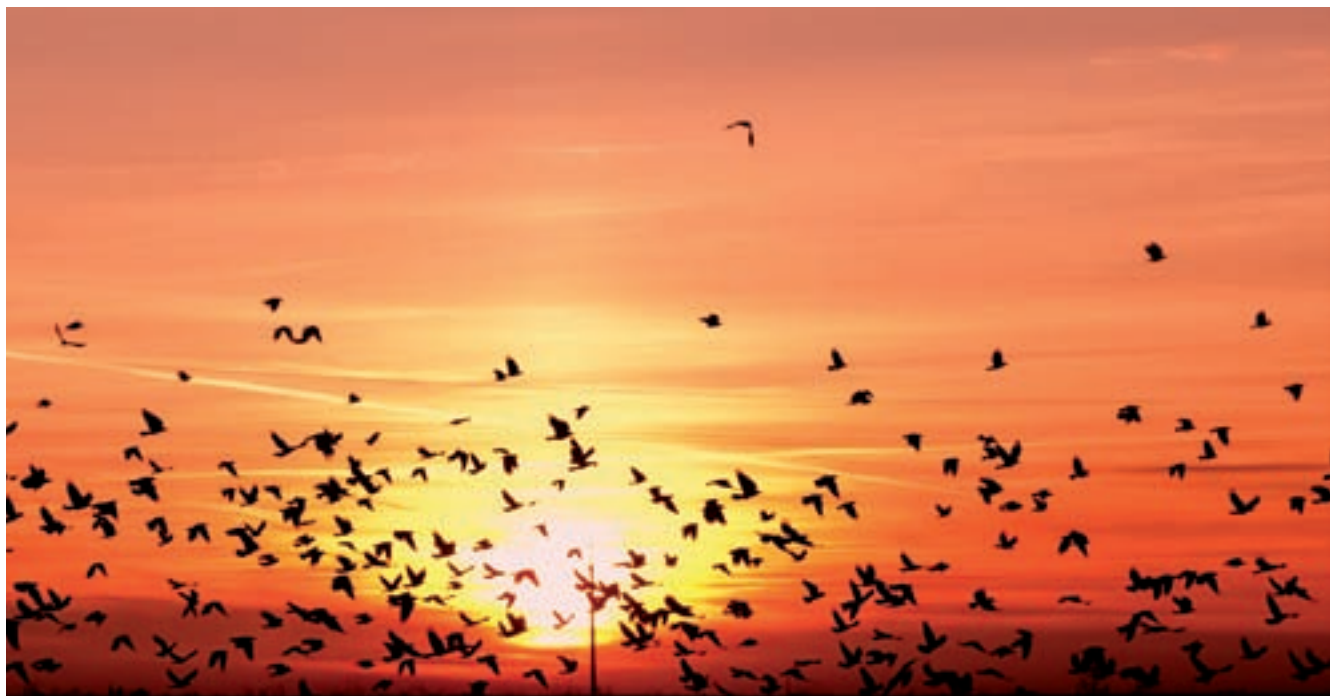
Ilaria Garaffoni

Migrazione al video IP:

previsioni del tempo

Le migrazioni sono spostamenti di massa lungo rotte precise, indotte in genere da difficoltà di carattere ambientale, culturale o materiale. Nella migrazione della videosorveglianza verso l'IP, i fattori di push in verità non erano molti quando, nel 1996, nacque la prima telecamera di rete.

Diciamo pure che a quei tempi nessuno la voleva: l'analogico funzionava benissimo, tutti lo sapevano usare e nessuno capiva un'acca di IT. Ecco forse perché la videosorveglianza resta tra i pochissimi settori hi-tech ancora non del tutto digitalizzati. E tuttavia la migrazione, intesa prima come sorpasso commerciale del video su IP rispetto ai sistemi analogici e poi come riconversione totale della precedente tecnologia, viene pluriannunciata da anni, benché ancora si stenti a vederla. Quando si arriverà dunque alla migrazione completa? L'abbiamo chiesto ad operatori, ma anche ad analisti di mercato e a rappresentanti degli utilizzatori.



Il campione considerato dall'indagine comprende una buona metà di aziende di area security il cui fatturato proviene *integralmente* da soluzioni di sicurezza che viaggiano su IP ed un quarto di aziende il cui fatturato proviene *prevalentemente* (ma talvolta con percentuali che sfiorano il 90%) da sistemi con utilizzo di tecnologia IP (**grafico 1**). Il resto del campione è composto da aziende che operano prevalentemente con sistemi analogici e, in misura minore, con soluzioni ibride (IP/analogiche). Anche in queste ultime due ipotesi, però, il fatturato di provenienza IP non scende mai sotto il 30%: l'intero campione si focalizza quindi su *aziende che operano massicciamente con l'IP* nel campo della sicurezza fisica.

PREVISIONI DEL TEMPO

Abbiamo chiesto agli intervistati di fare una previsione sul futuro: quando non vedremo più sistemi analogici tradizionali nemmeno in cartolina? Premesso che quasi nessuno ipotizza che si possa giungere ad una migrazione davvero *completa* (ossia con totale scomparsa dell'analogico) e che molti legano ogni previsione allo sblocco della situazione congiunturale, la maggioranza degli intervistati prevede però un drastico abbattimento delle vendite di analogico tra 5 anni ed una riconversione quasi completa degli impianti entro 10 anni. All'interno di questo scenario, le visioni sono però distinte e tutte muovono da una premessa: fare previsioni sul futuro, in un contesto economico come l'attuale, è un affare più da astrologi che da professionisti del settore. O meglio da meteorologi.

CIELO SERENO, MARE CALMO

Per i più ottimisti, la corsa al sorpasso è "dietro l'angolo e per noi già attuale" (**Massimo Marzocchi** - MERIT LILIN); per IQinVision (**Michael Kragh**) "l'obiettivo è già stato raggiunto in alcune aree geografiche: in Danimarca si registra già un 55% di sistemi su IP". Più con i piedi per terra i riferimenti al mercato italiano: per **Massimiliano Troilo** (HIKVISION ITALY), posto che i piccoli impianti manterranno sempre una base analogica, "è però lecito ipotizzare che entro due anni si possa affermare un buon 80% di soluzioni video IP".

© a&s Italy

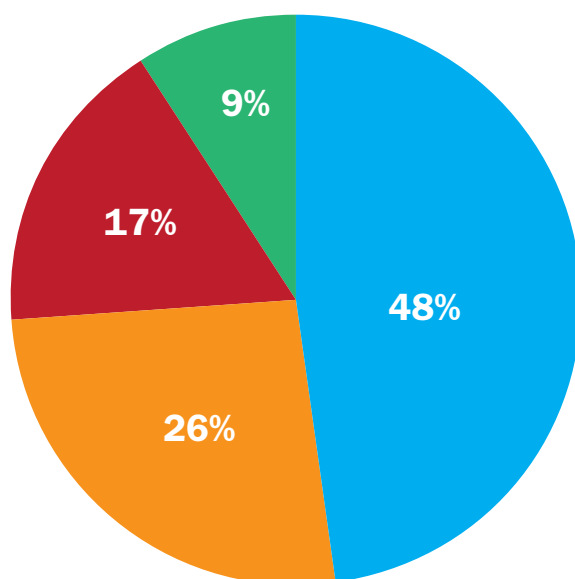


GRAFICO 1

**Campione analizzato:
prevalenza di fatturato
per tecnologia trattata**

- totalmente da soluzioni over IP
- prevalentemente da soluzioni over IP
- prevalentemente da sistemi analogici
- prevalentemente da soluzioni ibride



Franco Valentini (SELEA) sposta avanti il possibile sorpasso di due anni: “se oggi contiamo un 80% di analogico e solo un 20% IP, nel 2015 potremmo avere un 60% di analogico e un 40% di IP e nel 2017 arrivare all’inversione di tendenza: 20% analogico contro 80% IP”.

Slitta di qualche anno ancora FLIR SYSTEMS (**Nikitas Koutsourais**), che fissa il passaggio in un lasso di tempo dai 3 ai 5 anni, a seguito dell’adozione di un modello di business più flessibile e non pedissequamente mutuato dal mondo IT, quindi adottabile da chiunque si occupi di security (operatori IT e tradizionali), purché venga accompagnato da un’adeguata crescita del knowhow in area IT. “La vera domanda, però, è come accelerare questo processo” - conclude Koutsourais.

NUBI SPARSE CON SCHIARITE IN TARDA SERATA

Ma per la maggioranza degli intervistati è il 2018, allo scadere del lustro da questa malefica congiuntura, a segnare il primo giro di boa per la migrazione IP, ossia quando si smetterà di vendere e di installare tecnologia analogica. “Ma solo in una decina d’anni quasi tutti gli impianti esistenti saranno riconvertiti - precisa **Ely Maspero** (MARCH NETWORKS).

© a&s Italy

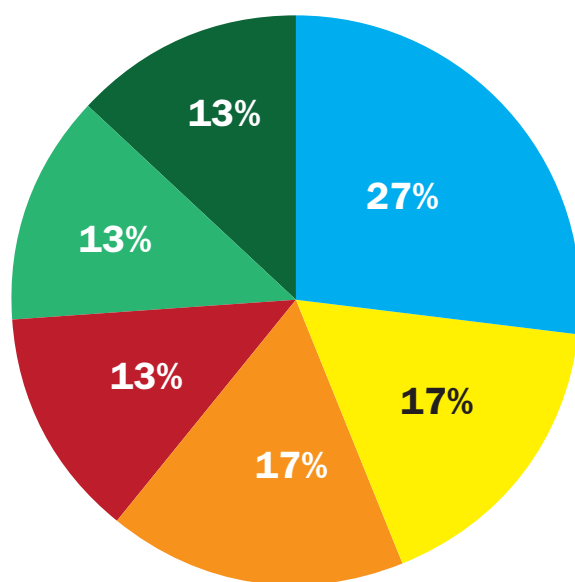


GRAFICO 2

Quando ci sarà una migrazione completa verso l’IP in Italia?

- **2018: non si venderà più analogico**
- **È legata allo sblocco della situazione congiunturale**
- **2023: quasi tutti gli impianti saranno riconvertiti**
- **2020: non si venderà più analogico**
- **2015: 80% IP e 20% analogico**
- **Migrazione completa? Non avverrà mai**

Posto che quasi nessuno ipotizza una migrazione davvero completa (ossia con totale scomparsa dell’analogico) e che molti legano ogni previsione temporale allo sblocco della situazione congiunturale, la maggioranza degli intervistati prevede però un drastico abbattimento delle vendite di analogico tra 5 anni ed una riconversione quasi completa degli impianti entro 10 anni.





Perché di mezzo c'è anche la stagnazione: PANASONIC “rammenta che secondo le stime di 5 anni fa la migrazione sarebbe dovuta avvenire in questo 2013. Riteniamo che i tempi siano strettamente legati alla ripresa economica e al rilancio correlato degli investimenti”.

Del resto, “per il settore pubblico si può dire che la migrazione sia già avvenuta, almeno in gran parte. Per il privato penso che dipenda dai budget limitati, e quindi con l'allungarsi della crisi si allungherà anche di un po' la vita delle opzioni analogiche” - dichiara **Diego Tajani** di INDIGOVISION. Combinando dunque la congiuntura economica sfavorevole e la propedeutica necessità di accrescere la formazione IT degli installatori, “ipotizziamo che il 2018 possa essere l'anno in cui tutti proporranno tecnologie video IP”, dichiara **Alessandro Malerba** di DLINK Mediterraneo. La questione culturale è ovviamente un aspetto relevantissimo per la migrazione verso l'IP: solo “quando l'installatore elettrico prenderà coscienza che l'IP non costa di più dell'analogico, allora sì che si parlerà di sorpasso” - dichiara **Massimo Donzelli** (ZENITEL ITALIA). E poi c'è la questione infrastrutturale, che in Italia non è affatto trascurabile: per **Raffaele Di Crosta** (KSENIA SECURITY) molto dipende “dallo sviluppo e dalla velocità delle reti nei prossimi anni, ma realisticamente ritengo ci vorranno ancora almeno 10-15 anni”. Sicuramente non prima anche per Simone De Titta (**TECHNOAWARE**): “i costi della banda e delle infrastrutture, uniti alla scarsa conoscenza dell'IT ed a una certa *pigrizia* degli installatori, soprattutto di quelli di fascia bassa, non consente di fare previsioni più ottimistiche”. Gli fa eco ZUCCHETTI AXESS: “se per migrazione *completa* si intende al 100% del mercato, allora non direi prima di 10 anni. Dobbiamo però riferirci all'installato, perché se ci riferiamo alle vendite correnti, possiamo già dire che il 90% già oggi è rappresentato da tecnologia over IP”. Un po' più ottimista SIR.tel (**Andrea Gallini**): “direi 2020, con una stima ottimistica”.





Dieci, quindici anni è quindi il dato cronologico sul quale si attesta un'altra fetta rilevante di previsioni. Il 2023 quindi potrebbe essere una data di riferimento. Certo è che "se oggi l'IP si attesta al 20%, abbiamo ancora molta strada da fare, e soprattutto tante opportunità di mercato da cogliere a nostro favore e per la crescita di tutti" - conclude **Maurizio Barbo** (MILESTONE SYSTEMS).

PRECIPITAZIONI DIFFUSE E RISCHIO NEVE

Secondo visionari, analisti e istituzioni è però probabile che la migrazione non avvenga mai. Ma il punto è che, in fondo, per consolidare il video IP non è necessario azzerare l'analogico.

Secondo **Paul Hennings**, Presidente di IP USERGROUP, "l'analogico non vedrà mai una fine. Ci saranno sempre persone riluttanti al cambiamento, e per la verità, per alcune applicazioni la tecnologia analogica è ancora la soluzione migliore, perciò non verrà mai abbandonata. Ma per la stragrande maggioranza delle applicazioni si svilupperà l'IP. Bisogna accrescere le competenze e avere apertura mentale verso le opportunità dell'IP, invece di preoccuparsi solo dei costi relazionati all'evoluzione del business". Anche l'analista di IHS (che ha acquisito IMS Research) **Oliver Philippou** concorda che l'analogico avrà sempre un suo spazio nel mercato ed una ragion d'essere: "penso al low-end, ai piccoli esercizi commerciali, agli uffici, addirittura al residenziale. L'analogico rimarrà anche come sistema ridondante di riserva, quindi credo che la richiesta di video analogico non si esaurirà – di certo non nei prossimi anni. Del resto ciascun mercato ha bisogno anche di prodotti e di sistemi low cost, per i quali non sarebbero finanziariamente giustificabili delle soluzioni di rete".

E cosa ne pensa l'inventore della prima telecamera di rete **Martin Gren** (AXIS COMMUNICATIONS)? Se la ride allegramente sotto i baffi: "nel 2020 non dovremmo più vedere telecamere analogiche. O meglio: le potremo ancora vedere in giro, ma escludo che qualcuno le vorrà ancora comprare. Del resto anche le pellicole kodak sono tuttora disponibili in qualche remoto negozietto di paese, ma hai mai visto qualcuno acquistarle?"

Eh già, questo è il punto.





Serie VN-H | Telecamere Super LoLux HD

A COLORI

ANCHE CON BASSI LIVELLI DI LUCE

Le telecamere della serie VN-H combinando le alte prestazioni della risoluzione full HD offrono una superiore riproduzione dei colori anche in condizioni di scarsa illuminazione.

Le telecamere IP JVC Super LoLux HD offrono prestazioni eccezionali e precisa riproduzione dei colori, sono equipaggiate con sensori CMOS di nuova concezione con risoluzioni full HD ed eccezionali performance con poca luce. Le telecamere sono dotate di:

- Supporto multi-codec, tra cui M-JPEG, MPEG-4 e H.264 High Profile
- Clear Logic Video Intelligence, che si adatta per fornire immagini chiare e nitide in condizioni meteorologiche avverse
- ONVIF/PSIA protocollo supportati
- Potenti prestazioni per flussi singoli, dual e triple
- Consumo di energetico inferiore del 20% rispetto ai modelli tradizionali
- MTBF fino a 90 mila ore
- Slot per scheda SD

Per ulteriori informazioni sui nuovi camcorder, si prega di visitare il nostro sito web all'indirizzo www.jvcpro.it



JVC

Raffaele di Crosta^(*)

IP o non IP?

Non è più un dilemma

IP o non IP? Un dilemma, nell'era dell'internet mobile, simile al to be or not to be shakespeariano, dal momento che scegliere un impianto di sicurezza non-IP equivale oggi a “non essere”, ossia a scegliere di essere disconnessi, avulsi dalla rete. Significa infatti rinunciare alle numerose opportunità offerte dalla rete locale e dalla remotizzazione. Tuttavia in molti Installatori, e in parecchi Distributori di Sicurezza, è tuttora radicata la convinzione che una soluzione IP non sia necessaria nella stragrande maggioranza delle installazioni residenziali e, considerati i suoi presunti maggiori costi, in qualche caso non sia nemmeno proponibile, soprattutto di questi tempi.

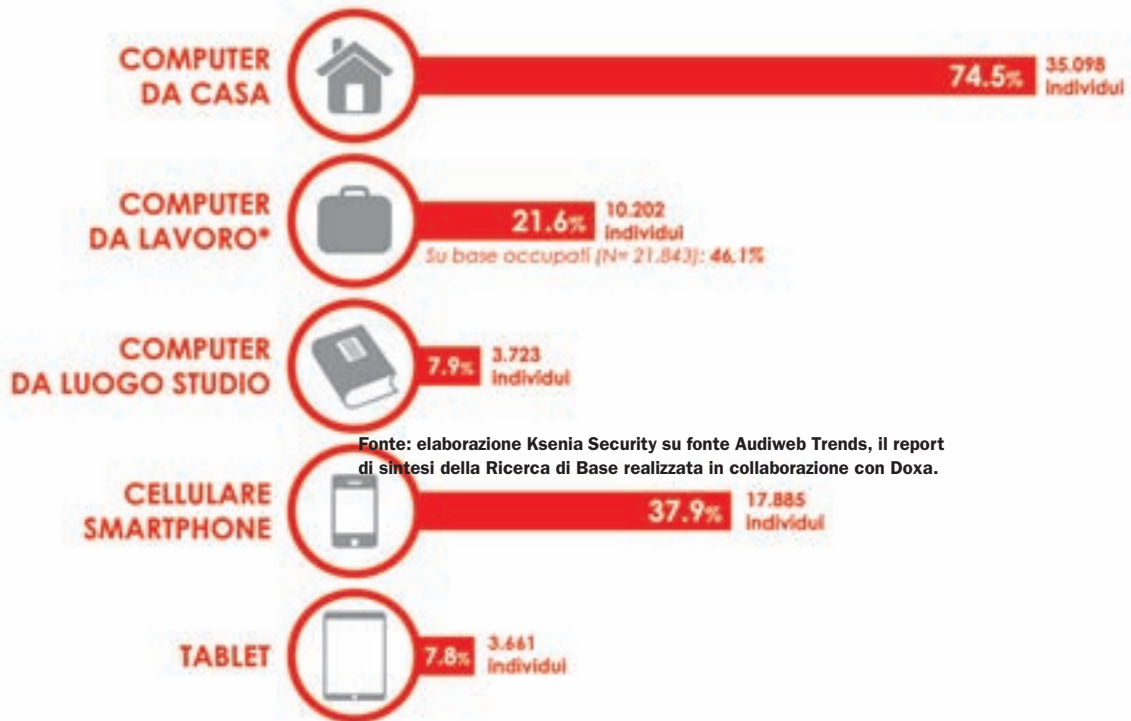


Ritengo che sia utile - anche e soprattutto nell'interesse dei distributori e installatori del settore - riconsiderare questa posizione valutando alcuni nuovi elementi. Partiamo sfatando qualche mito.

^(*) Presidente e AD di Ksenia Security
www.kseniasecurity.com



Gli Italiani e l'accesso a internet



- 1) Il primo mito da sfatare è che gli utenti finali non siano pronti a questa tecnologia. Basta leggere qualche dato sull'enorme diffusione dell'IP in Italia ed in Europa per rendersene conto. Secondo Audiweb Trends, il report di sintesi della Ricerca di Base realizzata in collaborazione con Doxa, nel primo trimestre 2013 37,8 milioni gli italiani hanno dichiarato di accedere a Internet da qualsiasi luogo e device (80,2 % della popolazione tra gli 11 e i 74 anni), con una maggiore disponibilità di accesso a internet da casa via computer (35 milioni di individui tra gli 11 e i 74 anni, pari al 74,5% dei casi). Mentre ci avviciniamo ad un livello di "quasi saturazione" dei collegamenti da "computer da lavoro", continuano a crescere esponenzialmente i collegamenti da computer di casa e soprattutto da dispositivi mobili (con gli smartphone in testa, seguiti dai tablet). Quest'ultimo dato è sintomatico di quanto elevato sia ormai il numero - ed il tasso di crescita - degli italiani che accedono quotidianamente ad Internet da casa (tra l'altro con un numero impressionante di accessi da utenze femminili), ma anche di quanto sia ormai alla portata di tutti navigare sui diversi browser (google, safari, chrome, mozilla, etc), nonché di quanto tutto ciò sia ancora più facile e comodo rispetto all'utilizzo di programmi ed app dedicate a seconda del sistema operativo disponibile.
- 2) Secondo punto: non è vero che un sistema IP sia più consono ad un'installazione in villa rispetto ad un piccolo appartamento. E' il profilo del cliente finale che fa la differenza: non dipende né dalle dimensioni della residenza (che tra l'altro non sono necessariamente espressione delle sue possibilità economiche. Un single in un mini-appartamento è potenzialmente più interessato di altri ad integrare un impianto di Sicurezza e Domotica in IP, essendo spesso fuori casa e nel 99% dei casi disponendo già di una rete ADSL).



- 3) Terzo punto: un sistema di Sicurezza IP non è necessariamente più costoso di un impianto non-IP tradizionale. Certo bisogna saper scegliere tra ciò che offre il mercato ed essere in grado di spiegarlo al cliente finale. Per esempio qualsiasi soluzione “rappezzata” - che cioè utilizza una centrale tradizionale a cui si debbono aggiungere costosi moduli TCP/IP, schede audio, interfaccia video o domotiche - oltre a risultare spesso inadeguata e poco affidabile, sarà certamente molto più costosa rispetto ad una piattaforma che già integra direttamente a bordo tutte le funzionalità IP, web-server e mappe grafiche per verifica video/audio, gestione accessi, automazioni, clima, ecc. Una soluzione progettata per questo livello di integrazione e convergenza IP, risulterà molto meno costosa di tutte le soluzioni che necessitano di moduli HW o SW aggiuntivi. Inoltre risulterà più performante e affidabile (anche e soprattutto per la Sicurezza della trasmissione dati in rete), molto più versatile (permettendo di mettere in rete sullo stesso indirizzo IP - statico o dinamico - innumerevoli telecamere e NVR, anche di diverse marche e modelli, purché supportino il diffusissimo protocollo Onvif e consentendo di aggiungere periferiche IP, secondo le necessità, sulla stessa rete e accessibili dallo stesso web-server). Sarà anche una soluzione decisamente più comoda: vi si potrà infatti accedere da qualsiasi dispositivo fisso o mobile indipendentemente dal sistema operativo (OS per apple, android, ecc.), senza dover scaricare applicazioni dedicate e senza dover “saltare” da un web-server all’altro, da un indirizzo all’altro, per visualizzare un’altra telecamera oppure per passare dalla gestione remota dell’antintrusione a quella del TVCC, piuttosto che della domotica. Sarà inoltre una soluzione estremamente comoda grazie alla configurazione da remoto: l’installatore potrà infatti programmare/configurare tutto da un unico software. Il tutto, comodamente seduto davanti al computer. Sempre da remoto, potrà aggiornare in tempo reale, oltre al SW, anche il FW della centrale e di tutte le periferiche ad essa collegate. Sarà infine una soluzione sicura, garantita da un’architettura di sistema (compresa la parte IP) pensata partendo da consolidate esperienze in ambito antintrusione e poi sviluppata per integrare domotica e altri aspetti (e non viceversa).

DIFFICOLTÀ DEI SISTEMI IP?

In merito alle oggettive difficoltà che la diffusione di un impianto IP incontra rispetto ad uno tradizionale, va riconosciuto che in molti casi (per fortuna non sempre) esse sono da ricondursi, con gradi diversi, ai seguenti principali fattori:

- scarsa capacità propositiva del distributore e della sua struttura di vendita e di supporto tecnico
- scarse competenze di IP/Networking in generale da parte del distributore e dell’installatore
- eccessivo “conservatorismo” e inadeguata capacità di innovarsi da parte degli operatori
- insufficienti capacità di proposizione e vendita dell’installatore verso il cliente finale (quale valore aggiunto posso offrire che renda la mia offerta diversa, unica e moderna?) Si tratta di un punto essenziale: spesso infatti l’utente non è nemmeno a conoscenza del fatto che esistano soluzioni che - sebbene forse leggermente più costose - gli permettano di acquisire quel grado di libertà e sicurezza che solo una gestione remota anche da smartphone gli può dare, ovunque egli si trovi. Del resto la stessa possibilità di avere il cellulare sempre con noi ingenera sicurezza e senso di vicinanza con i nostri cari.



IP, CRISI, OPPORTUNITÀ

Sono convinto che chi oggi continua a *deprezzare* il mercato della Sicurezza offrendo soluzioni al ribasso e pensando che per vendere un impianto, soprattutto in periodi di crisi, sia necessario abbattere costantemente i prezzi e rinunciare ad innovarsi, commetta un grosso errore che potrebbe rivelarsi anche fatale. Come in parte stiamo già osservando, la crisi sta diventando un momento di selezione nel mercato in cui ognuno, dal produttore all'installatore, deve assumersi le proprie responsabilità, interpretando i cambiamenti nel mondo della data communication e percependo la crisi

come opportunità per cambiare noi stessi e differenziarci da un'offerta dozzinale e generalizzata che presto verrà prodotta altrove. Nella realtà attuale, il cliente finale in difficoltà economica e con scarsa propensione ad installare un sistema, difficilmente cambierà idea, indipendentemente dalle capacità tecniche e commerciali di chi glielo propone. Ma chi invece si decide ad acquistare un impianto di Sicurezza e/o di Domotica, nella grandissima maggioranza dei casi è disposto anche a spendere qualcosa in più se chi glielo propone è in grado di illustrargli, magari in qualche minuto di demo dal proprio smartphone o tablet, i vantaggi che egli avrebbe utilizzando una soluzione IP, anziché una soluzione di vecchia generazione.



INNOVARSÌ PER INNOVARE

Certamente per avere successo e crescere in momenti difficili bisogna avere l'umiltà necessaria per capire innanzitutto che il mondo sta cambiando e che è giunto il momento di rimettersi in gioco con coraggio e nonostante la crisi, elevando il proprio profilo mediante l'acquisizione delle competenze necessarie per essere in grado di offrire soluzioni IP innovative.

Non dimentichiamoci quanto stiano cambiando, in parallelo, la videosorveglianza con le telecamere IP, la vigilanza con la necessità, ormai condivisa, di effettuare la videoverifica da remoto via IP per la prevenzione dei falsi allarmi, il controlli accessi, la rilevazione incendi e tutti gli altri segmenti contigui all'intrusione. Se non saremo in grado di rimetterci in gioco e di farlo in tempi brevi, intravedo un possibile rischio (oppure un'opportunità?) che il modello classico di business della Sicurezza, dovendosi adeguare alle già oggi crescenti esigenze di chi nel settore produce innovazione continua, nonché alle reti sempre più veloci ed alla tecnologia LTE che avanza, si vedrà costretto a cambiare radicalmente e a cercare nuovi sbocchi, cominciando a indirizzarsi verso il canale informatico e/o delle telecomunicazioni, sia in termini di distribuzione che di installazione.

In conclusione: non aspettiamo di *lasciare ai posteri l'ardua sentenza* ma sforziamoci di essere proattivi e, dopo questa serie di riflessioni, proviamo nuovamente a rispondere alla domanda iniziale: IP o non IP?



IPM TECHNOLOGY, TO *POE* WER A DREAM...



IPM CUSTODIE PER TELECAMERA INTELLIGENT POWER MANAGEMENT

L'integrazione delle telecamere IP PoE in una rete Ethernet non è mai stata così semplice!

L'innovativo sistema IPM sfrutta al massimo l'alimentazione PoE and Hi-PoE, usando il cavo Ethernet come **unica fonte di energia** per tutti i dispositivi collegati, inclusi telecamera, riscaldamento, ventilatore e un **illuminatore LED**.

Il sistema intelligente IPM esegue un **bilanciamento automatico dell'energia disponibile** e una corretta distribuzione della stessa ai dispositivi collegati, assicurando il funzionamento ottimale della telecamera IP con controllo della temperatura.



VIDEOTEC.COM



Videosorveglianza green per verificare il funzionamento di un ecocentro



STATO DI FATTO ED ESIGENZE DEL COMMITTENTE

Il problema dello smaltimento dei rifiuti sta diventando una priorità nell'agenda degli amministratori: un'emergenza sociale oltre che ambientale, la cui via d'uscita obbligata è, oltre alla produzione di un minor numero di rifiuti, la raccolta differenziata.

Un importante centro urbano ed economico a nord ovest di Milano, inserito nel Parco delle Groane, stava facendo la propria parte in ambito di raccolta differenziata, ma denunciava la poca accuratezza dei cittadini nel differenziare i rifiuti all'interno della Piattaforma Ecologica Comunale. Per far adottare ai cittadini il corretto comportamento all'interno dell'isola ecologica, il piccolo comune milanese ha dotato l'area di un sistema di videosorveglianza D-Link, particolarmente sensibile alla questione ambientale, che ha colto la sfida progettando un impianto sicuro ed efficace. D-Link è, infatti, da anni impegnata nello sviluppo di prodotti ad alte prestazioni ma rispettosi dell'ambiente, come la Tecnologia Green Ethernet. D-Link ha ridotto le dimensioni dei packaging e introdotto materiale riciclabile, eliminando inchiostri e materie tossiche o plastiche, per risolvere il problema dello smaltimento degli imballaggi, e collabora con aziende, come Energy Star, a favore della riduzione delle emissioni di gas serra.

LA TECNOLOGIA MESSA IN CAMPO

Il sistema di videosorveglianza D-Link dell'ecocentro monitora il sito nelle ore di apertura al pubblico, per verificare che i residenti abbiano selezionato e diviso i rifiuti a seconda della tipologia e che li gettino nei container preposti al loro contenimento, o per verificare che gli artigiani e le imprese del Comune non gettino un quantitativo di rifiuti superiore ai 30 kg. Durante l'orario di chiusura e le ore notturne, il sistema di videosorveglianza D-Link verifica che non vengano gettati rifiuti all'esterno dell'isola ecologica o che la stessa subisca atti di vandalismo; infatti, grazie alla videocamera D-Link DCS-3716, è possibile acquisire video in condizioni sia di alta sia di scarsa illuminazione, o persino inquadrature di soggetti in controluce, neutralizzando l'illuminazione imperfetta e generando un'immagine realistica. Inoltre, il filtro IR-cut removibile per la funzionalità Day & Night offre dettagli nitidi e un'elevata qualità video a qualsiasi ora del giorno e della notte. Per sorvegliare il perimetro e l'area sono state utilizzate delle videocamere Dome DCS-6511 da esterno, con involucro certificato IP66, che resiste alle intemperie e che supporta temperature che vanno da -40°C a +50°C. Le funzionalità pan/tilt/zoom permettono di sorvegliare con due sole telecamere un'area di 4.000 metri quadrati e un perimetro di 240 metri, grazie ad un raggio di movimento di 360° e alla possibilità di definire dei percorsi per monitorare le aree d'interesse. Per sorvegliare l'ingresso sono state installate altre due videocamere DCS-6815 dotate di Zoom ottico 18x e digitale 12x, in grado di fornire eccellenti immagini a colori durante il giorno, e in bianco e nero durante la notte, con elevati livelli di dettaglio grazie al sensore EX-View brevettato da Sony, che aumenta notevolmente la sensibilità alla luce e grazie alla funzione WDR (Wide Dynamic Range), che rende possibili produrre immagini chiare anche quando la videocamera si trova in condizioni di forte controluce.

VANTAGGI E BENEFICI

La raccolta differenziata è il metodo più economico e sostenibile di gestire i rifiuti. Il suo indotto crea occupazione sul territorio, valorizza ciò che scartiamo veicolando anche un messaggio sociale importante, inquina poco, è facilmente controllabile dai cittadini stessi e, cosa molto importante, permette di recuperare dal 65 all'85% dei RSU (rifiuti solidi urbani).

Il sistema di Videosorveglianza D-Link ha permesso di incrementare la raccolta differenziata, valorizzare il rifiuto (recuperato e rigenerato). Il tutto consumando molta meno energia nel processo di riciclo, rispetto alla produzione da materie prime.

in breve

Location:

ecocentro a nord ovest di Milano

Tipologia di installazione:

videosorveglianza per monitorare il corretto smaltimento nelle ore diurne e la sicurezza nelle ore notturne

Peculiarità:

telecamere che permettono l'acquisizione di video in condizioni sia di alta che di scarsa illuminazione e inquadrature in controluce. In esterno la funzione PTZ permette di sorvegliare con due sole telecamere un'area di 4.000 mq e un perimetro di 240 m, grazie ad un raggio di movimento di 360° e alla possibilità di definire dei percorsi per monitorare le aree d'interesse.

Brand dei componenti:

D-Link www.dlink.com/it





Centralità del cavo nella videosorveglianza: il caso di un carcere

IL CAVO AL CENTRO DEL SISTEMA

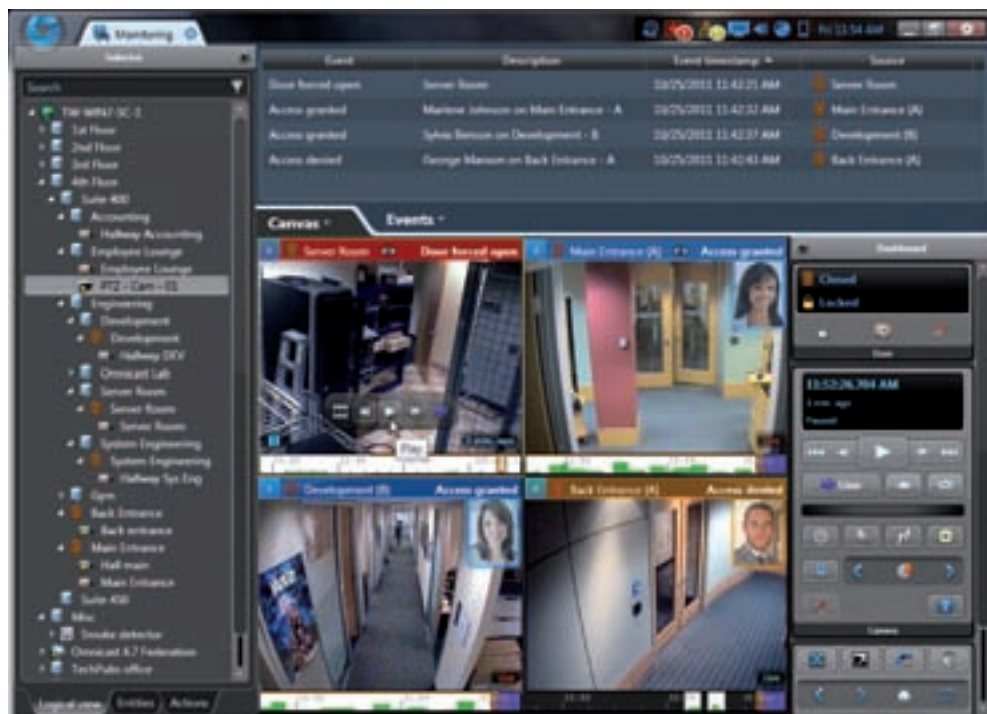
Spesso visto come mero completamento dell'impianto di videosorveglianza, il cavo rappresenta invece la linea di interconnessione di tutte le apparecchiature sulla quale transitano informazioni e segnali video: è quindi essenziale sceglierlo con attenzione, soprattutto a fronte dell'evoluzione tecnologica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

UN CASO PRATICO

Lo testimonia il rifacimento del sistema di videosorveglianza di una delle più grandi carceri (in termini di personale recluso e di estensione superficiale) a livello nazionale. In considerazione dell'alto rischio del sito e dell'elevato livello di sicurezza richiesto, si è svecchiato l'impianto con telecamere di nuova generazione HD-SDI nelle aree sensibili, telecamere a 20 bit antivandalo nelle aree comuni e perimetrali e telecamere IP per alcune aree sensibili ove non è richiesto il real time ma sono indispensabili immagini HD a scopo forense. La scelta dei progettisti di ET Service srl di accostare queste tre tecnologie risiedeva in tre considerazioni: 1) le telecamere HD-SDI permettono di visualizzare immagini full HD 2Mpixel *real time*, garantendo anche l'identificazione dei particolari; 2) le telecamere IP 5 Mpixel forniscono immagini di qualità nei siti ove siano richieste immagini in alta risoluzione anche se non *real time*; 3) le telecamere analogiche antivandalo a 20 Bit con protocollo a bordo offrono riprese chiare e qualita-



tivamente superiori alle tradizionali analogiche anche con luminosità scarsa. L'illuminazione delle zone esterne (pressoché nulla) è garantita con un sistema di illuminazione infrarossa a frequenza 900 nm. in grado di illuminare la scena in maniera omogenea in totale discrezione. La gestione dei tre flussi video è affidata ad un videoregistratore di ultima generazione Tri-Hybrid Fortikam da Rack, in grado di gestire contemporaneamente segnali analogici, IP e HD-SDI. Una volta definiti gli apparati, si è cercato inizialmente di riutilizzare le linee già presenti sostituendo le telecamere analogiche con telecamere HD-SDI. Emerse però subito il problema delle linee RG59, ossia il limite di portata utile del segnale HD-SDI a soli 50-60 metri – distanza insufficiente per upgradare il sistema. L'analisi dei cavidotti, effettuata per verificare la possibilità di stendere nuove linee per le telecamere HD-SDI e per valutare l'idoneità delle linee presenti per l'interconnessione



ne delle telecamere analogiche e il riutilizzo di una rete pre-esistente in Cat. 5, mostrò subito alcune criticità, tra le quali:

- 1) l'esiguo spazio utile rimasto per la stesura delle nuove linee;
- 2) il passaggio in esterno di alcune tratte (soggette quindi ad umidità e UV);
- 3) la grave compromissione meccanica della guaina della linea in Cat 5 nei punti in cui vi era presenza di umidità e irraggiamento di luce solare;
- 4) la sensibile perdita di definizione della qualità dell'immagine visualizzata dalle telecamere analogiche all'incremento della distanza;
- 5) la distorsione del segnale visualizzato nella trasmissione analogica;
- 6) il passaggio in alcune tratte delle linee dell'impianto di sicurezza in coesistenza a cavi per alimentazione 230V 400V.

I progettisti hanno quindi scelto di sostituire le linee di interconnessione delle telecamere analogiche e HD-SDI con cavi HD8035 e HD14055 di Beta Cavi e le linee dell'infrastruttura di rete con cavo BNUTP5E in doppia guaina (PE+LSZH). La riprogettazione dell'architettura del sistema ha così potuto sfruttare distanze utili decisamente superiori rispetto alle linee RG59 (fino a 250mt, contro i 60mt in HD-SDI e 1200mt contro i 200mt in analogico), semplificando l'intera architettura. L'impiego di un cavo con Guaina in Duraflam® LSZH garantisce l'idoneità alla posa sia in esterno che in interno, eliminando le problematiche dovute alle escursioni termiche e alla presenza di umidità e raggi UV (che la guaina o la doppia guaina in PVC non prevengono a causa della loro composizione molecolare, che non assicura un corretto isolamento del conduttore dalle particelle d'acqua). Una scelta peraltro imposta dalla norma EN 50117, che vieta l'uso di cavi con guaina in PVC per pose in esterno. Inoltre, la conformità dei cavi alla normativa CEI UNEL 36762, che ha eliminato in maniera definitiva il concetto di grado (frutto di un retaggio storico errato), ne garantisce l'impiego in coesistenza a cavi di energia (es: 230V, 400V). Infine i cavi HD di Beta Cavi garantiscono la bi-direzionalità dei protocolli implementati dai vari costruttori (es: Coaxitron, DataLink, B-Links,...) e consentono di raggiungere distanze in analogico decisamente superiori: 400mt con un cavo coassiale di soli 3,3 mm; 800mt con un coassiale di soli 5,0mm e 1200mt con un coassiale da 7,5 mm. Un obiettivo alla portata di tutti poiché non sempre l'impiego delle ultime tecnologie corrisponde ad un aumento del prezzo.

in breve

Location:

tra i maggiori complessi carcerari italiani.

Tipologia di installazione:

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

Ragioni della scelta del componente:

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

Progettazione:

ET Service srl www.etvision.it



in collaborazione con:



con il patrocinio di:



International Conference and Exhibition

Per approfondire il tema della protezione delle comunità e dei cittadini, ponendo in risalto il ruolo fondamentale del funzionamento sicuro e efficiente delle infrastrutture critiche e le loro interconnessioni.

Per il confronto costruttivo internazionale tra Politica, Istituzioni e Ricerca, grande Committenza e Industria.

Per analizzare un settore economico in costante espansione, per capire la sua evoluzione e fornire una "visione integrata" su rischi, minacce e soluzioni.

Per favorire l'accesso a nuovi mercati internazionali, le partnership pubblico-private e per stimolare l'avvio di nuovi modelli di sviluppo sostenibili.

Per creare una piattaforma stabile dedicata a favorire l'incontro tra domanda e offerta, integrata da specifici servizi di assistenza, in un mercato ricco di molteplici opportunità.



50 Seminari|3 Sessioni Plenarie|Area demo|3 giorni di expo-conference

www.cpexpo.it





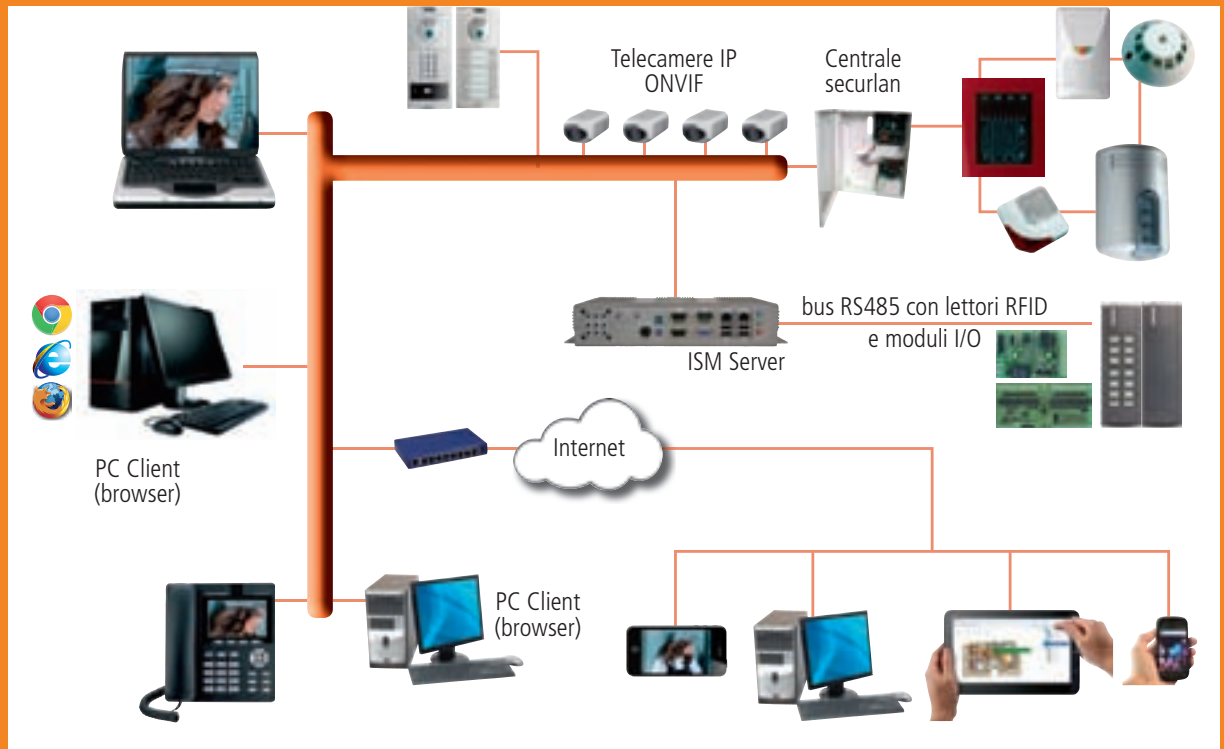
Integrazione completa tra sicurezza, controllo accessi, videosorveglianza, building automation

Forti di una pluriennale esperienza nelle soluzioni Over IP, le aziende partner di IPNET ALLIANCE hanno condiviso le proprie competenze per dar vita ad un sistema progettato per integrare - in un'unica piattaforma - l'identificazione utente con lettori RFID o NFC, la gestione di Input/Output digitali, i sistemi antintrusione su IP, la video-citotefonia Over IP, il controllo di flussi video Onvif e il controllo tecnologico.

In particolare, il sistema antintrusione SecurLAN coniuga l'attività di rilevazione allarme con un'efficiente comunicazione su IP, fornendo pieno supporto alla portabilità del controllo e alla velocità di identificazione dell'evento.

La connettività può avvenire sia in modo wired (rete dati, fibra ottica) sia Wi-Fi e consente una totale supervisione del sistema per programmazione, gestione, diagnostica e manutenzione remota. Si adatta a qualsiasi tipo di protezioni - sia in interno che in esterno - fornendo flessibilità e modularità in funzione degli ambienti da proteggere, analizzando e raccogliendo dati relativi alle protezioni applicate e coordinando le azioni di rilevazione e di allarme con le altre tecnologie, rendendo possibile una solida e ampia piattaforma di controllo e supervisione.





SICUREZZA SENZA LIMITI

All'interno del sistema non ci sono limiti per numero di punti e aree da analizzare e l'utilizzo di specifici sensori per ogni tipo di rilevazione, sia filo che radio, fanno della sezione allarme SecurLAN il partner ideale di IPNET ALLIANCE per una totale governabilità delle aree a rischio furto e rapina.

Il sistema, oltre alla classica rilevazione digitale, è in grado di analizzare anche sorgenti analogiche e trasmettere misure finite al supervisore o modulare uscite elettriche analogiche. Letture digitali e/o analogiche possono avvenire anche tramite la sezione wireless attraverso sensori dedicati e ricevitori collegati su bus RS485.

INTEGRAZIONE COMPLETA

Inoltre, gli attuali sistemi di comunicazione IP o di videocomunicazione basata su Voip Sip vedono l'integrazione di molte nuove attività, legate non solo al mondo della sicurezza o della videosorveglianza. Con i nuovi Door Phone Skyline Fermax si rende disponibile, oltre alla videocomunicazione Voip tra gli ingressi e gli addetti al controllo ed alla risposta, anche il video live ed il controllo accessi. Si fornisce così un'integrazione completa verso i sistemi di building automation, di sicurezza, di controllo accessi e di videosorveglianza.

Gli strumenti di controllo e visione degli eventi si rendono disponibili per gli addetti di vigilanza, di polizia municipale e gli addetti di sicurezza aziendale, tramite sale attrezzate con server e monitor, dislocate per aree locali o concentrate in siti remoti con ridondanza a garanzia del back up delle informazioni o disponibili su supporti personali come iPhone, iPad, Tablet, portatili UMTS, Android ecc. per gli addetti mobili.

Il software proprietario di supervisione è basato su Linux e Web Server, permettendo un totale controllo del sistema - editor di configurazione a icone, mappe grafiche, tabel-





le di azione/reazione, gestione utenti, allarmi ed eventi, funzioni di video-sorveglianza, funzioni IP PBX, ... - mediante browser: non si deve installare alcun software lato client e si utilizza un qualsiasi browser per visualizzare le pagine generate dal web server.

ARCHITETTURA DI SISTEMA

L'architettura del sistema prevede una configurazione multi-client con un canale di comunicazione in crittografia 256 bit (https) ad un unico web server per il controllo dell'hardware ad esso connesso, architettura che può evolvere in modalità "advanced" dove un master si occupa dello scambio di dati fra i client e tanti server slave quanti necessitano allo specifico caso.

La piattaforma è utilizzabile per sistemi di portierato elettronico, gestione visitatori e gestioni in ambito produttivo e logistico. In generale, qualsiasi settore di attività è interessato alla soluzione integrata IPNET ALLIANCE - dal terziario, all'industria, alla protezione civile o al soccorso personale e stradale, alla sanità, all'assistenza per gli anziani, al settore pubblico, ai trasporti, ai porti, tunnel, hotels, residences, parcheggi, condomini, ville, centri di vigilanza.

IPNET ALLIANCE, infine, pone particolare attenzione al valore estetico dei dispositivi di controllo e di comando, che presentano un look gradevole e moderno, in grado di adattarsi al design degli ambienti più esigenti. Modularità, affidabilità, flessibilità ed integrabilità sono una prerogativa dell'offerta IPNET ALLIANCE.

IPNET Alliance

Via S. Stefano 74
40125 Bologna
Tel. +39 051 6211553
Fax +39 051 3370960
info@ipnetalliance.it

www.ipnetalliance.it





Alta definizione senza compromessi per l'unica panoramica 40 MP!

Raffrontando le rilevazioni di *a&s Italy* del 2010 e del 2013, si può affermare con un buon grado di approssimazione che in meno di tre anni l'alta definizione sembra essersi pienamente affermata sul mercato italiano della videosorveglianza. Le telecamere megapixel rappresentano infatti oltre il 50% delle vendite di telecamere over IP e sono senza dubbio il driver di crescita per la videosorveglianza IP. Non a caso alcune aziende puntano sull'alta definizione, con telecamere che superano di gran lunga il megapixel "tradizionale" per lanciarsi nella tecnologia multimegapixel.

In questo senso Arecont Vision, pioniere del multimegapixel, ha appena lanciato la telecamera panoramica con la più alta risoluzione disponibile sul mercato a livello globale: si chiama AV40185DN e incorpora quattro sensori da 10MP cadauno, per un totale di ben 40MP di risoluzione.





ALTA DEFINIZIONE SENZA COMPROMESSI

In linea generale le telecamere ad alta definizione presentano due vantaggi:

- 1) un livello di dettaglio molto elevato, che permette di andare in profondità con una lente specifica in un'area limitata (permettendo ad esempio di riconoscere persone e veicoli e di leggere targhe a distanze sorprendenti);
- 2) la possibilità di disporre di un campo visivo o FOV (Field Of View) molto più ampio.

La telecamera panoramica Arecont Vision a 40 megapixel combina i due vantaggi in un unico oggetto, offrendo un campo visivo a 180 gradi e garantendo contemporaneamente un livello di dettaglio incomparabile. Se finora era quindi necessario operare una scelta tra elevato grado di dettaglio e ampiezza del campo visivo, ora Arecont Vision offre un'alta definizione senza compromessi.

ALTA DEFINIZIONE

Attorno al mondo delle telecamere multimegapixel sono fioriti dei falsi miti che vale la pena di sfatare: vediamoli.

- 1) *"l'alta risoluzione costa troppo: il prezzo non giustifica l'acquisto"*

Si tratta di un falso mito da sfatare: le telecamere panoramiche a 40 MP di Arecont Vision presentano infatti un prezzo assolutamente competitivo in relazione alla qualità che sono in grado di fornire. Inoltre i vantaggi della tecnologia multimegapixel si contano non solo sul fronte tecnologico, in termini di qualità dell'immagine e livello di dettaglio raggiungibile, ma anche in termini di risparmio. La maggiore risoluzione offerta da queste telecamere, che in questo caso si esprime nel doppio vantaggio di garantire un maggior dettaglio ma anche un campo visivo a 180 gradi, permette - soprattutto in applicativi caratterizzati da ampi spazi aperti (grandi magazzini, logistica, parcheggi, stadi) - di sostituire, con un'unica telecamera, decine di telecamere in risoluzione standard VGA o full HD. Massimizzando il campo visivo si riduce quindi il numero totale di telecamere utilizzate e si abbattano i



costi aggiuntivi del sistema (non di rado assai superiori a quelli della telecamera, soprattutto in Italia dove il costo uomo è elevatissimo, oltre che per sua natura incompressibile).

Ci riferiamo ai costi di manodopera per l'installazione, la configurazione e la messa in opera, ma anche ai costi per cablaggio, lenti, enclosure, licenze NVR etc. Tutti costi da moltiplicare "per enne telecamere" in caso di scelte tecnologiche tradizionali.

2) *"l'alta risoluzione consuma troppa banda: per trasportare le immagini serve una linea in fibra ottica dedicata"*

Si tratta di un altro falso mito da sfatare.

L'efficiente algoritmo di compressione H264 implementato a bordo camera permette infatti uno sfruttamento di banda sorprendentemente inferiore a quanto si potrebbe immaginare per delle telecamere che supportano una risoluzione così alta. La telecamera panoramica Arecont Vision a 40MP è infatti utilizzabile su infrastrutture di rete, sistemi trasmissivi cablati o wireless assolutamente comuni, senza bisogno di soluzioni specifiche o particolarmente costose.

Arecont Vision

425 East Colorado
Street, 7th Floor
Glendale, CA 91205 (USA)
Riferimenti per l'Italia:
Tel. +39 348 2456618
nnoviello@arecontvision.com

www.arecontvision.com



La soluzione a portata di Fiera.
**Tecnologia, applicazioni
e integrazioni per la sicurezza.**



**SECURITY
SOLUTIONS**
SHOW

FIERA DI VICENZA,
4 - 6 OTTOBRE
2013



Percorsi verticali che affrontano il tema della sicurezza a 360 gradi

Oggi un'appuntamento b2b, oltre a saper presentare una soluzione, deve anche saperla raccontare, per mostrarne il valore aggiunto, la performance reale e la potenzialità applicativa. In tale direzione mettiamo a disposizione dei nostri espositori delle aree dedicate alla formazione professionale e alla divulgazione scientifica

PREVENZIONE
INTRUSIONE
E FURTO

EDIFICIO
INTEGRATO

ANTINCENDIO

SICUREZZA E
AUTOMAZIONE IN
INFRASTRUTTURE
CRITICHE E UTENZE A
RISCHIO

SICUREZZA VALORI

INFORMAZIONI
DOCUMENTI

SICUREZZA

ANTICRIMINE

ATTIVITÀ
DI SERVIZIO

WWW.VICENZAFIERA.IT • WWW.SECURITYSOLUTIONSHOW.COM
securitysolutionshow@vicenzafiera.it - tel. +39 0444 969996 - fax. +39 0444 969000

IN COLLABORAZIONE CON



Security Solutions Show

per l'internazionalizzazione della sicurezza

La soluzione a portata di Fiera.
**Tecnologia, applicazioni
 e integrazioni per la sicurezza.**



FIERA DI VICENZA,
 4 - 6 OTTOBRE
 2013

VICENZA - Tutti gli indicatori provenienti dal mercato collocano in posizione prioritaria la necessità di predisporre adeguate azioni istituzionali e finanziarie per coadiuvare le imprese italiane nell'avvio dei processi di internazionalizzazione. Un dato che non sorprende, visto che - secondo ANIE Sicurezza - nel primo semestre 2013 il canale estero ha in parte compensato la debolezza degli investimenti registrata sul territorio nazionale. Gli operatori della sicurezza si sono orientati in prevalenza verso mercati vicini al baricentro europeo, come l'Europa dell'Est e il Nord Africa. A fine 2012 oltre il 75% delle esportazioni di tecnologie per la sicurezza era rivolto all'Unione Europea, con il Regno Unito in testa grazie all'interessante indotto delle Olimpiadi di Londra.

Forte di queste considerazioni e da sempre sensibile all'apertura ai mercati esteri, *Security Solutions Show*, nuova manifestazione dedicata alle soluzioni di sicurezza di scena a Fiera Vicenza dal 4 al 6 ottobre 2013, raccoglie la sfida dell'internazionalizzazione promuovendo **incontri ad hoc e missioni straniere** con primari buyer internazionali. Fiera Vicenza ha a tal fine già messo in campo **10 media partnership** con le principali testate estere specializzate e sta elaborando un articolato programma di **incontri one to one**, mettendo a frutto la felice esperienza estera consolidata con la fiera *Vicenza Oro*. *Security Solutions Show* ha anche siglato un accordo con la **Camera di Commercio Italo-Tedesca** per favorire l'incontro del mercato italiano con la domanda e l'offerta d'Oltralpe ed ha in agenda una fitta rete di relazioni con altre entità deputate a favorire il commercio con l'estero.

Ma la vocazione internazionale è solo una delle innovazioni messe in campo da *Security Solutions Show*, un concept fieristico nato dalle richieste del mercato e che interpreta le tecnologie per la sicurezza in chiave innovativa. *Security Solutions Show* si focalizza su soluzioni per antifurto e antintrusione, videosorveglianza, controllo accessi, domotica e building automation, anche tramite l'utilizzo di tecnologia IP. Ha cadenza **biennale** allineandosi alle principali manifestazioni internazionali e si pone come manifestazione



La soluzione a portata di Fiera.
**Tecnologia, applicazioni
 e integrazioni per la sicurezza.**



FIERA DI VICENZA,
 4 - 6 OTTOBRE
 2013



Percorsi verticali che affrontano il tema della sicurezza a 360 gradi

Oggi un'appuntamento b2b, oltre a saper presentare una soluzione, deve anche saperla raccontare, per mostrarne il valore aggiunto, la performance reale e la potenzialità applicativa. In tale direzione mettiamo a disposizione dei nostri espositori delle aree dedicate alla formazione professionale e alla divulgazione scientifica

PREVENZIONE
 INTRUSIONE
 E FURTO

EDIFICIO
 INTEGRATO

ANTINCENDIO

SICUREZZA E
 AUTOMAZIONE IN
 INFRASTRUTTURE
 CRITICHE E UTENZE A
 RISCHIO

SICUREZZA VALORI

INFORMAZIONI
 DOCUMENTI

SICUREZZA

ANTICRIMINE

ATTIVITÀ
 DI SERVIZIO

WWW.VICENZA FIERA.IT • WWW.SECURITYSOLUTIONSHOW.COM
 securitysolutionsshow@vicenzafiera.it - tel. +39 0444 969996 - fax. +39 0444 969000



business to business, focalizzata sull'integrazione tra gli aspetti espositivi e quelli formativi, informativi e tecnico-divulgativi. Un concept che sposa un modello di business legato al concetto di soluzione e alle sue capacità di problem solving. Altra novità è la **contiguità** con appuntamenti consolidati di Fiera di Vicenza, come **All Digital** (Forum professionale sulle tecnologie digitali) e **MEB in Fiera** (Salone dedicato alle elettrofor-niture): una scelta che favorirà la confluenza di visitatori evoluti provenienti da settori operativi sempre più integrati nella sicurezza.

**Security Solutions Show,
 dal 4 al 6 ottobre a Fiera di Vicenza**

www.securitysolutionsshow.it



festival della tecnologia ICT: la rivoluzione è cominciata

Un evento così non lo avete mai visto.
Un evento così lo aspettavate da tempo.

**Il Festival Della Tecnologia ICT
sta arrivando!**

Save The Date: 18 Settembre 2013
www.fdtict.it

fdt ICT
Festival della Tecnologia ICT

MiCo - Fiera Milano Congressi
Via Gattamelata, Milano

MILANO - *Networking, Security, Cloud, Server, Storage, Unified Communication, Videoconferenza e Collaboration, Wireless e Mobility, Programmazione, Sviluppo, Mobile, Venture Capitalism, Smart Cities* e tutto ciò che ruota attorno a *Internet* e il mondo del *Web*. Questo l'ambizioso programma congressuale di un contenitore nuovo che intende porsi sul mercato dell'ICT come un'opportunità unica di **informazione, formazione e business**. Si chiama **festival della tecnologia ICT** e non è una fiera né un congresso, ma un evento frizzante ed energetico dedicato al vasto mondo dell'ICT e alle molte tecnologie ad esso afferenti. L'idea del festival nasce da un mercato stanco di eventi monocromatici e incapaci di rinnovarsi, con un'offerta formativa stantia, slegata

dall'operatività professionale e talvolta pilotata dalla macchina contenutistica delle grandi sponsorizzazioni. Il festival della tecnologia ICT prevede invece **contenuti rigorosamente indipendenti**, di alto livello e capaci di fornire un apporto formativo e informativo unico per il professionista dell'ICT. La seconda colonna portante saranno le **relazioni**: fdt ICT proporrà modalità nuove per costruire relazioni e fare community, incontrando quel fisiologico bisogno di rinnovamento che caratterizza le frange più evolute delle professionalità dell'ICT. Fdt ICT proporrà infine una modalità espositiva snella e dinamica, in grado di valorizzare il potenziale di problem solving delle tecnologie e di favorire l'approccio dei visitatori agli stand e l'osmosi tra parte congressuale ed espositiva.

Save the date: MiCo - Milano Congressi
18 settembre 2013

www.fdtict.it





La *piazza* di IP Security Forum fa tappa a Vicenza!

VICENZA - La piazza in movimento di *IP Security Forum* si trasferisce a Vicenza, in seno alla fiera *Security Solutions Show*, per una puntata conclusiva del roadshow 2013 che si snoda su due mattinate di lavori, il **4 e 5 ottobre**.

UN FORMAT A MISURA DI SOLUZIONE

Il format di *IP Security Forum* è stato completamente rinnovato per trasformare una mostra-convegno in una vera **agorà di discussione**, aperta all'analisi e alla condivisione dei presenti, oltre che totalmente interattiva anche da remoto.

Una scelta molto apprezzata dal pubblico dell'ultima tappa che, numerosissimo e attento fino all'ultimo speech, ha seguito - in senso letterale - un percorso contenutistico che si snodava attraverso e lungo gli stand, dalla teoria alla pratica senza soluzione di continuità, per toccare con mano le potenzialità della tecnologia e per commentarne dal vivo pro e contro.

La piazza itinerante di *IP Security Forum* ha annullato quindi le distanze - fisiche e soprattutto concettuali - tra parte congressuale e spazio espositivo, testimoniando che le soluzioni di sicurezza sono vere risposte tecnologiche a problemi concreti.

Un tema che fa da filo conduttore, a partire dal titolo, della manifestazione *Security Solutions Show*, che non a caso ospiterà la prossima tappa di *IP Security Forum*.

"Le aziende hanno fatto proprio un messaggio nel quale crediamo da tempo: la necessità di enfatizzare gli applicativi e le capacità di problem solving racchiuse nelle tecnologie di sicurezza" - ha dichiarato Roberto Motta, Presidente di Ethos Media Group, organizzatore dell'evento.



Un'immagine dell'edizione veronese

Gli ha fatto eco Andrea Sandrolini, AD di Ethos Media Group: “innovare è l’elemento chiave di qualsiasi strategia. Umiltà e capacità di ascolto, buona volontà e voglia di metterci in discussione, unite ad una discreta creatività, sono stati i presupposti sui quali abbiamo costruito un modello innovativo di piazza aperta ai contributi di tutti. Siamo certi che la riproposizione del format, espressamente richiestoci dalla Fiera di Vicenza per *Security Solutions Show*, porterà ottimi risultati”.

VICENZA CAPITALE EUROPEA DELL’IP SECURITY

IP Security Forum vedrà i protagonisti dell’attuale processo evolutivo, che vede la security convergere sempre più massicciamente verso l’ICT e il networking, discutere di mercato, tecnologia, scenari applicativi e possibili conflitti tra sicurezza e privacy.

IP Security Forum si presenta a Vicenza con un forte respiro europeo, in linea con la vocazione internazionale di Fiera di Vicenza, grazie alla presenza di autorità ed esperti di rilievo mondiale.

La sessione plenaria fornirà infatti dati di mercato, trend, idee e opportunità di business legati all’IP Security con l’intervento di analisti del calibro di **Josh Woodhouse di IHS** (che ha assorbito IMS Research) e di esperti come **Paul Hannings, Presidente di IP User Group**, che illustreranno come generare profitto e valore aggiunto utilizzando l’IP.

I TREND PIÙ CALDI DELLA SICUREZZA FISICA

IHS (già IMS Research) presenterà una ricerca sui trend più caldi che guideranno il mercato della sicurezza fisica nell’arco dei prossimi cinque anni. In particolare John Woodhouse si focalizzerà sul valore e sugli indici di crescita del mercato italiano, rivelandone in anteprima i numeri più significativi e il grado di penetrazione dell’IP.

L’indagine si soffermerà poi sulle tendenze e i key driver che guidano il sempre trainante segmento della videosorveglianza IP, a partire dal VsaaS (video surveillance as a service), fino alla migrazione verso l’HD delle network camera. Non mancherà infine un approfondimento comparativo sull’andamento del mercato del controllo elettronico degli accessi.

E non finisce qui: Josh Woodhouse è co-autore di una recentissima indagine a livello mondiale sulle apparecchiature di videosorveglianza e ne darà un assaggio a Vicenza... in anteprima europea.

Un intervento “must”, assolutamente da non perdere.





Un'immagine dell'edizione veronese

IP = INNOVATIVE PEOPLE!

“IP: per chi ha voglia di rinnovarsi!” è il titolo dell'intervento di Paul Hennings, Presidente di IP User Group. La sua relazione chiarirà come gli operatori della Security tradizionale possano utilizzare le proprie competenze in modo diverso e creativo, per integrare tecnologie alternative e offrire ai propri clienti nuove e più profittevoli applicazioni. Hennings illustrerà in che modo, anche grazie alla spinta verso le app per smartphone, le tecnologie emergenti - quali ad esempio il controllo accessi su Cloud, il Video as a Service, ma anche la gestione e rilevazione presenze, le soluzioni POS, l'RFiD, la localizzazione e tracciamento prodotti o le Smart Card - modificheranno il modello di business tradizionale della sicurezza, offrendo opportunità ancora inesplorate.

La sessione porrà l'accento anche sulla necessità di interfacciarsi con le centrali di allarme di ultima generazione e di valutare la modalità più adeguata per presentare al cliente queste soluzioni, evidenziandone gli aspetti in grado di generare valore e creare nuovi profitti.

Non perdetevi l'occasione per mostrare che anche voi siete “Innovative people”!

E se volete tuffarvi nell'atmosfera energetica e frizzante dell'ultimo roadshow di *IP Security Forum*, collegatevi allo streaming degli interventi veronesi, che resteranno permanentemente visionabili a questi link:

Sessione mattutina <http://www.secsolution.com/audiovideo-dett.asp?id=254>

Sessione pomeridiana: <http://www.secsolution.com/audiovideo-dett.asp?id=255>

Appuntamento a Security Solutions Show
per **IP Security Forum Vicenza**,
il 4 e il 5 ottobre 2013: stay tuned!

www.ipsecurityforum.it



ascolta





WEBSITE

security magazine online

www.secsolution.com è il portale d'informazione di riferimento b2b per i professionisti della security in Italia. In soli quattro anni di operatività, **www.secsolution.com** si è consolidata come piattaforma autorevole di aggiornamento in materia di sicurezza fisica ed elettronica. Studiata per essere massimamente usabile, **www.secsolution.com** è un portale dalla navigazione intuitiva e che contiene un motore di ricerca interno selezionabile per tecnologia, brand e parole chiave. L'ampia gamma di sezioni tematiche, abbinata ad un vasto parco multimediale con audio, video, interviste e trailer di eventi, copre tutte le tematiche di interesse per gli operatori: da quelle strettamente tecnologiche a quelle normative, da quelle economico-fiscali alla formazione professionale, fino alle curiosità. L'update quotidiano seguibile anche su Twitter, e la frequentatissima newsletter, inviata a cadenza settimanale ad un target altamente profilato, chiudono il cerchio dell'aggiornamento settoriale.

secsolution.com

il security magazine online

Per un aggiornamento

giornalistico quotidiano,

interattivo e ricco

di spunti e contenuti.





Aggiungere valore secondo FGS Brescia: il nuovo sistema informativo integrato

BRESCIA - Il *valore aggiunto* è un concetto declinabile in molti modi. Per FGS significa know-how consolidato in 25 anni di storia caratterizzati da costante impegno nella ricerca, tecnologie all'avanguardia per proporre sistemi di sicurezza che si proiettino sul futuro e che assicurino un rapido ritorno dell'investimento; qualità riconosciuta dai migliori standard esistenti e soprattutto costruzione di rapporti di partnership con i clienti basati sulla condivisione di valori e di obiettivi, sulla fiducia reciproca, sulla selezione dei prodotti migliori in base alle specifiche necessità, qualità del servizio pre e post vendita, puntualità nell'assistenza tecnica e presenza capillare in tutta Italia. Queste le parole con le quali Diego Corsini, Amministratore di FGS Brescia, ha accompagnato la redazione di *IP Security Magazine* a toccare con mano cosa significa valore aggiunto. Valore che ha portato una realtà locale ad estendersi rapidamente in tutta Italia, fino a contare ora varie sedi e una rete di partner di oltre 150 operatori. Tale strategia deve al contempo prevedere un'eccellente gestione delle informazioni, risorsa primaria per ormai qualunque attività d'impresa, sia all'interno dell'azienda che tra FGS e i suoi fornitori e clienti. A tal fine FGS ha implementato un sistema informativo integrato che gestisce e controlla tutti i processi operativi. Si chiama Portal FGS: è interamente su piattaforma web ed è disponibile attraverso qualsiasi device con connessione internet. L'accesso è regolamentato da una componente trasversale di autenticazione ed autorizzazione che consente di *configurare* gli utenti; rispettare la *struttura gerarchica*; garantire alta *sicurezza*; *integrare* il sistema a tecnologie differenti. Portal FGS – illustra Corsini – convoglia le informazioni inerenti a tutti i processi aziendali: preventivazione; scheda tecnica; codice installatore;

Home page

La piattaforma FGS integra le principali funzioni aziendali e consente ad ogni utente, in base alle autorizzazioni assegnate, una completa visibilità ed integrazione dei processi. Sono messe a disposizione in tempo reale informazioni affidabili, sempre ed ovunque accessibili.

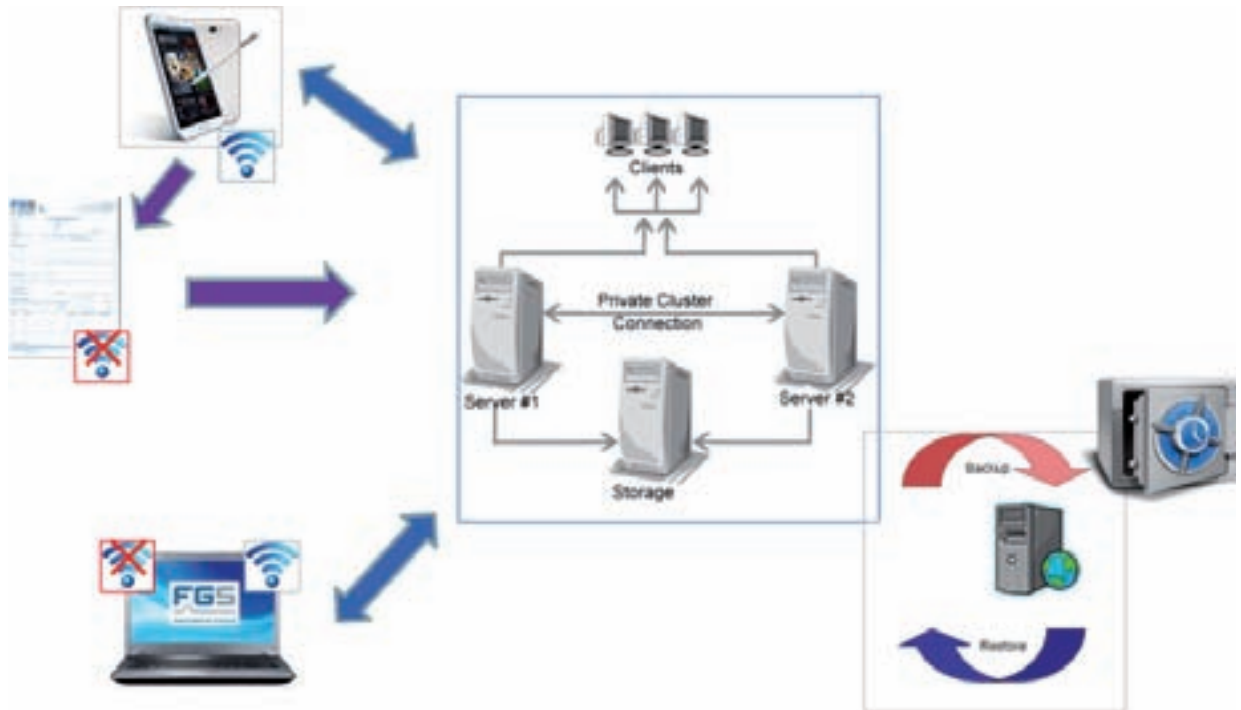


assistenza tecnica, pianificazione, registrazione attività tecnici. “Clienti e fornitori, con i quali costruiamo relazioni di partnership, sono ritenuti parte attiva dei processi di FGS, sia per reperire informazioni sempre aggiornate sia per inserire delle richieste”.

Ma quali sono gli applicativi di Portal FGS?

Il **Codice Installatore**, consultabile da cellulare, è la chiave d'accesso alla programmazione della strumentazione installata. A ciascuna destinazione è assegnato un codice univoco, riducendo il rischio di compromissione delle programmazioni. In casi “sospetti” (es. immissione di troppi input errati o accessi troppo frequenti) l'amministratore di sistema riceve un alert e valuta la modifica del codice. La **scheda tecnica** è invece la “carta d'identità” di ciascun impianto. Anche i clienti abilitati possono consultare i dati, aggiornati in tempo reale, relativi ai propri impianti. Portal FGS gestisce poi interamente le richieste di **assistenza**: l'applicativo Trouble Ticketing (TT) segue a tal fine un articolato schema di stati. La richiesta può essere inserita in TT da ogni utente registrato in anagrafica, quindi anche dal cliente abilitato. Tramite questo applicativo il Back-Office gestisce in modo immediato ed efficace le richieste di assistenza. Ogni cliente può interrogare lo stato di avanzamento della richiesta e reperire informazioni pregresse e documentazione a riguardo. Al termine della pianificazione quotidiana a cura del Back-Office, ogni tecnico riceve una notifica come convocazione per gli interventi con tutti i dettagli della richiesta e quando si trova on-site può consultare la scheda tecnica associata all'impianto in manutenzione. Il rapporto di intervento è compilato interamente in formato elettronico, inclusa la firma da parte del cliente, grazie all'integrabilità di Portal con i moderni device Android di cui sono dotati tutti i tecnici. Il documento firmato viene inviato a mezzo mail all'indirizzo indicato dal cliente ed è fin da subito accessibile al Back-Office: ON SITE e REAL TIME. Nel caso il tecnico individui durante l'intervento delle ulteriori anomalie che richiedano un intervento successivo, lui stesso potrà inserire una nuova segnalazione, che verrà presa in carico e gestita dal Back-Office.





L'applicazione **Planning** permette invece di pianificare l'assegnazione della squadra operativa e le tempistiche di una installazione o manutenzione e di monitorarne costantemente lo stato di avanzamento, nonché di valutare la disponibilità operativa per una nuova installazione o intervento. **Web-prev** è l'applicativo in dotazione alla forza commerciale, che con un immediato accesso al catalogo prodotti, dettagliato con fotografie, datasheet e specifiche tecniche, può garantire risposte pressoché immediate alle richieste di preventivo. Con l'imminente uscita del primo Service Pack è previsto l'accesso anche per i clienti (ad oggi già in piattaforma come "progetto pilota") e l'implementazione della conferma d'ordine on-line.

L'intero sistema informativo è infine ospitato su una struttura di backup ridondata che garantisce continuità di servizio e minimizza il rischio di perdita dati. Tutte le informazioni raccolte vengono rielaborate dal controllo di gestione per misurare le prestazioni e individuare eventuali criticità di processo e come supporto per le attività di CMR e Business Intelligence. "Il miglioramento continuo e il monitoraggio delle funzioni di customer care sono i punti di forza di un brand di sicurezza a forte valore aggiunto – conclude Corsini.

a&S ITALY Tecnologie e soluzioni per la sicurezza professionale

www.asitaly.com

secsolution
security online magazine

www.secsolution.com

IPSecurity
FORUM

www.ipsecurityforum.it

 **fdt ICT**
festival della tecnologia ICT
18 Settembre 2013. MILANO

www.fdtict.it

IPSecurity
MAGAZINE
TECNOLOGIE, SOLUZIONI E APPLICAZIONI PER L'IP SECURITY

www.ipsecuritymagazine.it

ANNO 3 – Numero 6 – Giugno 2013

Direttore responsabile

Andrea Sandrolini

Coordinamento editoriale

Ilaria Garaffoni
redazione@ethosmedia.it

Direzione Commerciale

Roberto Motta
motta@ethosmedia.it

Ufficio Traffico

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

Ufficio estero

international@ethosmedia.it

Pubblicità

Ethos Media Group srl
ethos@ethosmedia.it

Sede Legale

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

Direzione, redazione, amministrazione

Ethos Media Group srl
Via Paolo Fabbri, 1/4 – 40138 Bologna (IT)
tel. +39 051 0475136
Fax +39 039 3305841
www.ethosmedia.it

Registrazione

Tribunale di Bologna al n° 8218
del 28/12/2011 - Dicembre 2011

Iscrizione al Roc

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

Periodicità - bimestrale

Privacy (banche dati)

Le finalità del trattamento dei dati dei destinatari del Periodico consiste nell'assicurare informazioni tecniche e specializzate a soggetti che per la loro attività sono interessati ai temi trattati. Tali dati sono trattati nel rispetto del D.Lgs. 196/2003. Responsabile del trattamento dei dati raccolti in banche dati ad uso redazionale è il direttore responsabile a cui gli interessati potranno rivolgersi per esercitare i diritti previsti dall'art. 7 del D. Lgs. 196/2003

Grafica / impaginazione

zeronovecomunicazione.it

Ethos Media Group sr.l è associata ad ANES

TUTTI I DIRITTI SONO RISERVATI



PRINT



PDF



E-MAGAZINE



WEBSITE

Il futuro è adesso!

a&s Italy interpreta sul mercato italiano la mission del network di riviste tecniche a firma **a&s**, leader a livello globale nell'editoria specializzata in security. In meno di tre anni, **a&s Italy** ha conquistato l'assoluta readership nell'editoria italiana di sicurezza, confermandosi il partner più autorevole per penetrare il mercato locale e per tirare la volata sui mercati esteri. **a&s Italy** è l'unica rivista che realizza indagini di mercato e inchieste di settore, che parla all'Italia aprendo una finestra sul mondo globale, che dialoga a tu per tu con utenti finali e decisori politici. **a&s Italy** rispetta i propri partner, certificando la tiratura e la distribuzione. Soprattutto **a&s Italy** viene letta, perché non è fatta di riempitivi tra un redazionale e l'altro, ma di contenuti tecnici innovativi che la consacrano come opinion leader.



Tiratura certificata secondo
il regolamento CSST:
codice CSST n. 2011-2241
del 27/02/2012

VOCI DAL MERCATO

Questa rubrica è lo spazio del chiarimento tecnico, dello smascheramento dei pregiudizi, della rivelazione del non detto e delle verità nascoste.

FOCUS PRODUCT

La voce tecnica dell'azienda. È lo spazio dove raccontare prodotti e sistemi che risolvono problematiche e meritano particolare approfondimento.

TECH CORNER

Lo spazio tecnico per eccellenza. La Redazione sviscera storia, evoluzione e tendenze di una specifica tecnologia interpellando i leader di mercato su argomenti di scenario.

APPLICATION CASE

Non c'è soluzione senza applicazione. Questo è lo spazio dove illustrare casi di successo e applicativi di particolare valore aggiunto.

COMPONENT CASE

Dove l'accessorio è protagonista. Lo spazio tecnico per far uscire il componente dall'accezione di "accessorio" e restituirgli una dignità da protagonista.

INNOVATION CASE

Quando un'idea creativa genera progresso, allora si parla di innovazione. Il mercato racconta le applicazioni, le intuizioni, le idee che generano innovazione e aggiungono valore.