

Da UK i radar per la security...

*a colloquio con Janet Shelley, Business Development Manager di Navtech Radar Ltd.
a cura di Cristina Isabella Carminati*

Navtech Radar è leader mondiale nello sviluppo e nella produzione di radar del segmento definito come commercial-off-the-shelf (COTS). Quali sono le caratteristiche di questo segmento e quali sono le principali applicazioni in ambito security e safety?

Benché la tecnologia radar di Navtech sia prevalentemente riferibile ad applicazioni di sorveglianza per grandi aree, come aeroporti, centrali nucleari e solari, raffinerie di petrolio e gas, porti etc., è stato estremamente difficile per noi di entrare nel mercato della sicurezza "commercial off-the-shelf". Una delle ragioni principali è che l'uso della nostra tecnologia può essere percepito come una potenziale sfida alle datate tecnologie esistenti di CCTV e ai servizi di vigilanza per applicazioni in grandi aree. La nostra tecnologia radar in combinazione con l'intuitiva suite software Witness, cioè la nostra soluzione integrata di sorveglianza AdvanceGuard, è nota per essere estremamente precisa e affidabile.

Queste caratteristiche di qualità si riflettono nei nostri progetti di riferimento che comprendono aeroporti, strutture oil & gas e altre infrastrutture "critiche", ma abbiamo la sensazione che sia ancora necessario informare i professionisti della security sui vantaggi e sul rapporto costo-benefici delle nostre soluzioni.

Anche considerando i numerosi progetti su larga scala esistenti in diverse aree geografiche, quali l'Europa, il Medio Oriente e l'Estremo Oriente, spesso ci accorgiamo di come a livello dei consulenti/commitenti ci sia un estremo bisogno di informazioni.

Accade regolarmente che il system integrator o l'utente finale, dopo aver visto o sentito parlare degli enormi vantaggi di AdvanceGuard, passi alla nostra tecnologia. Quel che spesso si ignora, specialmente con un nuovo progetto, è che installare una soluzione



che utilizza il radar consente un risparmio di costi. Ciò dipende dalla riduzione del numero di CCTV e di conseguenza dalla presenza di molte meno infrastrutture, il che comporta un costo di manutenzione inferiore. La soluzione AdvanceGuard può anche essere aggiunta a una infrastruttura CCTV esistente per creare una zona di sorveglianza molto più ampia sia all'interno che all'esterno di una recinzione perimetrale esistente.

Ulteriore vantaggio di AdvanceGuard è il fatto che non sia limitata da – e neppure richieda – un confine fisico, quale una recinzione perimetrale o un flood lighting. Abbiamo impianti lungo oleodotti in cui una recinzione o una particolare illuminazione non sarebbero fattibili. Dato il suo basso consumo



energetico abbiamo infine realizzato un radar che può essere alimentato a energia solare. È una soluzione di sicurezza ideale per zone isolate o sensibili, sulla terra o nell'acqua o per un uso temporaneo.

Quali sono i mercati verticali di vostro maggior interesse in generale e più in particolare in Italia?

Attualmente la tecnologia radar Navtech è stata implementata da 10 aeroporti europei e altri progetti sono in corso. Stiamo costruendo il nostro successo in questo settore di mercato, quindi il nostro obiettivo di mercato per il prossimo anno, in generale e più in particolare in Italia, è la sicurezza aeroportuale.

Gli argomenti di vendita chiave saranno la sorveglianza perimetrale e il rilevamento delle intrusioni nei punti critici in particolare.

Altre aree di interesse sono le nuove esigenze di applicazione in ampi spazi aperti sulla terra o nell'acqua, e la necessità di individuare oggetti in movimento, sia persone che veicoli o animali.

Navtech è una società che persegue l'innovazione e i nostri dipendenti condividono l'impegno per un design di qualità. Siamo quindi sempre alla ricerca della prossima grande sfida.

Qual è la vostra strategia di sviluppo per il mercato italiano?

La nostra strategia di sviluppo per il mercato italiano si basa sulla necessità di solide partnership locali per aiutarci a penetrare il mercato. È essenziale che i nostri partner siano molto competenti e rispettati nel settore

della sicurezza. È altrettanto importante che possiedano le qualità tecniche e l'esperienza necessarie per promuovere e sostenere la soluzione di sicurezza AdvanceGuard in una vasta gamma di settori industriali. Crisma sicurezza ha certamente soddisfatto i nostri standard elevati.

Promuovendo attivamente e sostenendo AdvanceGuard, individuando nel mercato nuove opportunità e creando una efficace supply chain sta dimostrando di essere un partner molto valido.

Per noi è ancora estremamente importante continuare far conoscere la tecnologia radar Navtech e gli enormi vantaggi di questa soluzione per la messa in sicurezza di grandi aree: siamo sempre soddisfatti, dunque, quando si mettono in contatto con noi da professionisti della sicurezza che vorrebbero saperne di più.



... distribuiti in Italia da Crisma Security

a colloquio con Barbara Farulli, Technical Manager di Crisma Security a cura della Redazione



Crisma Security si propone come system integrator specializzato in realizzazioni particolari. A quali mercati verticali vi rivolgete con maggior attenzione?

Secondo il management di Crisma Security le chiavi del successo che possono permettere a una azienda giovane di affermarsi in un mercato competitivo come quello della sicurezza fisica sono: competenza nel settore, prodotti altamente tecnologici con

caratteristiche di unicità, rivendita in esclusiva sul mercato di riferimento.

Abbiamo costruito una squadra di tecnici super specializzati e nel contempo abbiamo effettuato accurate analisi di mercato analizzando, selezionando e testando prodotti unici e innovativi. Con questi presupposti Crisma Security si presenta sul mercato come system integrator specializzato nella protezione di siti a elevata criticità con tecnologie

radar, telecamere termiche intelligenti, sistemi di videosorveglianza evoluti, sistemi anti-intrusione, controllo accessi, dispositivi lone worker, etc. I mercati ai quali ci rivolgiamo sono aree industriali, stazioni elettriche, idriche e impianti fotovoltaici, porti e aeroporti, autostrade, aree urbane, etc. Ogni prodotto ha caratteristiche diverse che lo rendono più adatto in alcuni ambiti di applicazione, per coprire in questo modo tutti i settori di mercato.

Crisma Security si rivolge sia al cliente finale sia ai grandi player del settore della sicurezza, con molti dei quali ha già avviato partnership di successo.

Siete rivenditori in Italia di Navtech Radar, un'azienda inglese specializzata in sistemi COTS (Commercial off the shelf). Quali categorie di clienti utilizzano questi sistemi?

AdvancedGuard è il radar prodotto da Navtech per la protezione perimetrale di aree molto vaste. È una tecnologia radar combinata con una suite software intuitiva che la rende una soluzione integrata di sorveglianza. Consente il rilevamento di mezzi e di persone in aree ampie, oltre 1,5 Km di raggio d'azione nella versione top di gamma. AdvanceGuard è la tecnologia ideale per la protezione di siti a elevata criticità grazie alla sua capacità di rilevamento delle intrusioni in qualsiasi condizione ambientale e di luminosità. Rispetto ai sistemi di protezione tradizionali (telecamere, barriere a microonde etc.), oltre a avere una elevata immunità ai falsi allarmi,

consente il rilevamento del tentativo di intrusione prima ancora che avvenga con la tecnica dell'Early Warning, sfruttando la sua capacità di rilevamento dei target a 360°. I clienti, principalmente le aziende energetiche, utilizzano questa tecnologia per la protezione di stazioni elettriche e idriche, piattaforme e stabilimenti petroliferi, impianti fotovoltaici, dighe, sorgenti, industrie, aeroporti, interporti, porti, ferrovie, poligoni e basi militari.

Altro prodotto di Navtech è il Radar ClearWay, specifico per le autostrade, che consente di risolvere tutte le situazioni critiche gestite dai concessionari autostradali. Un singolo radar ClearWay rileva automaticamente, fino a 1 Km di distanza, circostanze complicate di traffico quali veicoli fermi, cambi bruschi di velocità, presenza di pedoni o detriti in carreggiata, veicoli contromano, etc., il tutto in qualsiasi condizione meteorologica e di visibilità, portando a elevare notevolmente il livello di sicurezza sulle strade. Rispetto ad altri sistemi basati su telecamere, ClearWay garantisce una efficacia decisamente superiore in termini di range ed efficienza di rilevamento a costi di manutenzione contenuti. ClearWay è attualmente il miglior prodotto presente sul mercato nell'ambito dei sistemi di Automatic Incident Detection.

Quali altri marchi vengono distribuiti da Crisma Security?

Crisma Security è rivenditore in esclusiva per l'Italia





e alcuni altri paesi della telecamera a doppia ottica della taiwanese Sunvision dalla risoluzione equivalente di oltre 300Mpixel. Questa telecamera ha una doppia ottica integrata nello stesso corpo macchina: la prima ottica è grandangolare e riprende tutta la scena mentre la seconda è telescopica e consente di riconoscere volti e targhe a oltre 100 metri di distanza. Con un brevetto che la rende unica al mondo trova il migliore ambito di applicazione in aree urbane o molto movimentate come stazioni, parcheggi, etc., in cui la finalità è il rilevamento di dettagli a grandi distanze: con una singola telecamera è infatti possibile controllare efficacemente un'area di 120x140m. Altro prodotto distribuito da Crisma Security è la telecamera americana Sighthlogix, che offre una suite di telecamere termiche intelligenti le quali, oltre a rilevare automaticamente una intrusione oltre i 600m di distanza nella versione top di gamma, sono in grado di fornire all'operatore informazioni di posizionamento del target nella

fotogrammetria della scena, grazie a un sistema di georeferenziazione integrato direttamente a bordo camera, e a una nitidezza superiore. L'ambito di applicazione è la protezione perimetrale di impianti industriali, stazioni elettriche, aeroporti, e così via.

Quali sono le vostre strategie di espansione per il prossimo futuro?

Crisma Security crede nel mercato italiano, nella competenza dei responsabili della sicurezza delle aziende e nell'attenzione che essi rivolgono all'innovazione. Siamo orientati al futuro e questa caratteristica ci consente di portare in Italia prodotti unici che possano rendere le aziende italiane all'avanguardia in questo settore. Obiettivo costante è il "Time to Market". Stiamo valutando l'inserimento a breve di nuovi prodotti, complementari a quelli attualmente a catalogo, in grado di rafforzare ulteriormente la nostra offerta.

Altro obiettivo è l'integrazione tra prodotti differenti per realizzare soluzioni e progetti ad hoc per i nostri clienti. Grazie a questa strategia abbiamo con successo realizzato sistemi personalizzati integrando diversi prodotti, e ciò ci ha permesso di offrire ai nostri clienti soluzioni integrate altamente innovative per raggiungere tutti gli obiettivi di sicurezza richiesti.

Per quanto riguarda l'espansione verso l'estero, abbiamo stabilito rapporti con alcuni paesi emergenti in cui l'attenzione alla sicurezza è molto elevata, e in accordo con i nostri partner stiamo avviando un percorso commerciale che ci auguriamo avrà successo così come sta avvenendo in Italia.

sightlogix

making outdoor video... *smarter*

