

Netshop, una rete per difendere gli esercizi commerciali

Il problema della sicurezza delle strutture commerciali è sempre più tristemente d'attualità. Per aumentare la soglia di sicurezza bisogna operare su due versanti paralleli: da un lato, potenziare l'intervento delle forze di polizia. Dall'altro, dotare gli esercizi commerciali di strumenti idonei a difenderle con efficacia

Il continuo aumento della criminalità rende sempre più necessario l'impiego i sistemi a tecnologia avanzata per realizzare una seria prevenzione e un concreto deterrente. Il progetto Netshop viene incontro a questa esigenza. Il presidente di Comufficio Marco Schianchi, spiega funzionamento e obiettivi di questo nuovo sistema



Il Presidente di Comufficio, Marco Schianchi

Dott. Schianchi, i recenti fatti di cronaca hanno riportato tristemente di attualità il problema della sicurezza degli esercizi commerciali. Cosa si può fare - a suo parere - per migliorare la situazione?

Credo che per aumentare la soglia di sicurezza sia necessario innanzitutto cercare di rendere più sicure e meno indifese da furti, rapine e altre azioni criminose, le strutture commerciali. Per raggiungere questo obiettivo è indispensabile un maggiore presidio esterno delle forze di polizia, ma non solo. Occorre, a mio parere, soprattutto che queste strutture siano dotate di strumenti idonei a difenderle e a fungere da deterrente. Penso a collegamenti diretti con la polizia, telecamere, polizze di assicurazione, ecc.

Entrando più nello specifico... quali sono le caratteristiche di funzionamento del sistema?

Il prodotto base comprende diversi servizi. C'è innanzitutto un servizio diurno di antirapina, che prevede la registrazione continua da parte di telecamere di ciò che accade all'interno e all'esterno del negozio. Queste immagini verranno conservate su supporto digitale per 15-20 minuti, presso le centrali operative di Questura e Carabinieri e consentiranno alle forze dell'ordine, dietro comando manuale dell'esercente, di osservare la situazione in diretta e, soprattutto, verificare ciò che è accaduto con la registrazione dei minuti precedenti il fatto.

Avere i riferimenti dei malviventi, conoscerne connotati e caratteristiche, sapere con certezza se in possesso di armi e quali, consentirà a le forze dell'ordine di entrare in azione con tempestività ed efficacia.

E' previsto anche un servizio notturno (a locale chiuso) di telesorve-

glianza, che prevede una serie di sensori (infrarosso e pressione antintrusione, rilevatori di black-out, fumo, gas, allagamento, ecc.) e l'invio automatico attraverso la normale linea telefonica, al verificarsi di una emergenza specifica, di un segnale di allarme alla Centrale Operativa. L'operatore avrà sul video, a seconda dell'emergenza, una serie di istruzioni predefinite quali numeri telefonici da chiamare, servizi di pronto intervento da avvertire, ecc. Questo servizio potrebbe essere ulteriormente esteso tramite il coinvolgimento, a livello locale, degli istituti di vigilanza. In questo modo verrebbero aumentati i benefici per il commerciante in termini di efficacia.

Un sistema che sembrerebbe essere molto vantaggioso per gli esercenti

Le possibilità e i vantaggi, in effetti, sono molti. Sulla base di quanto avviene per l'assicurazione auto è ipotizzabile, ad esempio, uno sconto significativo sui premi assicurativi pagati dal negoziante. Netshop cercherà di stipulare accordi con le principali compagnie per offrire nel servizio anche questo beneficio. Alcuni punti vendita, situati in zone di elevato traffico come stazioni, aeroporti, centri commerciali e piazze cittadine, potrebbero inoltre equipaggiarsi con una versione più avanzata, attualmente in fase di studio, che prevede il riconoscimento automatico delle immagini, permettendo anche l'identificazione di ricercati senza necessariamente doverli cogliere in fragranza di reato. Confcommercio, attraverso i servizi di Netshop, metterebbe inoltre a disposizione delle istituzioni una rete di negozi collegati ed equipaggiati con dispositivi di sicurezza intelligenti dove alcune telecamere (ovviamente gestite separatamente, direttamente dalle autorità di pubblica sicurezza) potrebbero essere puntate verso l'esterno del negozio, consentendo un controllo del territorio capillare e difficilmente replicabile.

Secondo lei questi nuovi sistemi rappresenteranno un concreto deterrente?

Sì, assolutamente. Questo servizio serve da deterrente, innanzitutto perché l'adesione del negozio al circuito sarà opportunamente segnalata (vetrofanie, ecc.) e conosciuta a livello locale (il quartiere, la via). Il servizio avrà anche un'importante funzione ex-post, in quanto le forze



Registrazione continua su supporto digitale

- conserva gli ultimi 15-20 minuti
- compressione immagini per invio su linea telefonica

- invio dati e immagini a Questura a comando
- pulsante sotto bancone
- telecomando portatile

Linea fornita e certificata da Associazione Commercianti locale

- avvertimento in tempo locale dell'Autorità di Pubblica Sicurezza

- segnale d'allarme
- stampa di una pagina con dati negozio
- trasferimento immagini (4 fotogrammi al secondo)



Rivelazione con sensori all'interno del negozio

- infrarosso e pressione anti intrusione
- rilevatore di black-out
- rilevatore di fumo
- rilevatore di fuga di gas

- rilevatore allagamento
- sistema di controllo temperatura frigorifero (HACCP)
- invio automatico allarme a centrale operativa

Segnale di allarme

- uscita a video di scheda di istruzioni predefinite secondo tipo di emergenza
- telefonate di controllo al negozio
- avviso al negoziante

- allerta servizi di pronto intervento e Istituti di vigilanza
- in abbinamento al servizio antirapina trasmissione immagini in diretta

dell'ordine possono raccogliere informazioni importanti utili per le indagini: dettagli sulle persone coinvolte, armi, frasi scambiate, ecc. Va considerato inoltre il fatto che è

sicuramente meglio attrezzare i negozi con questi dispositivi piuttosto che armare i negozianti, un espediente - a cui molti esercenti sono ricorsi per disperazione - che non

solo non risolve il problema ma mette ancora più a rischio la vita stessa degli operatori.

EXPLOR@: il registratore di cassa entra nell'era di Internet



Olivetti Explor@, progettato appositamente per il mercato retail, consente uno scambio interattivo d'informazioni con la clientela durante l'effettuazione delle transazioni

In occasione dello scorso Smau, Tecnost Sistemi ha presentato l'ultima frontiera nel settore delle soluzioni integrate per la gestione dei punti vendita: la Workstation Olivetti Explor@. Olivetti Explor@, progettato appositamente per il mercato retail, consente uno scambio interattivo d'informazioni con la clientela durante l'effettuazione delle transazioni. Si tratta di un POS modulare che, grazie all'accesso ad Internet e al touch screen, garantisce efficienza e flessibilità al punto vendita.



Olivetti Explor@ amplia le funzioni del classico registratore di cassa trasformandolo in una vera web machine e introducendo servizi per il cliente ad alto valore aggiunto come: prenotazioni di spettacoli ed eventi, pagamenti rapidi e semplici di bollette e imposte, ma anche gestione di giochi. Il collegamento ad Internet permette allo stesso commerciante di usufruire di servizi che prima implicavano il possesso di un computer o la perdita di tempo prezioso per svolgere personalmente la commissione. Attraverso Olivetti Explor@ è possibile per esempio gestire i rapporti con i fornitori attraverso il ricevimento on line di preventivi, fatture e listini, controllare il proprio conto corrente e i propri investimenti, comunicare con il commercialista, ricevere informazioni in tempo reale sulle nuove leggi e normative dall'associazione di categoria, compilare la dichiarazione dei redditi, controllare in remoto la propria abitazione. E ancora: vendere in rete, fornire ai clienti preventivi e offerte personalizzate... Olivetti Explor@ è stato concepito partendo dalla considerazione che, in particolare in Italia, il ruolo dell'Azienda Negozio e del Pubblico Esercizio va rapidamente evolvendo sia nel senso della maggiore specializzazione e competitività, che richiedono accresciute capacità gestionali specifiche, sia nell'allargamento del ruolo stesso del punto vendita al dettaglio. L'apertura alla telematica, e quindi ad Internet, è alla base dell'evoluzione prossima ventura: Internet consente, infatti, al "punto-cassa" di divenire un centro servizi per offrire soluzioni a valore aggiunto alla propria clientela, ma anche il centro di una nuova rete di connessioni che vedono il negozio come punto privilegiato.

SCHEMA TECNICA

MODULO BASE

Sistema operativo
Windows NT Embedded / Linux
Possibilità di integrazione con altri sistemi
Windows: '98, ME, NT, 2000, CE

ELA (protocollo Olivetti easy language)
drivers per supportare lo sviluppo di applicazioni SW

CPU National Geode GX1

Memoria 64 MB S-DRAM espandibile fino a 256 MB; 128 K8 SRAM
Flash Bios 128 K16, aggiornamento dinamico
Interfaccia IDE: connessione master/slave per:
- Compact Flash interna
- Compact Flash esterna
- Hard Disk (opzionale)

SMART Card Controller GemPlus MC 100/IC100; Standard ISO 7816-1,2, 3, 4

AUDIO - 16 bit stereo digital full duplex
- compatibile Sound Blaster
- altoparlanti incorporati

INTERFACCE

- Modem integrato (56K-V.90)
- LAN (Ethernet 10/100 base-T)
- 2 x USB; 2 x PS/2; 2 x RS 232; PCMCIA
- Parallela bidirezionale (ECP/EPP)
- SVGA (per monitor standard)

VIDEO TFT

grafico a colori con touch screen
Dimensioni: 12.1"; risoluzione: 800 x 600
Inclinazione variabile da 0° a 75°
Badge Reader integrato (opzionale)

DISPLAY CLIENTE Numerico LCD, retroilluminato, orientabile (10 caratteri)
Integrato al modulo stampante o al modulo base (opzionale)

TASTIERA modulare, configurabile costituita da:
- 30 tasti retail configurabili a programmabili
- 56 tasti qwerty a scomparsa per internet, e-mail e altre funzioni

MODULO STAMPANTE

termico a una stazione di stampa con taglierina automatica:
- larghezza carta 60 mm; velocità 15 linee al secondo
- memoria fiscale integrata
- giornale elettronico su supporto media
- smart card, gestione cassetto, display cliente

OPZIONI

- espansione PCI (1 slot)
- modulo per: chiave operatore, display cliente e 1 cassetto
- modulo per video DSTN (alternativo al TFT)
- badge reader (integrato al video)
- Hard Disk
- doppia tastiera retail (40+40 tasti)
- tastiera retail + qwerty non a scomparsa (40+56 tasti)
- tastiera qwerty standard (104 tasti)

L'azienda si presenta

Olivetti Tecnost è l'azienda del Gruppo Olivetti che opera nell'ambito dei prodotti per ufficio, delle periferiche per la comunicazione e nel settore dei sistemi informatici specializzati per l'automazione dei servizi e dei giochi, cui affianca innovative soluzioni per Internet e la Domotica. Olivetti Tecnost ha un fatturato di circa 1130 milioni di euro, conta 6 impianti produttivi, 3 poli di Ricerca e Sviluppo e circa 5400 dipendenti nel mondo. L'azienda è attiva nei principali mercati internazionali e, pur essendo prevalentemente focalizzata in Europa e in America Latina, è presente anche negli Stati Uniti, attraverso il marchio Royal. Commercializza i propri prodotti in oltre 70 Paesi tramite reti di concessionari, distributori e catene di mass merchandising. Tecnost Sistemi è la società del Gruppo Olivetti Tecnost che sviluppa e commercializza soluzioni nell'ambito di applicazioni verticali, offrendo prodotti e servizi per una clientela fortemente specializzata. Attingendo anche al patrimonio tecnologico di Olivetti Tecnost (tecnologia ink-jet), Tecnost Sistemi opera su mercati caratterizzati da un elevato grado di automazione - settore bancario, giochi e lotterie, commercio al dettaglio, grande distribuzione, pubblica amministrazione - che richiedono un approccio specifico e un'elevata personalizzazione dei prodotti e dei servizi. Nel settore dei registratori di cassa e delle soluzioni per il mercato retail, l'azienda italiana opera a livello mondiale con i marchi Olivetti, Underwood, Royal e TA e vanta da sempre la leadership in molti mercati internazionali.