

# Presente e futuro dei sistemi nebbiogeni

Massimiliano Luce - 13 Ottobre 2021



**Il mercato dei nebbiogeni, in costante crescita, è pronto a esplorare nuove opportunità di business, grazie alla costante evoluzione delle soluzioni e alla facilità di installazione e manutenzione. Ecco una panoramica della filiera vista da vicino.**

Grazie alla loro efficacia, i **sistemi nebbiogeni rafforzano enormemente i sistemi di allarme**. Eppure, **la loro diffusione nel Paese risulta non ancora adeguata**. «La penetrazione dei sistemi nebbiogeni, in Italia, non è particolarmente elevata, se comparata ad altri sistemi di sicurezza, quali allarmi e impianti di videosorveglianza», racconta **Alberto Mori, amministratore delegato di UR Fog**.



Alberto Mori, amministratore delegato di UR Fog

La ragione è fondamentalmente di tipo culturale. «Il fenomeno, per quanto strano vista la maggiore sicurezza dovuta ai sistemi nebbiogeni (che incrementano di altre cinque volte la possibilità di sventare un furto), trova la sua spiegazione nel fatto che **essi sono considerati un accessorio del sistema di allarme e non una parte inscindibile di esso, come dovrebbe essere** a leggere i numeri e i dati statistici relativi alla maggiore protezione offerta. In generale, i sistemi nebbiogeni venduti annualmente in Italia oscillano tra i 5.000 e i 10.000 pezzi e si stima che la base installata, rispetto ai potenziali clienti, sia ancora molto bassa. Questa è di per sé **una grande opportunità per la crescita del mercato futuro**». Tuttavia, va riconosciuto che vi sono dei settori che fungono da modello in termini di adozione. «Fino a oggi», prosegue Mori, **la maggioranza dei clienti è rappresentata da banche e grandi strutture che hanno un security manager interno**, in grado di valutare correttamente l'abbattimento del rischio, **o da soggetti ad alto rischio** quali sale da gioco contenenti cambiamonete, tabaccherie e così via».

## Sfide e tendenze

Mori individua e segnala alcuni **aspetti che frenano la diffusione dei sistemi nebbiogeni in Italia**. «Non esiste un leader di mercato con capacità di superare, nella comunicazione, la soglia di visibilità, spiegando al mercato i **reali vantaggi** di questa soluzione e anche **la sua convenienza economica**. **La mancanza di integrazione diretta dei nebbiogeni nei sistemi di allarme**, al posto o in abbinamento alle sirene, è un'ulteriore causa della loro ridotta diffusione, perché porta il cliente finale a vedere il nebbiogeno come un apparato aggiuntivo non indispensabile per la sicurezza dei suoi locali. **Vi è, infine, una diffidenza da parte degli installatori che, a loro volta, non conoscono i prodotti e temono una possibile difficoltà di installazione e di successiva manutenzione**».

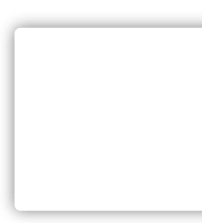
Tuttavia, **le tendenze emergenti fanno ben sperare per il futuro**. «Stimiamo che l'**abbassamento dei prezzi**, abbinato alla **maggiore semplicità nell'installazione** degli apparati, **permetterà una maggiore diffusione**, così come la progressiva crescente conoscenza di questo prodotto sul mercato. Infine, **l'introduzione di innovative tecnologie**, che **permetteranno di realizzare nebbiogeni semplicemente a batteria**, renderà più agevole l'abbinamento a sistemi di allarme wireless. La presa di coscienza del mercato assicurativo nei confronti dei sistemi nebbiogeni rappresenta un'ulteriore spinta crescente verso questi prodotti».

## Nebbiogeni: le 5 caratteristiche che li rendono davvero efficaci

Ecco le 5 caratteristiche che rendono i sistemi nebbiogeni nel contrastare furti e azioni criminose:

1. Riduzione della visibilità;
2. Saturazione rapida ed efficace dei locali;
3. Impedimento fisico al furto
4. Perdita del senso dell'orientamento
5. Velocità dell'attivazione dell'allarme.

## I consigli per gli installatori





A proposito di installatori, Mori ha qualche consiglio da offrire a chi vorrà implementare adeguatamente i nebbiogeni presso gli utenti finali. «Un installatore o un system integrator sono e dovrebbero essere dei consulenti per l'utente finale. La differenza tra un semplice installatore con competenze elettriche e un installatore di sistemi di sicurezza consiste nella capacità del secondo di **valutare il rischio e consigliare il suo cliente in merito all'installazione di un apparato adeguato al rischio da proteggere**».

In questa direzione, **la valutazione della tipologia di clientela risulta decisiva nell'individuare la proposta corretta**. «Alcune categorie di clienti, ad esempio le sale slot con cambia monete, avranno preferibilmente bisogno di impianti cablati e non semplicemente wireless, per offrire una sicurezza contro possibili jamming. Di conseguenza, **i sistemi nebbiogeni sono un consiglio che il professionista della sicurezza dovrebbe dare ai suoi clienti in presenza di rischi medio-alti**, poiché tali impianti **abbassano il rischio di oltre cinque volte**, rispetto a un allarme senza sistema nebbiogeno. **L'installatore viene riconosciuto come un consulente**: il mantenimento della clientela e il passaparola che determina l'aumento della presenza dei nebbiogeni dipende dalla sua capacità di fornire al cliente un impianto che realmente risponde alle sue esigenze».



*UR Fog Modular 400, che consente l'aggiunta di schede opzionali, e UR Fog Fast 500 Pump Pro Plus che protegge aree di dimensioni ridotte.*

Ecco perché **il know-how e la cultura aziendale dell'installatore fanno la differenza**, rimarca Mori. «**L'installatore dovrebbe essere formato per dare al cliente una consulenza ottimale relativa ai sistemi nebbiogeni**. In questo modo, se il cliente opta per l'installazione, viene garantito il successo nello sventare un tentativo di furto; se, invece, l'utente decide almeno inizialmente di non installare il sistema, sulla base della buona impressione ricevuta dall'installatore non esiterà a richiamare il professionista nel caso in cui dovesse subire un atto criminoso».

## Uno sguardo sul futuro

La tecnologia, nel frattempo, continua a evolversi ed è pronta a regalare nuove innovazioni che dovrebbero favorire una maggiore diffusione di queste soluzioni. «**I sistemi nebbiogeni, in futuro, saranno sviluppati con sistemi di sparo a batteria, che ne permetteranno una più semplice installazione e ridurranno praticamente a zero il consumo di energia elettrica**», argomenta Mori. «Le soluzioni relative ai sistemi nebbiogeni avranno, inoltre, un ventaglio molto allargato di **modelli, con macchine che renderanno possibile e conveniente l'installazione anche in grossi edifici e capannoni**, grazie a capacità di erogazione nebbia pari o superiori ai 10.000 metri cubi in un solo sparo». **Non è tutto**. «**Vi sarà una progressiva integrazione diretta degli impianti nebbiogeni con i sistemi di allarme via bus e via cloud**, che semplificheranno l'installazione e la manutenzione degli stessi», conclude Mori.

## Secursat e l'analisi dei rischi

Come racconta il Sales Development **Alessandro Visconti**, **Secursat vanta una solida esperienza nel settore dei sistemi nebbiogeni**.

### Quali caratteristiche presentano i sistemi nebbiogeni dal punto di vista dell'installazione?

«**I sistemi nebbiogeni sono sistemi proattivi estremamente efficaci, sia dal punto di vista della prevenzione che nella deterrenza di eventuali eventi e attacchi criminosi**. Consentono effettivamente di rallentare gli attacchi, evitando nella maggior parte dei casi che vadano a buon fine. **Dal punto di vista dell'installazione, secondo il modello Secursat, è necessaria prima di tutto un'analisi dei rischi** che consenta di identificare i siti e le caratteristiche anche tecnologiche necessarie per l'installazione di questi dispositivi.

Prima di avviare l'installazione **il nostro team tecnico studia il comportamento degli attacchi, analizzando lo storico degli eventi** e valutando i tempi medi di attacco, con specifico riferimento (ad esempio) agli ATM. Sulla base della risk analysis condotta, che interessa anche l'analisi dei sistemi tecnologici già presenti presso i siti individuati al fine di valutarne l'integrazione con i sistemi nebbiogeni, **vengono poi avviate le procedure d'installazione dei dispositivi**. Dal punto di vista installativo, infatti, la principale caratteristica dei sistemi nebbiogeni è la **massimizzazione dell'efficacia attraverso l'integrazione con gli altri dispositivi e tecnologie di sicurezza esistenti**. È quindi necessario valutare accuratamente le possibilità di integrazione».

### Ci può raccontare brevemente una vostra recente installazione?

«Una recente installazione ha interessato **un cliente del settore bancario, con specifico riferimento alla protezione di aree ATM e cash in/out**, che attualmente rappresentano i principali punti di rischio, nonché di presenza fisica del denaro, rispetto alle tradizionali agenzie. **Attraverso l'analisi degli eventi da parte del team Secursat, sono stati identificati i siti dove avviare un progetto di implementazione dei sistemi nebbiogeni**. Si tratta prevalentemente (ma non solo) di siti in aree periferiche, isolate e quindi più vulnerabili, dove il tempo medio di arrivo delle forze dell'ordine è considerevole. Nel caso dell'applicazione in questione, **i sistemi nebbiogeni scelti e installati sono stati forniti dalla società UR Fog, una scelta che ci ha consentito di avere prodotti con caratteristiche idonee rispetto ai bisogni del cliente**, capaci di funzionare in maniera efficace ed efficiente e, soprattutto, integrabili con l'impianto anti-intrusione esistente. L'installazione di questi nebbiogeni ha altresì comportato che il collegamento con il SOC (Security Operation Center) Secursat potesse garantire anche la telediagnosi e la gestione continuativa da remoto».

### Quale sfida avete dovuto affrontare durante l'installazione?

«**Le principali sfide sono state il rispetto delle linee guida dettate dalla normativa vigente, nonché la necessità di integrazione dei nebbiogeni con le tecnologie già in uso** presso la banca, cosa che può comportare difficoltà tecniche una volta sul campo. In questi casi, grazie a un mix di competenze tecnologiche e di analisi dei principali sistemi di security, è stato possibile comprendere le modalità attraverso cui costruire il progetto di implementazione del livello di protezione dei siti.

Anche attraverso il partner UR Fog è stato possibile selezionare i prodotti più idonei e compliant con i bisogni specifici, così da superare le possibili criticità tecniche e amministrative e **scegliere la migliore soluzione possibile per prevenire e mitigare le situazioni di rischio nel rispetto delle linee guida dettate dalle normative**. Un'altra criticità affrontata ha riguardato la necessità di garantire il sempre corretto funzionamento dei sistemi ed è stata superata grazie alle caratteristiche dei prodotti, che hanno consentito **un'installazione snella nonché l'avvio di processi di gestione remota**, consentendo il **monitoraggio H24** del funzionamento dei sistemi senza interventi on-site non necessari».

## L'esperienza di Banca di Asti

Un sistema nebbiogeno UR Fog si è rivelato decisivo nel contrastare il tentativo di rapina ai danni di un'agenzia della **Banca di Asti**, come racconta il referente sicurezza Andrea Pontacolone.

Qual è il vostro rapporto con i nebbiogeni e quali caratteristiche vi hanno convinto a scegliere un sistema UR Fog?



«Il nostro rapporto con i sistemi nebbiogeni, e in particolare con UR Fog, risale al 2015 quando, **in seguito allo sviluppo dei nuovi layout delle filiali della Banca di Asti, si è deciso di proteggere le stanze con più mezzi corazzati al loro interno con un nuovo sistema, i nebbiogeni**, per l'appunto. La scelta è ricaduta su UR Fog in quanto le macchine avevano caratteristiche tecniche che permettevano di saturare in modo veloce e con nebbia molto densa qualsiasi locale».

#### **Quale contributo concreto ha dato il sistema nello sventare il recente tentativo di rapina?**

«Nel 2020 un'agenzia in pieno centro città è stata attaccata: i malviventi hanno sfondato la vetrina con un'automobile, cercando di rubare un cash in/out automatico; **l'intervento tempestivo del sistema nebbiogeno ha sventato il furto**, impedendo addirittura di avvicinarsi al mezzo forte. Anche con un varco grande come una vetrina, la nebbia ha saturato completamente la filiale, persistendo per ore nei locali».

#### **In base a questa esperienza, quale consiglio daresti alle altre banche che stanno valutando un investimento nei sistemi nebbiogeni?**

«**A diversi colleghi del settore consiglio di investire nei sistemi nebbiogeni da anni. Sono un antifurto vero e proprio, in quanto impediscono fisicamente di rubare un oggetto**, grande o piccolo che sia, e una volta entrati in funzione non lasciano residui. In pochi minuti è possibile sostituire la sacca e mettere nuovamente in funzione il sistema».

---

---

