

TECNOAPP MAGAZINE

SOLUZIONI & FORMAZIONE

Cardin.
50 anni di evoluzione.
Da oggi, ancora
più vicina a te
con **Tecnoapp**

APPROFONDIMENTI
DAI TECNICI TECNOAPP

NUOVA RUBRICA
“AMICI DI TECNOAPP”

MAGGIO/AGOSTO 2025
N.02

WWW.TECNOAPP.IT

Sì, siamo alla seconda edizione. E non è poco.

Quando abbiamo lanciato Tecnoapp Magazine, l'idea era semplice ma ambiziosa: raccontare chi siamo attraverso ciò che facciamo, ogni giorno. Mai avrei immaginato che in così pochi mesi saremmo riusciti a raccogliere così tanti contenuti, incontri, iniziative e soprattutto relazioni.

Rileggere oggi i contributi di questa edizione mi ha colpito: quante cose importanti accadono in un trimestre quando si lavora con passione e visione. Formazione tecnica, nuove partnership, progetti culturali, occasioni di confronto: ognuno di questi articoli racconta un pezzo della nostra identità.

Personalmente, sento un orgoglio particolare per il nostro sostegno al Corso di Perfezionamento in Cultural Security Management, in collaborazione con la Fondazione Enzo Hruby e l'Università di Pavia. Un'iniziativa che ha dato voce e spazio a una nuova figura professionale capace di proteggere il patrimonio culturale del nostro Paese. E sapere che Tecnoapp ha fatto la sua parte in questo percorso... beh, non è solo soddisfazione. È senso di responsabilità.

In questa edizione parliamo anche di collaborazioni strategiche: da Cardin, partner storico nel mondo dell'automazione, a Mayser, che entra nel nostro catalogo con soluzioni avanzate per la sicurezza dei cancelli. Due scelte diverse, ma entrambe pensate per dare valore agli installatori che si affidano a noi.

E poi c'è una sezione che ho fortemente voluto: "Amici di Tecnoapp". Perché prima di scatole, circuiti e ferro, ci sono le persone. Quelle con cui si lavora bene, si cresce, ci si migliora. Abbiamo inaugurato questa rubrica con Enrico Anut, ma il prossimo potresti essere tu.

Questo magazine non è solo un racconto del nostro presente. È uno specchio che ci ricorda quanta strada stiamo facendo insieme. E un alleato silenzioso, che ci spinge a guardare avanti, con ancora più convinzione.

Buona lettura e grazie, davvero.

Marco



Gian Marco Loi
Ceo & Founder
TECNOAPP

In questa edizione



03 Cardin. 50 anni di evoluzione. Da oggi, ancora più vicina a te con Tecnoapp
Tecnoapp è distributore ufficiale Cardin: una scelta strategica per noi e per voi installatori.

07 I primi 4 corsi del 2025 dedicati alla sicurezza
Il nuovo anno formativo si è aperto all'insegna dell'innovazione.

10 Bonus fiscali per automazione e sicurezza
Una guida utile sui bonus cancelli e bonus ristrutturazioni a cura di Rossella Dotti.

12 Soluzioni avanzate per la sicurezza dei cancelli: la partnership Tecnoapp - Mayser
Matteo Sangalli presenta l'azienda tedesca e due prodotti di sicuro interesse.

13 Evoloop BEA alla prova sul campo
Intervista a Franco Falco Responsabile filiale Tecnoapp, sede di Cucciago

15 DANHA: l'assistente vocale AI off-line che fa la differenza
Una proposta strategica per la sicurezza, la domotica e l'assistenza alle persone fragili. A cura di Tonino Cifarelli, Technical Sales, Tecnoapp

17 Formazione per la Cultura: Tecnoapp sostiene il Corso in Cultural Security Management

Un progetto formativo che unisce università, fondazioni e aziende per proteggere il patrimonio culturale italiano.

19 Amici di Tecnoapp Il primo protagonista è Enrico Anut
"Uno dei momenti più intensi, anche perché recente, è stato rivedere Andrea Valsecchi dopo un periodo difficile".

21 CurtainVu: Protezione Totale in un Unico Dispositivo
La soluzione all-in-one che semplifica l'installazione e riduce i falsi allarmi. A cura di Enrico Anut – Sales & Partner Program Manager, HESA SpA

“Mi ha colpito la coerenza di Cardin. Cinquant’anni di attività e lo stesso approccio serio, trasparente e orientato al risultato.”

Gian Marco Loi ”

Who are we today?

-  CARDIN ELETTRONICA SPA
-  CARDIN ELETTRONICA FRANCE
-  CARDIN ELETTRONICA BELGIUM
-  CARDIN ELETTRONICA DEUTSCHLAND
-  GPS AUTOMATION
-  ATM DISTRIBUTION
-  CSD – AUTOMAZIONE E SICUREZZA



A GLOBAL NETWORK THAT INVOLVES 60 NATIONS



cardin 50i

WELCOME

CARDIN Symposium

Cardin. 50 anni di evoluzione. Da oggi, ancora più vicina a te con Tecnoapp

Tecnoapp è distributore ufficiale Cardin: una scelta strategica una scelta strategica per noi e per voi installatori.



Chi installa automazioni lo sa bene: **avere a disposizione prodotti affidabili, semplici da configurare e con un supporto tecnico pronto a rispondere** fa tutta la differenza.

Ecco perché siamo orgogliosi di condividere una tappa importante del nostro percorso: Tecnoapp è distributore ufficiale dei prodotti Cardin, marchio storico dell'automazione italiana. Una collaborazione che ci accompagna già da tempo e che oggi si consolida in modo strutturato, per offrire ai

nostri clienti una **gamma completa di soluzioni per cancelli, porte e controllo accessi**. Scelte pensate per chi lavora sul campo ogni giorno, con strumenti concreti e tecnologie affidabili.

Come afferma il nostro CEO, Marco Loi:

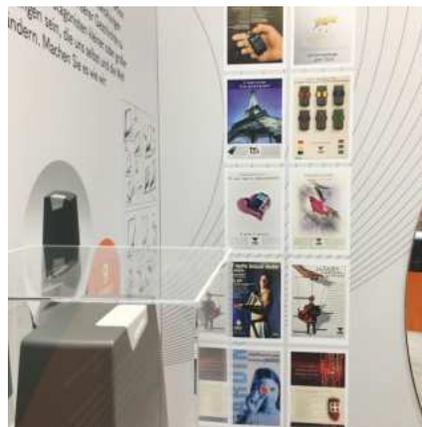
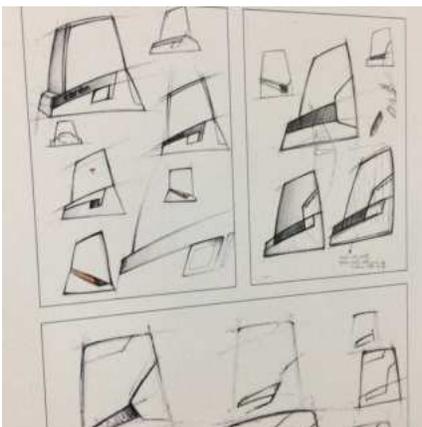
“I prodotti Cardin si distinguono per un'elettronica affidabile, un ottimo rapporto qualità-prezzo e un'innovazione costante. Mi ha colpito la sincerità commerciale del Sig. Cardin: chi lavora seriamente, si riconosce subito.”

R+T 2024: 50 anni di Cardin tra storia e innovazione

Durante la **fiera R+T di Stoccarda**, il nostro team ha avuto il piacere di visitare lo **stand Cardin** in occasione del 50° anniversario dell'azienda.

Fondata nel 1974, Cardin Elettronica è oggi un punto di riferimento internazionale per l'automazione. Il concept celebrativo, **“One History, Many (R)evolutions”**, raccontava perfettamente l'identità del brand: una storia di affidabilità tecnica e un continuo slancio verso l'innovazione.

Lo stand, arricchito da un allestimento speciale e da una monografia aziendale, ha saputo trasmettere con forza i valori di un'azienda che in 50 anni non ha mai smesso di evolversi. Una filosofia che condividiamo pienamente.



Cardin Symposium: Tecnoapp tra i partner selezionati

Il **Cardin Symposium** si è svolto nel 2025, in occasione del **50° anniversario di Cardin Elettronica**. Un evento esclusivo riservato ai partner ufficiali, tra cui **Tecnoapp** ha partecipato con orgoglio in qualità di **distributore autorizzato**.

Più che una semplice convention, è stato un vero momento di **incontro reale**, dove persone, idee e visioni si sono messe in circolo per costruire insieme il futuro dell'automazione. L'esperienza è iniziata con la visita allo **stabilimento Cardin**, un'occasione preziosa per confrontarsi direttamente con il team tecnico e dirigenziale dell'azienda, toccando con mano la solidità del processo produttivo.

Il cuore del Symposium si è poi spostato a **CastelBrando**, una location d'eccezione che ha ospitato **presentazioni tecniche**, dialoghi strategici e momenti di networking tra professionisti del settore. Una serata conviviale, in un contesto carico di storia e atmosfera, ha rafforzato ancora di più lo spirito di collaborazione e fiducia che ci lega a Cardin.

A chiusura, una giornata indimenticabile a **Venezia**, con escursione in barca, visita guidata al **Palazzo Ducale** e un'immersione nell'arte del vetro presso la **Cattedrale del Vetro di Murano**. Un mix perfetto di **tecnica, visione e cultura**: lo stesso approccio che condividiamo ogni giorno con i nostri clienti.



I primi 4 corsi del 2025 dedicati alla sicurezza

*Il nuovo anno formativo si è aperto all'insegna dell'innovazione. Nei primi mesi del 2025, Tecnoapp Academy ha già messo a calendario quattro appuntamenti strategici per gli installatori: **reti dati, antintrusione, videosorveglianza e soluzioni integrate cloud**. Un percorso tecnico concreto, **pensato per chi lavora sul campo** e vuole distinguersi proponendo **impianti sicuri, aggiornati e sempre più integrati**.*

In un settore dove la tecnologia evolve alla velocità della luce, restare aggiornati non è un lusso: è una necessità.

Ogni installatore sa bene quanto sia fondamentale conoscere le novità, capire come integrarle nei propri impianti e, soprattutto, offrire ai clienti soluzioni affidabili e all'avanguardia. È da qui che nasce l'impegno di Tecnoapp Academy: trasformare la formazione in uno strumento concreto di crescita professionale.

Nel 2025 siamo partiti con il piede giusto. Già nei primi quattro mesi, oltre **100 installatori hanno partecipato agli eventi in aula**, confermando il valore e l'efficacia del nostro approccio. Il primo corso, svoltosi a fine **febbraio**, è stato dedicato alle **reti dati e networking Ruijie Reyee**: oltre 30 professionisti hanno approfondito le potenzialità delle infrastrutture cloud-based, imparando a configurare soluzioni efficienti e scalabili, sempre più richieste in ambito residenziale e aziendale.

A **marzo** ci siamo focalizzati su uno dei marchi più apprezzati per l'antintrusione: **Ksenia Security**. Il corso base ha fatto chiarezza sull'integrazione dei dispositivi, fornendo indicazioni operative utili fin da subito. L'approccio diretto del relatore e la possibilità di confrontarsi su casi reali hanno reso l'esperienza ancora più efficace.

Aprile ha visto protagonista **Uniview**, con un corso centrato sulle funzionalità intelligenti delle nuove telecamere: WISE-ISP, ACU Search, Triguard, integrazioni HTTP e APP dedicate.

Un evento tecnico che ha messo al centro l'installatore, con esempi pratici e un'attenzione particolare alle esigenze di campo.

A **maggio** abbiamo chiuso questo primo ciclo con una giornata dedicata a **Dahua**, ricca di contenuti e spunti operativi. Tre relatori, un'aula gremita e, a fine corso, anche un quiz tecnico per fissare i concetti in modo coinvolgente e, perché no, anche divertente.

Ogni corso è pensato per dare valore al tuo lavoro, non per riempire una sala. Qui trovi confronto, esempi pratici, supporto reale e relatori tecnici selezionati tra i migliori professionisti del settore.

Che tu voglia migliorare nella configurazione di reti dati, integrare impianti d'allarme o scoprire le ultime novità del mondo TVCC, Tecnoapp Academy è il posto giusto per crescere.

La formazione non è una parentesi: è parte integrante del tuo mestiere.



Prossimi corsi

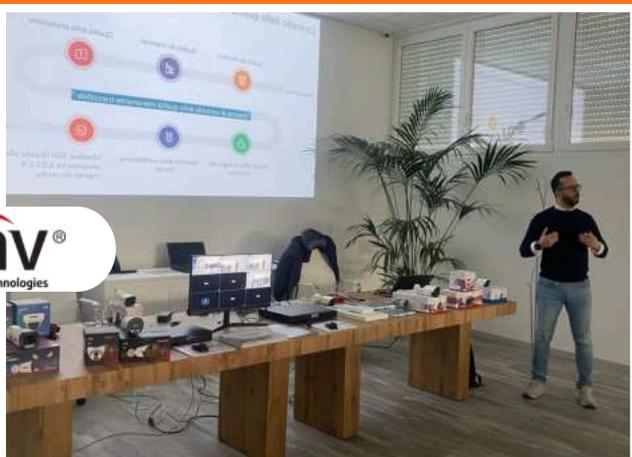
www.tecnoapp.it/formazione



Ruijie



Ksenia
Security innovation



unv
Uniview Technologies



aihua
TECHNOLOGY

Bonus fiscali per automazione e sicurezza

di Rossella Dotti

Investire in automazione e sicurezza conviene, non solo per migliorare la protezione degli edifici ma anche per accedere a importanti agevolazioni fiscali. Il 2025 conferma due strumenti fondamentali per chi installa cancelli automatici, sistemi di videosorveglianza, allarmi e altre soluzioni per la sicurezza: il Bonus Ristrutturazioni e il Bonus Sicurezza.

Due bonus, due opportunità: qual è il più conveniente?

Entrambi i bonus permettono di accedere a detrazioni fiscali, ma con percentuali, massimali e condizioni diverse:

BONUS RISTRUTTURAZIONI 2025

→ detrazione del 50% su un massimo di 96.000 € per le abitazioni principali e del 36% per altri immobili. Dal 2026, la detrazione scenderà rispettivamente al 36% e al 30%.

BONUS SICUREZZA 2025

→ detrazione del 36% su un massimo di 48.000 €, specifica per interventi destinati alla protezione contro furti e intrusioni, tra cui allarmi, telecamere di sorveglianza, porte blindate, inferriate e cancelli elettrici.

La scelta tra i due bonus dipende dall'importo della spesa e dalla strategia fiscale del cliente. Se il valore dell'intervento è elevato, il Bonus Ristrutturazioni garantisce una detrazione maggiore. Se invece il cliente vuole accedere a un'agevolazione più immediata e senza rientrare nella categoria della ristrutturazione edilizia, il Bonus Sicurezza rappresenta una valida alternativa.

Il bonus sicurezza 2025: cosa comprende e come funziona

Il Bonus Sicurezza è un incentivo specifico per chi desidera proteggere la propria abitazione o attività con dispositivi avanzati. La normativa 2025 conferma che sono ammissibili: Sistemi di allarme e antifurto, inclusi sensori, sirene e centraline.



Videocamere di sorveglianza, sia interne che esterne, con registrazione e monitoraggio da remoto.

Cancelli automatici e porte blindate, per incrementare la sicurezza perimetrale.

Inferriate, grate e serramenti rinforzati, per una protezione passiva contro le intrusioni.

Videocitofoni e sistemi di controllo accessi, per verificare e gestire gli ingressi in modo sicuro. La detrazione del 36% viene suddivisa in 10 anni e può essere richiesta da tutti i contribuenti soggetti all'Irpef, senza restrizioni sulla residenza o sulla tipologia dell'immobile. Il bonus è cumulabile con altre detrazioni, come il Bonus Ristrutturazioni e il Bonus Mobili, a patto che le spese siano separate e documentate.

Automazione del cancello: serve una pratica edilizia per usufruire dei bonus?

Un dubbio comune riguarda la necessità di avviare una pratica edilizia per poter usufruire del bonus ristrutturazioni per la realizzare l'automazione di un cancello. La risposta è NO. L'installazione di cancelli automatici rientra tra gli interventi di manutenzione straordinaria, che non richiedono CILA o SCIA.

Il Bonus Ristrutturazioni copre questo intervento anche senza una pratica edilizia di ristrutturazione, perché è considerato un miglioramento della sicurezza e della fruibilità dell'edificio.

Il Bonus Sicurezza, invece, copre l'automazione del cancello come misura di protezione contro intrusioni e accessi non autorizzati.

In entrambi i casi, per accedere alle agevolazioni è sufficiente effettuare il pagamento con bonifico parlante e conservare la documentazione necessaria.

Come proporre i bonus ai clienti: consigli per gli installatori.

Per un installatore, conoscere i bonus fiscali è un'opportunità per valorizzare la propria offerta e chiudere più contratti. Ecco alcune strategie efficaci:

Parla di risparmio → Un cliente può esitare di fronte a un preventivo elevato, ma se gli spieghi che può recuperare fino al 50% della spesa in detrazioni, sarà più propenso ad accettare il lavoro.

Semplifica la burocrazia → Molti clienti temono la complessità della richiesta dei bonus. Puoi aiutarli fornendo istruzioni chiare su pagamenti, documenti e dichiarazioni.

Differenzia la proposta → Se un cliente ha già in corso una ristrutturazione, proponi il Bonus Ristrutturazioni. Se vuole solo installare un sistema di sicurezza, il Bonus Sicurezza è la scelta migliore.

Collabora con un commercialista → Offrire un supporto fiscale in partnership con un professionista può darti un vantaggio competitivo e trasmettere maggiore affidabilità.

Personalizza il preventivo → Mostra direttamente al cliente l'importo detraibile e il risparmio finale, rendendo più tangibile il vantaggio economico.

Grazie ai Bonus Sicurezza e Ristrutturazioni, il 2025 offre un'opportunità concreta per installatori e clienti. Automatizzare un cancello, installare un sistema di videosorveglianza o rinforzare la sicurezza di un'abitazione è più conveniente che mai.

Per scegliere la soluzione più adatta e massimizzare i vantaggi fiscali, Tecnoapp è a disposizione per ulteriori chiarimenti e supporto tecnico.



Rossella Dotti lavora in Tecnoapp dal 2013 ed è il punto di riferimento dell'azienda per la gestione amministrativa e contabile. Con oltre 30 anni di esperienza nel settore, coordina ogni aspetto legato alla contabilità, alla gestione dei preventivi e al supporto agli agenti tecnico-commerciali. La sua precisione e capacità organizzativa garantiscono stabilità e affidabilità nei processi aziendali. Punto di contatto tra Tecnoapp e consulenti esterni, è il riferimento per tutte le tematiche fiscali, inclusi i bonus per l'automazione e la sicurezza.

Soluzioni avanzate per la sicurezza dei cancelli: la partnership Tecnoapp - Mayser

Matteo Sangalli presenta l'azienda tedesca e due prodotti di sicuro interesse.

Da sempre, in Tecnoapp cerchiamo **soluzioni all'avanguardia** per garantire ai nostri clienti il massimo livello di **sicurezza e innovazione**.

Per questo, siamo felici di annunciare che da marzo 2025 **Tecnoapp è ufficialmente distributore dei prodotti Mayser**.

Questa collaborazione segna un passo importante per la nostra azienda e per tutti gli installatori che ogni giorno si affidano a noi per soluzioni di sicurezza affidabili e performanti. A testimoniare l'importanza di questo accordo, nei giorni **2 e 3 marzo 2025** abbiamo avuto il piacere di ospitare in Italia **Jan Kesselschläger**, Sales Manager International di Mayser GmbH & Co. KG.

Jan ha visitato la nostra sede di Cucciago, dove ha incontrato il nostro team tecnico e commerciale per approfondire la nostra realtà e comprendere meglio le **esigenze** degli **installatori italiani**.



Da sinistra a destra:
Matteo sangalli, Jan Kesselschläger

Un Tour Tecnico tra Clienti e Innovazione

Abbiamo conosciuto **Mayser** alla **fiera R+T di Stoccarda**, rimanendo colpiti dalle sue soluzioni innovative. Durante la visita in Italia, ho accompagnato Jan Kesselschläger da alcuni clienti per presentare e testare i prodotti direttamente sul campo.

Il riscontro è stato immediato: *"Tutti i clienti che hanno provato i prodotti Mayser sono rimasti estremamente soddisfatti delle performance di livello superiore"*.

Abbiamo lasciato campioni per verificarne l'affidabilità, ricevendo **feedback molto positivi**.

Perché Mayser è una svolta per la sicurezza dei cancelli?

Mayser è un'azienda tedesca con una solida reputazione nell'innovazione della sicurezza industriale.

La sua gamma di prodotti comprende soluzioni avanzate per la protezione sensibile alla pressione progettati per garantire la massima affidabilità nei sistemi di automazione per cancelli.

Grazie a questa **partnership**, Tecnoapp amplia ulteriormente la propria offerta, portando nel mercato italiano **alternative di alto livello**: *"Tecnoapp amplia le referenze con un'azienda solida e compie un altro passo avanti nell'offerta dei prodotti dedicati alla sicurezza dei cancelli"*.

I prodotti di punta: SP 17-3 e SP 37-2

Tra le novità più interessanti, voglio evidenziare **due prodotti** che stanno già riscuotendo grande interesse tra gli installatori.

SP 17-3 si distingue per la sua compattezza e versatilità. Progettato per garantire massima sicurezza in **spazi ridotti**, offre una classe di protezione **IP67**, resiste a temperature da -25°C a +55°C ed è costruito con materiali altamente resistenti come il TPE (elastomero termoplastico). Con una forza di attivazione inferiore ai 50N e un angolo di risposta di $\pm 45^\circ$, è ideale per applicazioni in cui è richiesto un tempo di reazione rapido e un'alta sensibilità.

L'SP 37-2 è particolarmente indicato per il montaggio su profili in alluminio, questo modello offre una corsa di risposta di 6 mm e un'eccezionale capacità di rilevamento.

Grazie alla sua **struttura robusta** e alla tecnologia avanzata, garantisce un'ottima resistenza agli agenti atmosferici e all'usura, con una forza di attivazione inferiore ai 50N e un angolo di risposta di $\pm 50^\circ$. Perfetto per proteggere i bordi mobili di cancelli automatici e dispositivi di chiusura industriali.

Questi dispositivi si **integrano perfettamente nei sistemi di automazione esistenti**, offrendo agli installatori soluzioni avanzate per la protezione degli utenti e delle strutture.

Un progetto strategico per il futuro.

Non si tratta solo di ampliare il catalogo, ma di costruire una strategia di crescita e innovazione che rafforzi il nostro ruolo nel settore. *"Siamo orgogliosi che Mayser abbia trovato in noi un partner affidabile", e siamo certi che questa collaborazione sarà solo l'inizio di un percorso che porterà valore aggiunto a tutti i nostri clienti.*

Le prime forniture sono già state effettuate e il riscontro del mercato è estremamente positivo: "Ho già fatto le prime forniture e i feedback sono tutti positivi". Questo conferma che l'integrazione di Mayser nel nostro portfolio è stata una scelta vincente.

Conclusione

L'accordo con Mayser rappresenta un'evoluzione significativa per Tecnoapp e per il settore della sicurezza in Italia. Grazie a prodotti all'avanguardia e a un supporto tecnico altamente qualificato, possiamo offrire agli installatori **strumenti innovativi** che elevano gli standard di **sicurezza e affidabilità**.

Se sei un professionista del settore e vuoi scoprire come i prodotti Mayser possono fare la differenza nei tuoi progetti, contattaci o vieni a trovarci in una delle nostre sedi. Ti aspettiamo per mostrarti dal vivo le soluzioni Mayser!

Inquadra il QR code e scarica il catalogo prodotti.



Matteo Sangalli è un punto di riferimento per gli installatori nelle zone di Lecco e Brianza. Entrato in Tecnoapp nel 2013, vanta un'esperienza di quasi vent'anni nel settore della distribuzione di automazione e sicurezza. Nel corso della sua carriera ha ricoperto diversi ruoli, da responsabile di filiale a tecnico commerciale, acquisendo competenze approfondite su prodotti e soluzioni per il controllo accessi e l'automazione dei cancelli. La sua conoscenza tecnica e il rapporto diretto con gli installatori lo rendono un interlocutore chiave per chi cerca soluzioni affidabili e all'avanguardia.

Evoloop BEA alla prova sul campo

Intervista a Franco Falco – Responsabile filiale Tecnoapp, sede di Cucciago

Evoloop è il nuovo sensore radar FMCW da 60 GHz di BEA, con campo visivo a 140° e spire virtuali configurabili via app. Progettato per sostituire spire e fotocellule, si distingue per installazione rapida e affidabilità. In questo articolo abbiamo raccolto l'intervista a Franco Falco, che ha testato personalmente il sensore nel parcheggio aziendale: un esempio concreto della competenza con cui selezioniamo e proviamo le soluzioni che proponiamo.



FINO AD OGGI



BEA



DA OGGI IN POI

In un settore dove efficienza, precisione e semplicità installativa fanno la differenza, BEA si conferma un punto di riferimento tecnologico riconosciuto a livello europeo.

Da tempo seguiamo con attenzione le evoluzioni del marchio, con il quale abbiamo instaurato un dialogo tecnico costante. Un confronto che si è concretizzato anche nel corso tecnico dedicato ai sensori BEA organizzato da Tecnoapp nel 2024, presso la nostra sede di Cucciago, con un'ottima risposta da parte degli installatori.

Tra le soluzioni che hanno attirato maggiore interesse, Evoloop ha saputo distinguersi per immediatezza e versatilità. Lanciato ufficialmente sul mercato a fine 2024, questo sensore radar FMCW da 60 GHz è progettato

per sostituire in modo intelligente spire magnetiche e fotocellule. Con un campo visivo di 140°, fino a tre spire virtuali configurabili via app, autoapprendimento ambientale, protezione tipo D secondo EN 12453, e funzionamento affidabile in ogni condizione meteo, Evoloop rappresenta oggi una delle proposte più evolute per il controllo accessi e il rilevamento su barriere.

A testarlo per primo, direttamente sul campo, è stato Franco Falco, responsabile della filiale Tecnoapp di Como, che ha scelto di installarlo sulla sbarra del nostro parcheggio aziendale. Dalla pratica alla proposta, l'esperienza diretta diventa così un'occasione per approfondire e condividere con te ciò che funziona davvero.

Perché hai scelto proprio Evoloop?

Cercavo una soluzione moderna, affidabile e soprattutto che evitasse i classici lavori invasivi per l'installazione delle spire magnetiche. L'Evoloop mi ha colpito subito: si installa in pochi minuti, non richiede opere murarie e ha una logica di funzionamento intelligente, adattabile a qualsiasi scenario.

Quali vantaggi concreti hai riscontrato rispetto alle soluzioni tradizionali?

Il primo vantaggio è pratico: niente scavi, niente polvere, niente attrezzature pesanti. L'installazione è semplice e pulita. In secondo luogo, le spire virtuali possono essere configurate via app in totale autonomia, e si adattano alle condizioni ambientali in tempo reale. Questo significa meno assistenza post-installazione e maggiore affidabilità nel tempo.

Com'è andata l'installazione?

È stato davvero plug & play. Dopo aver installato il sensore, regolato il campo visivo con l'angolazione corretta, in pochi minuti, il sistema ha autoappreso l'ambiente e ha iniziato a funzionare senza problemi.

tramite l'app, ho configurato due spire virtuali: una dedicata all'apertura automatica della barriera e la seconda per la sicurezza sotto l'asta.

In quali contesti lo consiglieresti?

In tutti gli impianti dove ci sono barriere automatiche o cancelli con alta frequenza di passaggio sia in contesti industriali che residenziali. Inoltre, per le situazioni in cui si cerca una maggiore protezione per i pedoni. Rispetto a una fotocellula singola, Evoloop copre un'intera area e riduce i punti ciechi, pur restando un dispositivo tipo "D".

C'è una caratteristica tecnica che ti ha davvero colpito?

Sicuramente il campo visivo a 140° e la possibilità di configurare fino a 3 spire virtuali indipendenti. Questo ti permette di personalizzare il rilevamento a seconda delle esigenze reali del sito. E poi funziona con ogni condizione meteo: pioggia, nebbia, gelo... zero interferenze. Infine mi ha colpito la facilità di utilizzo dell'app di configurazione.



FRANCO FALCO

Responsabile Filiale Como – Tecnoapp

In Tecnoapp fin dal primo giorno, gennaio 2012, Franco è uno dei volti storici dell'azienda. Pilastro portante, sia per statura che per competenze, è noto per la sua passione viscerale per l'automazione e la sua presenza costante al fianco degli installatori. Oggi coordina la filiale di Cucciago (CO), dove unisce visione strategica, esperienza tecnica e attenzione pratica alle esigenze del cliente. La sua filosofia? Il servizio fa la differenza, la differenza è fatta dalle persone.

DANHA: l'assistente vocale AI off-line che fa la differenza

Una proposta strategica per la sicurezza, la domotica e l'assistenza alle persone fragili.

A cura di Tonino Cifarelli – Technical Sales, Tecnoapp

Gestione e controllo di Sistemi di allarme i-Link4.0. Attivazioni di programmi, ingressi e uscite. Esclusioni e notifiche di allarme.

Gestione e controllo di Sistemi domotici illuminazione, automazione e climatizzazione. Controllo carichi elettrici e impostazione gerarchia.

Gestione e controllo di Sistemi di videosorveglianza, videocitofonia e controllo varchi.

Supporto per persone anziane o con difficoltà motorie, gestione autonoma delle funzioni domotiche della smart home. Notifica in caso di assenza di attività umana

Migliora il comfort della casa, creazione di scenari domotici personalizzabili, calendario promemoria per assunzione farmaci, appuntamenti e sveglie

Assistente vocale speech recognition "ASR" totalmente off-line (no Internet). Compatibile con il compliance GDPR. Nessun microfono collegato a Internet.

Cresce la domanda di soluzioni intelligenti per assistere persone fragili e anziane. "Sempre più famiglie ci chiedono impianti semplici, sicuri e su misura per chi è più vulnerabile" – racconta Tonino Cifarelli, Technical Sales Tecnoapp. DANHA è l'assistente vocale off-line che integra sicurezza, domotica e videosorveglianza, senza connessione internet. Una proposta concreta per gli installatori che vogliono distinguersi.

Installatore, se operi in **Lombardia** sai bene quanto la nostra **popolazione** stia cambiando. L'**età media si alza**, le famiglie cercano soluzioni per vivere con **serenità** situazioni complesse, e sempre più spesso ci troviamo a intervenire in contesti dove la sicurezza e il **comfort** devono incontrare **l'assistenza**. È proprio in questi scenari che entra in gioco **DANHA**, l'assistente vocale off-line sviluppato da **NEXTtec** azienda produttrice di sistemi

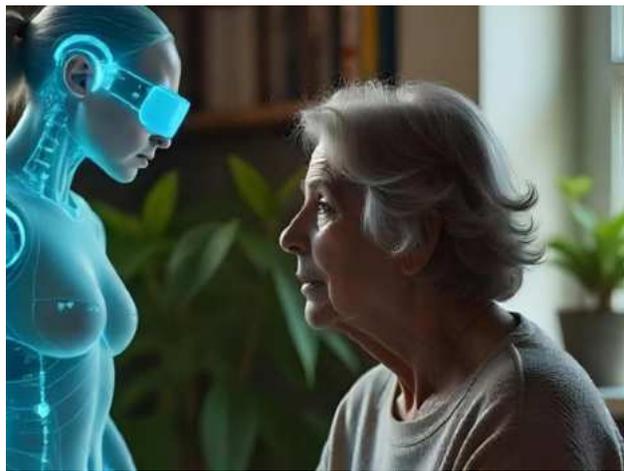
integrati di sicurezza, domotica e videosorveglianza, con oltre **30 anni di esperienza in questo settore**, attenta alle **esigenze del mercato** con lo sguardo rivolto al **futuro**.

Da diverso tempo noi di Tecnoapp collaboriamo con questa realtà per diffondere e distribuire **soluzioni professionali**, ma di **facile utilizzo** sia da parte dell'installatore che dell'utente finale.

DANHA non è un altoparlante smart come quelli che conosci. È un vero e proprio **multi server vocale intelligente**, con **intelligenza artificiale integrata** e funzionamento completamente **offline che preserva la privacy** e che interagisce con **impianti d'allarme, domotica, videosorveglianza e dispositivi di assistenza**, senza trasmettere nulla in rete, **Installazione semplice, integrazione completa** su più livelli.

Con **DANHA** puoi **attivare e disattivare l'allarme, gestire tapparelle e illuminazione, consultare le registrazioni delle telecamere a voce, visualizzare eventi e volti riconosciuti, creare scenari automatici** come "buonanotte" o "uscita di casa". Tutto in **locale, senza connessione Internet**.

Ma il vero valore aggiunto sta nella sua capacità di fornire **assistenza a persone anziane o fragili**. Grazie a **sensori e intelligenza artificiale**, DANHA rileva **l'assenza prolungata di movimento, fughe di gas, allagamenti**, effettua nelle abitazioni un controllo sugli accessi. inviando **notifiche push, SMS o chiamate**.



È utile in **case private**, ma anche in **strutture sanitarie o residenze assistite**. La richiesta di soluzioni di questo tipo è in crescita costante. Solo in Lombardia ci sono oltre **due milioni di over 65**, e sempre più famiglie cercano impianti evoluti per garantire protezione ai propri cari.

Proporre DANHA oggi significa offrire una risposta **concreta**, intelligente, rispettosa della privacy e perfettamente integrabile con le centrali di allarme **Nexttec** di nuova generazione **I-Link 4.0** e con impianti di videosorveglianza **Provision ISR**.

Se hai domande tecniche o vuoi capire come iniziare a **proporla ai tuoi clienti**, sono a tua disposizione.

Ti affianco in fase di preventivazione, configurazione e test. Con **DANHA** puoi davvero fare la **differenza**.

Contatta **Tecnoapp, filiale di Varese**.

Chiedi di Tonino.



Tonino Cifarelli – Technical Sales, Tecnoapp

Classe 1972, Tonino entra in Tecnoapp nel 2018 come tecnico commerciale per le zone di Varese e Milano Sud. Il suo percorso parte nel 1995 nel mondo elettrico, dove ha ricoperto ruoli operativi e tecnici: da magazziniere a banconista, fino al supporto alle vendite.

Dal 2004 si specializza nel settore automazione e videosorveglianza, diventando un punto di riferimento per i clienti grazie all'approccio consulenziale, alla conoscenza tecnica e alla passione per le soluzioni di nicchia. Apprezzato per la sua disponibilità e simpatia, è noto anche per la battuta pronta: con Tonino, ogni consulenza è sempre professionale, ma mai noiosa.

Formazione per la Cultura: Tecnoapp sostiene il Corso in Cultural Security Management

*Un progetto formativo che unisce università, fondazioni e aziende per proteggere il patrimonio culturale italiano. Noi di Tecnoapp siamo fieri di sostenerlo insieme a partner d'eccellenza come **Hikvision** e **Ksenia Security**, con cui condividiamo da anni percorsi di formazione tecnica e una visione comune sul futuro della sicurezza.*

Nel mese di aprile si è conclusa la seconda edizione del Corso di Perfezionamento in Cultural Security Management, ideato dal **Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali dell'Università di Pavia** in collaborazione con la **Fondazione Enzo Hruby**. Un percorso altamente formativo, rivolto a **professionisti della sicurezza**, funzionari pubblici e operatori del mondo culturale, con l'obiettivo di fornire strumenti concreti per affrontare le complesse sfide della tutela dei beni culturali.

Gian Marco Loi, CEO di Tecnoapp, ha partecipato personalmente all'ultima lezione del corso, durante la quale si sono affrontati temi cruciali come la prevenzione incendi nei luoghi di cultura (con Andrea Crippa, Direttore Tecnico di HESA S.p.A.) e le più **avanzate tecnologie di videosorveglianza**, presentate da Luis Almeida e Amedeo Basile di Hikvision Italy. A concludere, l'intervento ispirante di **Eike Schmidt, Direttore del Museo e Real Bosco di Capodimonte**, che ha condiviso la sua esperienza nella gestione della sicurezza museale in Italia.



A margine della lezione, Gian Marco Loi ha voluto esprimere pubblicamente il suo apprezzamento:

"Un immenso grazie alla Fondazione Enzo Hruby, al dottor Carlo Hruby per la grande opportunità che ci ha dato. Splendida iniziativa filantropica, rivolta ad una platea di utenti 'speciali', che grazie alla formazione professionale, che risulta da questo corso di perfezionamento, sapranno nel prossimo futuro scegliere con maggiore consapevolezza metodi e tecnologie da adottare per la protezione del patrimonio culturale italiano.

Essere e restare leader della sicurezza è anche – e soprattutto – questo: margini e fatturato non possono convivere sullo stesso piano di obiettivi così nobili, come la salvaguardia della cultura e del bene comune. Sono felice di potervi seguire in questa nobile impresa e onorarmi di affiancare il vostro nome al mio. Un grazie speciale alla dottoressa Isabella Hruby per l'ottima organizzazione dell'evento e per l'entusiasmo coinvolgente che emoziona.

Tecnoapp si prenota, fin da oggi, anche per il prossimo corso di perfezionamento."

Nel corso delle lezioni si sono alternati numerosi esperti del settore e testimonianze istituzionali che hanno confermato l'altissimo valore dell'iniziativa. Tra questi, le parole di **Carlo Hruby**, Vicepresidente della Fondazione Enzo Hruby:

"La figura del Cultural Security Manager nasce dall'esigenza concreta di integrare competenze tecniche con una profonda conoscenza del mondo dei beni culturali. Si tratta di un ruolo necessario, capace di far dialogare mondi fino ad oggi spesso separati, con l'obiettivo comune di proteggere e di valorizzare al tempo stesso il nostro patrimonio con approcci innovativi ed efficaci.

È proprio da queste sinergie che può nascere un modello virtuoso di tutela e valorizzazione dello straordinario tesoro che ci circonda. Un grazie sentito a Tecnoapp e alle altre aziende che hanno desiderato affiancarsi all'impegno della Fondazione Enzo Hruby in questa iniziativa, consapevoli del valore che il settore della sicurezza può apportare a quello dei beni culturali."

Un pensiero condiviso anche da **Isabella Hruby**, Responsabile del Coordinamento Progetti e delle Relazioni Esterne della Fondazione:

"Per la nostra Fondazione è estremamente importante ricevere il sostegno e vedere una partecipazione attiva in iniziative come il Corso di Perfezionamento in Cultural Security Management da parte delle aziende del settore della sicurezza. Realtà come Tecnoapp dimostrano concretamente quanto la collaborazione tra pubblico, privato e mondo accademico sia non solo possibile, ma anche strategica per proteggere e valorizzare il patrimonio culturale italiano. Questo contributo attivo al nostro fianco è un segnale di responsabilità e visione condivisa di valore inestimabile."

Noi di Tecnoapp crediamo profondamente nel valore della formazione tecnica, ed è anche grazie alla collaborazione con aziende come Hikvision Italy e Ksenia Security, già protagoniste dei nostri corsi per installatori, che oggi possiamo contribuire con competenza e passione a progetti che vanno oltre il business e parlano direttamente al cuore del nostro Paese.

Perché proteggere la cultura è una forma altissima di sicurezza. E noi vogliamo esserci.



Amici di Tecnoapp

Un nuovo spazio dedicato alle relazioni che contano davvero

Nel mondo dell'automazione e della sicurezza, la tecnologia è fondamentale.

***Ma ciò che fa davvero la differenza, ogni giorno, sono le persone.** Quelle che condividono progetti, valori, visione. Quelle con cui si lavora bene, ci si confronta con rispetto e si cresce insieme.*

*Da questa convinzione nasce “Amici di Tecnoapp”, una **rubrica** pensata per dare voce a chi ha scritto – e continua a scrivere – un **pezzo della nostra storia.***

*Fornitori, colleghi, clienti, consulenti: **persone che stimiamo**, che ci ispirano, e che vogliamo **raccontare** attraverso un **punto di vista umano**, oltre che **professionale.***

*Abbiamo scelto di iniziare con qualcuno che incarna perfettamente tutto questo: **Enrico Anut**, Sales & Partner Program Manager di HESA SpA, presenza costante nei nostri corsi, nelle nostre scelte e nella nostra crescita.*

Amici di Tecnoapp Il primo protagonista è Enrico Anut

Da quanto tempo conosci Tecnoapp?

Conosco Tecnoapp fin dall'inizio della sua attività. Era gennaio 2012, e ricordo perfettamente il momento in cui Marco Loi, con in mano l'iscrizione alla Camera di Commercio, mi parlò del progetto appena nato. Da lì è iniziata la mia conoscenza – e il mio rapporto – con Tecnoapp.

Cosa apprezzi di più della collaborazione con Tecnoapp?

Tecnoapp è un'azienda autentica, con valori veri. Non si tratta solo di business, ma di compattezza del gruppo, di amicizia e coesione – valori che si respirano sia nei momenti più professionali, sia in quelli più leggeri e conviviali. È un'azienda che rispetta le persone, siano esse dipendenti, clienti o fornitori.

C'è un episodio che ti ha colpito particolarmente?

Uno dei momenti più intensi, anche perché recente, è stato rivedere Andrea Valsecchi dopo un periodo difficile. L'ho ritrovato accolto con affetto, operativo, circondato da colleghi sinceramente felici di rivederlo. È stato un momento che mi ha toccato molto. Ma potrei raccontare davvero tanti episodi: lavorare con Tecnoapp è una continua fonte di belle esperienze.

Come descriveresti il team Tecnoapp in una sola parola?

“Famiglia.” È un termine che può sembrare abusato, ma in questo caso lo uso con convinzione. A Tecnoapp ci si rispetta come persone, prima ancora che come professionisti. Come in una famiglia, ci sono differenze di carattere, a volte anche discussioni, ma sempre con la volontà di ricomporsi e di camminare insieme verso un obiettivo comune.



Un consiglio per chi vuole distinguersi nel settore della sicurezza?

Puntare sulla qualità, sempre. In ogni aspetto: prodotti, supporto, attenzione al cliente, cura dei dettagli negli eventi, nei rapporti con i fornitori e i collaboratori. La qualità premia, anche se può sembrare una strada più difficile. Formazione continua, integrazione con il territorio, iniziative sociali: tutto deve avere come comune denominatore la qualità fatta bene.

C'è un prodotto o progetto che ti lega in modo particolare a Tecnoapp?

Due progetti, in particolare. Il primo è la nascita della Tecnoapp Academy, quando ancora pochi parlavano di “Academy” nel nostro settore. Il secondo è la collaborazione con la Fondazione Enzo Hruby, per la quale Tecnoapp ha sponsorizzato borse di studio per il corso in Cultural Security Manager a Pavia: un'iniziativa generosa e lungimirante.

Quali sono i valori che ti uniscono maggiormente a Tecnoapp?

Senza dubbio la lealtà. Essere trasparenti, sinceri, anche quando non è facile. Per lavorare insieme e costruire qualcosa di solido serve fiducia. Poi ci sono la passione, la voglia di innovare e – perché no – anche il piacere di condividere momenti umani, davanti a una pizza o una birra, oltre i preventivi e i listini.

Dove vedi il futuro del settore sicurezza nei prossimi anni?

Prevedere oggi a 5 o 10 anni è difficile, ma credo che la professionalità e la qualità continueranno ad essere premiate. Vedremo una sicurezza sempre più diffusa, accessibile a tutti, non più solo per “pochi”. Si andrà in due direzioni: da un lato soluzioni smart, semplici e “fai da te”; dall'altro, aziende professionali sempre più specializzate, capaci di integrare sicurezza, informatica, domotica e impiantistica in generale. Chi investirà oggi in qualità avrà un vantaggio competitivo importante.

CurtainVu: Protezione Totale in un Unico Dispositivo

La soluzione all-in-one che semplifica l'installazione e riduce i falsi allarmi. Un cambio di passo totale.

A cura di Enrico Anut – Sales & Partner Program Manager, HESA SpA

<https://curtainvu.it>



**HeatPro
CurtainVu**
tecnologia termica
nel residenziale

HIKVISION

CurtainVu



Nel nostro settore ne vediamo passare tanti, di prodotti. Ogni mese ci troviamo davanti a una novità: a volte interessante, a volte solo estetica.

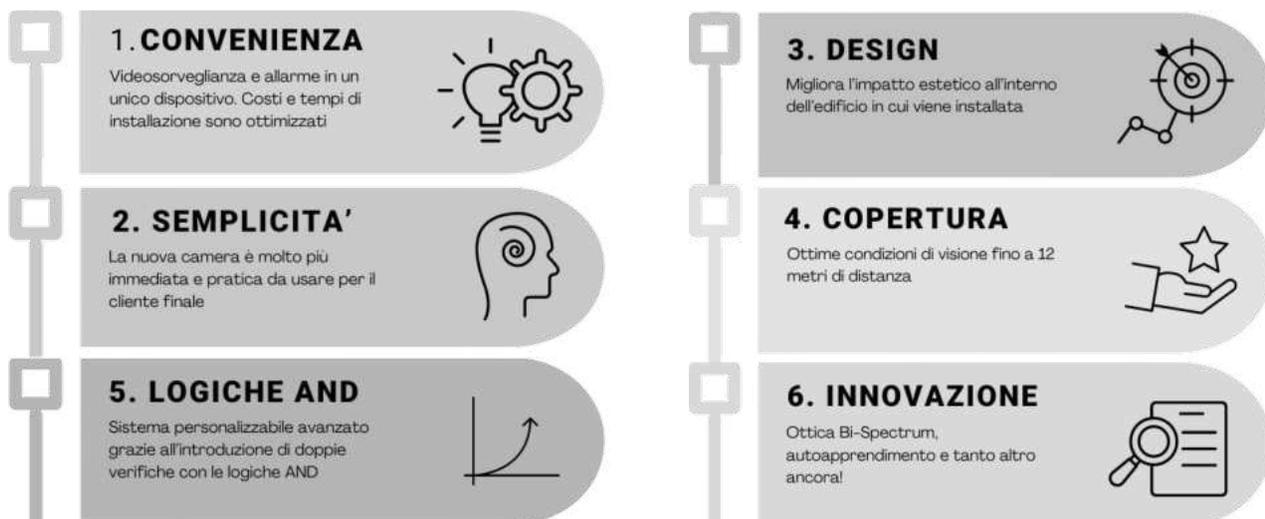
Ma ogni tanto arriva qualcosa che **non è semplicemente una “nuova versione”**, ma un vero **cambio di passo**.

Per me, **CurtainVu di Hikvision** è esattamente questo.

CurtainVu è un dispositivo all-in-one, che unisce:

- una **telecamera ottica**,
- una **telecamera termica**,
- **analisi video intelligente (VCA 3.0)**,
- **altoparlante e sirena integrati**.

Il tutto in un corpo compatto, pensato per la protezione esterna.



Ma la vera svolta è questa: **l'installatore cambia ruolo**. Non propone più "solo un sensore da esterno". Oggi, grazie a CurtainVu, **può offrire un sistema che vede, capisce e interviene**.

Vedi l'intruso. Capisci chi è. Lo osservi **di giorno, di notte, con la pioggia, il freddo o la nebbia**.

E tutto questo **senza cambiare centrale**, perché **CurtainVu si collega anche a impianti di 30 o 40 anni fa**, così come ai sistemi IP più evoluti.

Un prodotto del genere, nella sua semplicità e potenza, mi ha fatto riflettere.

Non solo per la qualità tecnologica, ma per **il salto concettuale che può rappresentare per il nostro settore**.

Enzo Hruby, fondatore di HESA e pioniere nel mondo della sicurezza, ha paragonato **l'effetto di CurtainVu** in questo panorama come quello che ha avuto l'ingresso della televisione al posto della radio nel secolo scorso. Ossia **una rivoluzione**, destinata a cambiare radicalmente il futuro.

Un dispositivo capace non solo di **rilevare**, ma di **vedere, distinguere, verificare e intervenire**, integrando ottica, termica, analisi video, allarme acustico e compatibilità totale. Una soluzione che, a mio avviso, **segna un nuovo capitolo per l'antintrusione residenziale**, proprio come accadde allora con i primi sensori esterni.

E poi, non è solo tecnologia. È anche **concretezza**. CurtainVu **ottimizza tempi e costi di installazione, migliora l'estetica del sito e riduce sensibilmente i falsi allarmi**, grazie alle **logiche AND** e al **sistema di autoapprendimento intelligente**.

Questo secondo me, con i costi e con i prezzi che ha un prodotto del genere, rappresenterà veramente un **cambio di passo totale**.

CurtainVu non migliora solo un impianto. **Cambia il modo di pensare e proporre la sicurezza**.

E chi saprà coglierne il potenziale oggi, sarà un passo avanti domani.



Enrico Anut - Sales & Partner Program Manager – HESA S.p.A.

Con oltre **30 anni di esperienza nel settore della sicurezza**, Enrico Anut ricopre oggi il ruolo di Sales & Partner Program Manager presso HESA S.p.A., dopo una lunga carriera come Area Sales Manager iniziata nel 1996. Esperto nella gestione di reti commerciali e nella **valorizzazione dei partner**, Enrico è attivo anche nella **promozione di eventi e progetti condivisi**, contribuendo a **diffondere la cultura della sicurezza**.

Collabora con Tecnoapp dal 2012, con cui condivide l'impegno per **l'innovazione e la formazione tecnica continua**.



SEDE DI COMO

Via A. Volta 61, 22060 CUCCIAGO (CO)
Email: info@tecnoapp.it Tel. 031 710628



FILIALE DI VARESE

Via Morazzone 19, 21045 Gazzada Schianno (VA)
Email: bancovarese@tecnoapp.it Tel: 0332 463677



FILIALE DI MONZA BRIANZA

Viale della Repubblica 174
20831 Seregno (MB)



TECNOAPP
automation & security

www.tecnoapp.it