

## GIOVEDÌ 20 MARZO Anaci, dopo la teoria la pratica

■ Giovedì 20 marzo alle ore 18, si terrà la lezione del 19° Corso per Amministratori Condominiali e Immobiliari organizzato dall'Anaci Brescia al Collegio Costruttori. La lezione sarà una esercitazione pratica sugli argomenti sin qui trattati.

## MERCOLEDÌ Convegno Cdo: «Come ottenere le agevolazioni per le pmi»

■ «Come ottenere le agevolazioni per le pmi». Questo il tema del convegno in programma mercoledì alle 8.30 nella sede della Compagnia delle Opere di Brescia (Via Cassala, 66/A). L'incontro è organizzato in collaborazione con Europartner Finance.

## BCC Valsabbia Paganella, oggi porte aperte in quattro filiali

■ Porte aperte, nella giornata di oggi, nelle filiali di Andalo, Ponte Arche, Darzo e Sabbio Chiese della Cassa Rurale Giudicarie Valsabbia Paganella. Dalle 16.30 alle 18.30 i soci della Bcc avranno quindi la possibilità di conoscere meglio la propria cooperativa.

## LUNEDÌ In Camera di Commercio «Opportunità del mercato svizzero»

■ Pro Brixia in collaborazione con la Cdc italiana per la Svizzera, organizza un seminario dal titolo «Il mercato svizzero: struttura della domanda e opportunità commerciali» che avrà luogo lunedì alle 14 in Camera di Commercio (via Einaudi).

# Tsec, l'algoritmo anti falsi allarmi

## Piccole imprese crescono. Dopo il sensore anti-magnete, l'azienda di Bedizzole deposita altri brevetti, trova nuovi soci, diventa spa e firma un accordo con Coop

**BEDIZZOLE** Era di novembre e solo dello scorso anno. Si scriveva di quest'azienda di Bedizzole che aveva ideato, brevettato e iniziato a commercializzare un sensore per antifurto a prova di magnete. Storia lunga. In sintesi: un impianto d'allarme tradizionale se gli si avvicina un magnete si... smagnetizza e il ladro entra. La nuova idea sembra interessante. Unicredit, per dire, nella nuova torre edificata a Milano quartier generale del gruppo, ha installato sensori Tsec; recentissimo l'accordo con la Coop che, sui nuovi supermercati, installerà i sensori di Bedizzole. Idea nata nel garage, come si raccontava, dall'intuito di un ex professore di Ingegneria,

Luca Salgarelli (ex BellLabs) e da Alessandro Tosi cui si è aggiunto Giordano Turati. Si diceva, sempre a novembre, dei progetti di crescita. Dopo i 500mila euro di fatturato del primo anno (chiuso in pareggio) quest'anno si punta a 800mila e nel frattempo i dipendenti (soci lavoratori compresi) sono passati da 7 a 10. Si è cauti per l'anno prossimo, ma potrebbe essere un milione e mezzo. Serviva nuovo capitale per evitare di andare in banca. È arrivato. Da srl la Tsec è diventata spa. Oggi il capitale è di 126mila euro. E fra i nuovi soci figurano Ivan Fogliata, Mauro Agliardi e Massimo Somenzi. Soci di capitale ma anche - dice Luca Salgarelli - gente che capisce di gestione, «così io - dice l'ex professore - potrò dedicarmi a quel che so fare meglio: progettare cose».

E qualcosa - forse molto, si vedrà - è stato progettato e brevettato. Siamo sempre nell'ambito dei sensori, ma cambia il mer-

cato. Non più porte e finestre, ma pareti: sensori per pareti. Ci sono posti che hanno bisogno di avere sicure non solo le porte, ma anche le pareti. Classico esempio: un caveau di una banca. Ma si sa come vanno queste cose: i falsi allarmi sono all'ordine del giorno. Un camion pesante che passa, un temporale, anche un microterremoto. Scatta l'allarme, ma è falso. Si può evitare tutto ciò. Per Salgarelli sì. Come? Inventando un algoritmo ad hoc, ovvero un «programma» che, dopo aver esaminato le diverse vibrazioni che esistono fra il martello pneumatico della banda Bassotti e un temporale sappia dire se l'allarme deve scattare o meno. Questi algoritmi vengono poi messi su un sensore che registra (e sa distinguere) le diverse vibrazioni e il business parrebbe fatto. Il prodotto - secondo Salgarelli - è «rivoluzionario. Quando arriverà sul mercato imbarazzerà la concorrenza: perchè costerà la metà di

quelli in commercio e con affidabilità altissima. È il risultato del mio lavoro ma - aggiunge - anche di un gruppo di ricercatori e dottorandi della nostra università». I brevetti sono stati depositati e a settembre, in occasione della più grande fiera del settore sicurezza (la Essen Security) la Tsec presenterà al mondo questi suoi nuovi prodotti. Nel frattempo si lavora ad altro: «Il cassetto delle idee è pieno», conclude l'ex professore. Che non si lascia andare ad alcuna anticipazione. E questo è il secondo capitolo di questa sorta di reality-entreprenure. Tempo tre-quattro mesi la terza puntata.

**Gianni Bonfadini**  
g.bonfadini@gornaledibrescia.it

## Tsec, in garage è nato un leader

Come nelle favole. Dopo un furto, l'idea di nuovi sensori a prova di magnete. Un docente che diventa imprenditore con un amico. E un mercato sterminato

**BEDIZZOLE** Ci sono tutti gli ingredienti di una favola moderna e le prospettive per una success story. Solo che - come le storie vere - vanno raccontate un po' a dovere. Dovete prendere qualche minuto. Distendetevi, credo (spero) ne varrà la pena.

Gli ingredienti sono: un'idea nata quasi per caso e suggerita da due laureandi in senso letterale; c'è un brillante professore universitario, che insegna ad Ingegneria dopo cinque anni passati negli Stati Uniti, che ha un amico (c'è sempre un amico nelle buone storie) che entra dentro l'avventura. E tutto parte da un garage di Calvogone: è qui che si accende la lampadina magica.

Un due anni fa supergigi, l'allora professor Luca Salgarelli viene svegliato di buon mattino dal padre che abita nel milanese: allarme non è scattato ma i ladri sono ugualmente entrati in casa. Nulla di particolarmente grave, ma, insomma, un bel po' di paura.

Com'è come non è, Luca fa un sopralluogo nella casa paterna e deve constatare danni e sorpresa dell'allarme: non è scattato. Il padre, butta lì un'ipotesi: sia a vedere che

hanno usato il magnete. Il magnete? Ma va, dice il Salgarelli junior che fatica ad immaginare due ladri di paese col magnete in mano per annullare l'allarme. Però 'sta storia del magnete lo roscia. Se ne torna a casa e fa la prova-provata col suo allarme recentemente installato da Alessandro Tosi, tecnico del settore. Non c'è dubbio: il magnete annulla l'allarme. Il Tosi accorre e pure lui ha la prova-provata: il magnete annulla l'allarme.

Questa storia del magnete non l'ha capita in pieno: ma il Salgarelli e Tosi dicono che, se voi mettete un magnete vicino ai due sensori che stanno alle finestre (uno sul telaio, l'altro sulla finestra vera e propria) l'allarme non suona. E' fisica, dicono. E gli credo sulla parola.

Adesso sono in due ad essere roscati dal magnete. E cominciano a trovarsi nel garage del Salgarelli per tentare di fare un sensore antimagnete. Salgarelli, diciamo così, qualcosa ne sa. E' ingegnere, insegna alla facoltà di Ingegneria di Brescia sicurezza nelle telecomunicazioni: è stato 5 anni negli Stati Uniti ai BellLabs, uno dei maggiori centri di ricerca del mondo in materia di telecomunicazioni. Poi è tornato in Italia, ha comin-



ciato ad insegnare e notiziata - dal mese prossimo mi sa che si licenzia: ha deciso di fare l'imprenditore. Il fatto che la timida lampadina che si era accesa nel garage, adesso brilla con qualche forza in più. Dal prototipo del primo sensore anti-magnete e dal garage si è deciso di uscire alla luce del sole. Si sono fatti sondaggi, avviate timide produzioni, sperimentate alcune nuove linee, si sono trovati due nuovi soci (Marino Piotti e la famiglia Piantoni della Fluidimac), si è preso in affitto un capannone a Bedizzole, definito nome e innalzata insegna: Tsec-Technology for security, tecnologia per la sicurezza - e soprattutto - si è fatto un accordo con l'americana Magnusphere che su sensori anti-magnete pare essere un'autorità.

Con i capitali dei nuovi soci, alla fine dello scorso anno, Tosi e Salgarelli (nel frattempo si è aggiunto Giordano Turati) partecipano alla fiera della sicurezza a Milano. Un successo: i loro «sensori magnetici antimagnete», come si chiamano, sono considerati fra le poche novità.

La fiera è un bel tonico. Arrivano i primi clienti importanti: Unicredit, Credit Agricole, il nuovo terminal della Malpensa. Si comincia a parlare di «standard Tsec» e capita di scoprire che in capitoli che stanno uscendo in questi giorni - dicono Salgarelli, Tosi e Turati - inseriscono specificamente il nostro prodotto, e questo - dicono sempre i tre - senza azioni di marketing specifiche. Nel frattempo si continua a brevettare e ideare nuove famiglie di prodotti. Da quel che ho capito io, i sensori Tsec di

**I NUMERI**  
Oggi Tsec è una mini-realtà con 500mila euro di fatturato. Ma con prospettive di crescita rapidissima

non pare un azzardo. O magari anche più, dipende. Ecco, appunto: dipende da quel che si deciderà in questi giorni. Bisognerà decidere: si va avanti da soli, con i mezzi che si hanno oppure si trova un partner, un socio di mezzi idonei, qualcuno che possa supportare l'azienda per cominciare a fare un bel salto? Micca una spropositata: una milionata, dico io.

La storia finisce qui. Ma solo per oggi. Magari si eccede nel voler bene a belle storie. Sbagliato, ma questa è anche buona...

**Gianni Bonfadini**  
g.bonfadini@gornaledibrescia.it



Il nuovo sensore Tsec e la pagina GdB uscita a novembre

## PAROLA DI FEDERICO FAGGIN

### Il sistema funziona ma al fondo serve creatività

**BRESCIA** Ma cos'è un algoritmo? Astenendoci da spiegazioni lunghe e complesse. In informatica, un algoritmo è un insieme di istruzioni che deve essere applicato per eseguire un'elaborazione o risolvere un problema. Teoricamente si può applicare a qualsivoglia problema, anche eccentrico. Per esempio: esiste la formula perfetta per l'amore duraturo? Mah, forse. Divertissement. Secondo alcuni sì. Ma speriamo si sbagliano, sarebbe la fine dell'amore. Federico Faggin, il vicentino inventore del chip (e quindi padre della moderna informatica) dice che non c'è algoritmo che tenga quando si tratti di creatività. Il segreto è individuare ambiti di intervento in cui un algoritmo può essere utile. Perché la creatività - dice Faggin - «non è algoritmica, esce dagli schemi».

# Csa, arriva l'emergenza ambientale H24

L'azienda bresciana attiva un nuovo servizio, in particolare per le aziende



**BRESCIA** Per le aziende, ma non solo. Arriva un servizio ambientale attivabile 24 ore su 24. Lo propone la Csa Distribuzione, azienda fondata una dozzina d'anni fa da Ivan Ghedae e Francesco Ancelotti. Si rivolge primariamente alle aziende, ma in generale a tutti coloro (enti, società di gestione stradale eccetera) che per ragioni diverse abbiano bisogno, in tempi rapidissimi e in maniera continuativa, di un servizio antinquinamento attivo per 24 ore e ovviamente 365 giorni l'anno. Accade nelle aziende che ci sia un'aperdita d'olio, che un pozzetto s'intasi e non faccia quel che

deve e quindi rimandi sul pavimento o dove non deve quanto doveva incanalare. Accade poi che ci sia un camion che perda parte di un carico inquinante, che si debba intervenire prima tamponando e poi per rimettere il tutto al proprio posto. In casi simili la rapidità è tutto. Per le aziende intervenire rapidamente significa poter riavviare al meglio il ciclo produttivo; per il traffico (nel caso esemplificato del camion) significa la riapertura di carreggiate. E poi - naturalmente - c'è l'ambiente. Se si interviene rapidamente c'è meno dispersione e quindi meno inquinamento.

Questo significa un servizio H24: essere sempre pronti. Csa Distribuzione ha sede legale in via Labirinto, in città, mentre quella operativa è a San Zeno. Con i due soci operativi e altri due dipendenti, una struttura dotata di mezzi e strumenti (polveri oleoassorbenti, barriere, prodotti battero-enzimatici che "mangiano" l'olio sversato, sgrassanti eccetera: uno stock di prodotti in grado di assorbire fino a 500 mila litri), ebbene, con tutto ciò, la Csa - che al suo attivo già vanta decine di interventi - si ripropone per quanto vuol essere: un aiuto per imprese e ambiente.