

A tu per tu con un esperto...



Quattro chiacchiere con il Signor Francesco Polimeni, Responsabile commerciale della Polinet srl: azienda specializzata nel settore della sorveglianza e contro-sorveglianza elettronica, in particolare per la vendita online B2C

DI MARCO FEDERICO

Signor Polimeni, lei proviene dai reparti della Polizia di Stato, dove ha prestato servizio dal 1983 al 1990, cosa l'ha spinto a lasciare il lavoro di agente?

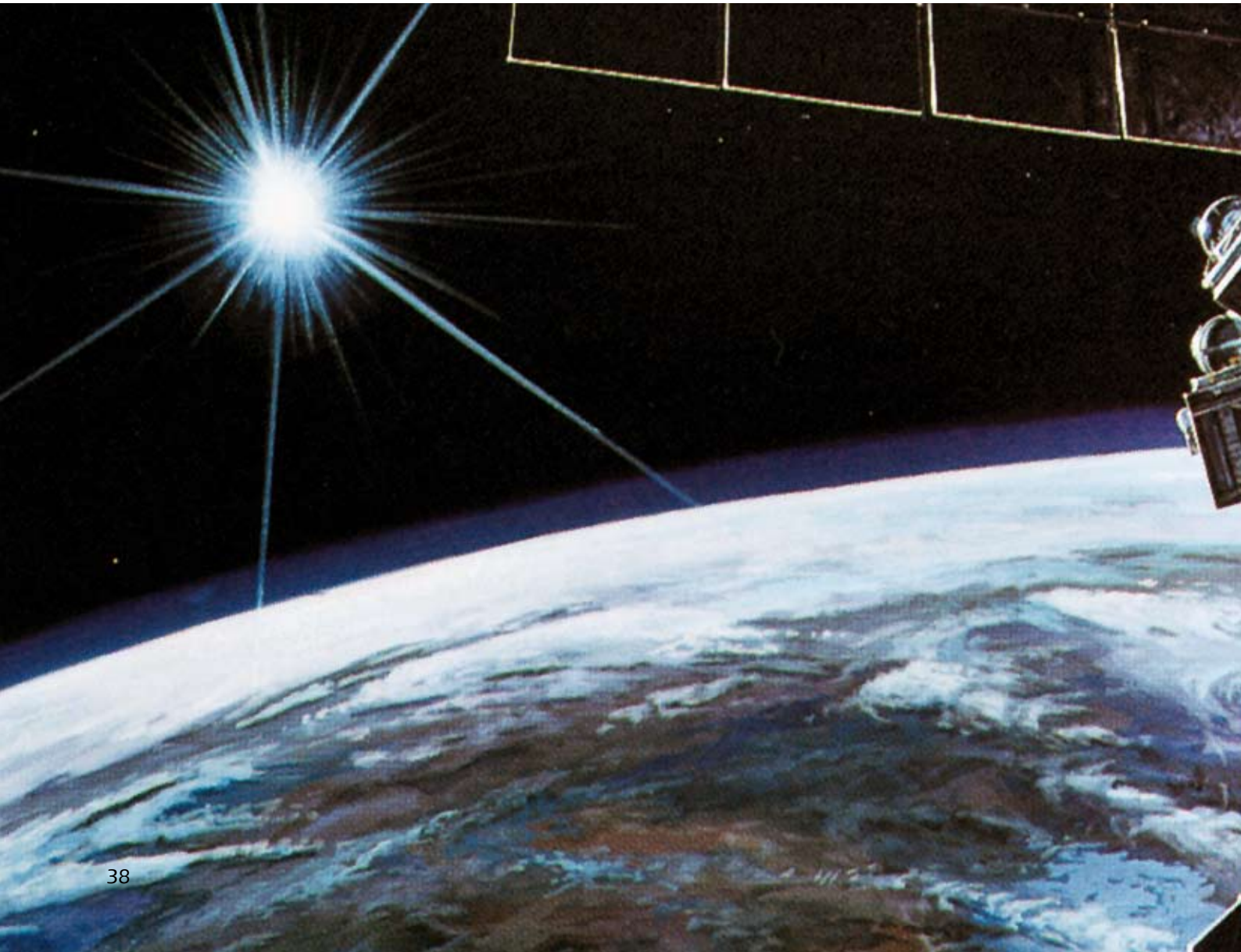
Mi ha spinto l'interesse al settore della "tecnologia investigativa", pratica, che nella Polizia di Stato, in quel periodo,

era riservata a pochi eletti. Ho deciso di lasciare il servizio per potermi avvicinare di più al mondo delle investigazioni private (anni 90/98). Con l'avvento della Legge sulla Privacy, mi sono dedicato totalmente al settore delle tecnologie investigative, viaggiando in Europa alla ricerca di laboratori dell'ex Urss e Germania dell'Est dove ho trovato un ot-

timo canale di "approvvigionamento".

La Polinet è stata fondata nel 2001 come ditta individuale, ci può raccontare come è nata l'idea?

L'idea è nata nel periodo in cui svolgevo l'attività d'investigatore privato, poiché ricevevo, da parte dei miei clienti, moltis-

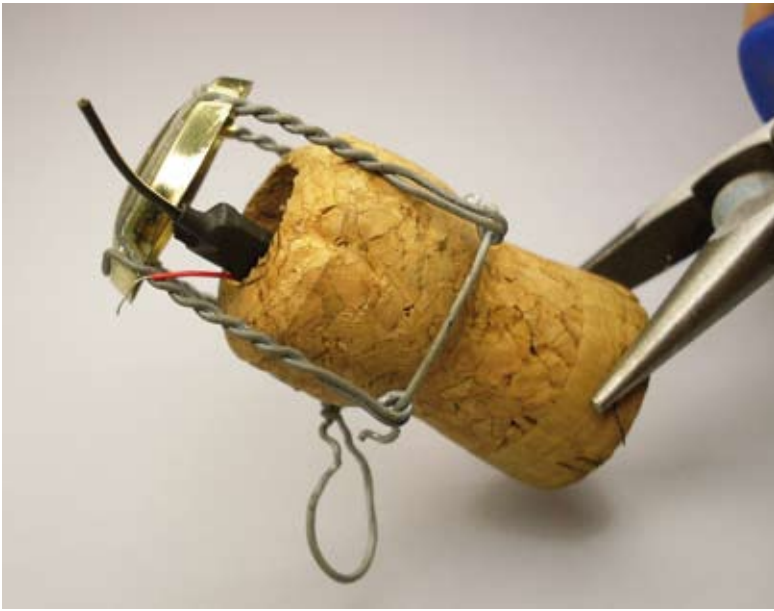


sime richieste d'acquisto di prodotti per la sorveglianza audio/video e per le bonifiche da microspie. Così ho costituito la Surveillance Equipment di Francesco Polimeni (anno 2000) poi trasformata in Polinet S.r.l (anno 2001) unitamente al sito internet www.spiare.com.

Le attività operative si svolgono attraverso un punto di vendita a Roma, e diversi siti web, a distanza di anni, la Polinet srl, è diventata leadership nel settore. Come si spiega l'interesse per questo tipo di apparecchiature particolari? Cosa sono i B2C?

Penso che l'interesse per questo genere di prodotti, spesso, scaturisce dalle tante incertezze e dai dubbi che affiorano nei confronti dei propri cari o dei soci in affari, dalla paura di essere ingannati, tradi-





ti o spinti e per l'esigenza di avere delle certezze per poter riacquistare la propria serenità. Inoltre, si può diventare vittima, ad esempio, di stalking o di molestie sessuali, situazioni talvolta difficilmente dimostrabili, perciò con l'aiuto di alcune micro apparecchiature, si ha la possibilità di documentarle tramite riprese video effettuate con microcamere nascoste (magari nel bottone della camicia). Con **Business to Consumer**, spesso abbreviato in B2C, si indicano le relazioni che un'impresa commerciale detiene con i suoi clienti per le attività di vendita e/o di assistenza. Questa sigla è utilizzata soprattutto quando l'interazione tra impresa e cliente avviene tramite internet, ovvero nel caso del commercio elettronico.

Chi sono i potenziali acquirenti?

Direi tutti: dalla casalinga al manager, alle agenzie investigative, alle forze dell'ordine. Non ho mai chiesto ai miei clienti quale professione svolgono.

La vendita di questi strumenti può alimentare certe curiosità morbose? È previsto un controllo nei confronti di chi acquista?

Sicuramente questi strumenti possono alimentare ulteriormente delle curiosità morbose, per esempio nei voyeur. Ma

in genere questi soggetti, acquistano dei prodotti economici di minore qualità, provenienti da certi paesi asiatici, noti per l'export di prodotti all'apparenza identici ma di qualità e prezzo inferiore a quelli originali. Il cliente spinto dalla pura curiosità o altri motivi morbosi, raramente è disposto all'acquisto di prodotti costosi e di alta qualità, come quelli proposti dalla ns. azienda.

Non è previsto nessun controllo da parte del venditore nei confronti dei clienti?

Il cliente viene comunque avvisato che: "Gli utilizzi impropri di alcuni prodotti violano la legge del 8-4-74 n. 98; art. 615 bis, 617, 617 bis, c.p.; articolo 226 bis c.p.p sulla riservatezza della vita privata e intercettazioni delle comunicazioni. Pertanto la Polinet S.r.l. DECLINA OGNI RESPONSABILITA' SULL' USO ILLECITO DI QUESTE APPARECCHIATURE".

Da un lato si proclamano i diritti alla privacy, e dall'altro si vendono apparecchiature sofisticate di settore, aperte a qualsiasi acquirente. Non le sembra una contraddizione? E come possono convivere nella nostra società, privacy e spionaggio? Pare che chiunque possa spiare ed essere spiato...

La contraddizione, riguarda tanti prodotti in libera vendita e l'utilizzo della stessa Rete Internet: è comunque sempre decisivo l'uso che ne fa il singolo individuo, nonché la finalità che gli attribuisce. Si pensi soltanto ai cellulari dell'ultima generazione, capaci di effettuare registrazioni audio, riprese video e scattare foto che possono essere inviate, immediatamente, a distanze e destinatari illimitati. Mentre da una parte ci si batte per difendere la propria privacy, contro la macchina di Google che effettua delle videoriprese delle strade, per offrire il Servizio "Street View", dall'altra, ci si esibisce nei vari social network fornendo volontariamente moltissime informazioni private che possono essere raccolte e sfruttate per scopi commerciali oppure da personaggi malintenzionati.

Quali obiettivi si propone ancora la Polinet, oltre alla leadership? O meglio, quali sono le aspettative di Francesco Polimeni?

Le mie aspettative sono: la continua ricerca di nuovi prodotti, velocizzare i processi logistici, avere degli scambi di partnership con i migliori laboratori esistenti al mondo, oltre che cercare di stringere accordi commerciali con nuovi partner.