

Videosorveglianza: la qualità del fornitore, un fattore critico

Tavola rotonda virtuale con Axis, Bosch, Hanwha Techwin, Milestone – aprile 2016

Prima domanda

L'evoluzione tecnologica della videosorveglianza ha trasformato le telecamere da "raccoglitori di immagini" a "sensori di scenario", con funzioni sempre più determinanti per la sicurezza pubblica e privata. L'affidabilità dei prodotti, le certificazioni, la qualità del servizio post-vendita, la garanzia sono quindi diventati fattori critici, che possono venire assicurati solamente da produttori qualificati. Qual'è la vostra visione?

Axis (Pietro Tonussi)

E' indubbio che il mondo stia evolvendo e che allo stesso modo evolvano le richieste dei clienti, che sempre più chiedono una soluzione e non un singolo prodotto. In tal senso, l'affidabilità della soluzione dev'essere una prerogativa tra le più importanti. L'affidabilità di una soluzione si raggiunge prima di tutto sottoponendo i prodotti stessi ad una serie di test normati (cito fra le tante norme: EN62262 – robustezza, IEC 60068-2-2 vibrazioni, IEC/EN 60529 – resistenza acqua e polvere) in modo da garantire che il prodotto che stiamo proponendo sia in linea con le richieste specifiche dei clienti e delle loro necessità applicative. Il concetto di affidabilità non si ferma ai singoli prodotti che compongono la soluzione, ma si estende a tutto ciò che generalmente non si vede (o che diamo per scontato). Mi riferisco alla garanzia (fino a 5 anni) e a tutti quei servizi tanto importanti come l'Advanced replacement in caso di guasto, agli aggiornamenti software, il supporto lingua locale e infine il supporto H24, anche attraverso chat.

Affidabilità vuol dire anche garantire al cliente una trasparenza di continuità di prodotto nel tempo e di tools (SDK) che permettano a coloro che sviluppano piattaforme di video management system, analitiche e PSIM di poter contare su una serie di supporti che ne permettano un facile integrazione per sfruttare poi al meglio le caratteristiche salienti della soluzione.

Bosch (Stefano Riboli)

La ricerca di maggior sicurezza nel pubblico e nel privato spinge il mercato ad un aumento esponenziale dei dispositivi IP interconnessi. La videosorveglianza rappresenta chiaramente questo fenomeno, con un incremento costante del 20% del numero di telecamere IP presenti sul mercato, della loro risoluzione e della maggior intelligenza a bordo camera. Questo impatta anche sulla rete in termini di infrastruttura, di sicurezza e di gestione dei dati, comportando anche ad un aumento ancora superiore delle unità di archiviazione. Bosch opera in questa direzione, cioè alla continua ricerca di tecnologie che permettano una maggior efficienza di trasmissione (iDNR) ed archiviazione (Dynamic Transcoding) così da compensare l'aumento della risoluzione. Le telecamere IP diventano sempre più intelligenti, anche tramite l'impiego di algoritmi di analisi a bordo camera (IVA). Infine, garantire la sicurezza dei dati anche nei dispositivi di videosorveglianza sarà l'aspetto chiave per assicurare una reale protezione del sistema: "Data Security". Crediamo che ognuno debba vivere in un ambiente sicuro, e il nostro "focus" è il continuo impegno in termini di qualità ed innovazione, per lo sviluppo di soluzioni che migliorino realmente lo stile di vita. In breve "Invented for Life".

Hanwha Techwin (Fabio Andreoni)

Lo sviluppo tecnologico ci ha ormai abituato, nel quotidiano, ad immagini con risoluzione sempre crescente. Per le applicazioni di VideoSorveglianza, però, non sempre questo parametro porta ad una maggiore efficienza ed efficacia della soluzione.

Oggi, gli utenti di Soluzioni di Videosorveglianza guardano sempre più ad aspetti legati al ritorno sugli investimenti, misurato sul miglioramento dell'efficienza e delle procedure di sicurezza, sulla riduzione dei rischi e, in alcuni contesti, sulla riduzione di furti e mancanze.

Diventa quindi fondamentale affiancare alla qualità intrinseca delle immagini altri aspetti, come la rispondenza agli standard, per garantire la continuità dell'investimento e l'interoperabilità con altre soluzioni open nonché la professionalità del canale distributivo, che deve essere garantita da un percorso di selezione, qualifica e formazione da parte del vendor.

Milestone (Alberto Bruschi)

La tecnologia di acquisizione, l'incremento di banda e la riduzione dei costi sta trasformando il mercato della videosorveglianza. La possibilità di utilizzare sensori sempre più sensibili con risoluzioni sempre più elevate, rende possibile la gestione delle immagini e dei dati che se ne ricavano in ambienti, mercati e realtà fino a pochi anni fa non prevedibili. L'abbinamento di queste tecnologie con una piattaforma stabile e aperta assicura all'utilizzatore di avere un sistema in grado di evolvere, soddisfacendo i cambiamenti dettati dalle necessità maturate nel tempo grazie anche alle combinazioni offerte dai nostri partner tecnologici. L'affidabilità di prodotti e soluzioni, la professionalità delle aziende che le implementano e le mantengono sono alla base del successo di questo processo, che altrimenti fallirebbe. L'affidabilità è, purtroppo, un parametro non determinabile se non con il passare del tempo e, in molti casi, cede il passo al prezzo che invece è tangibile subito. Milestone crede molto nella certificazione dei propri partner a sostegno di quanto prima descritto, e il nuovo programma dei corsi ne è una prova.

Seconda domanda

Uno degli effetti dell'evoluzione in atto è la possibilità di offrire soluzioni avanzate per ottenere risultati specifici nel contesto sempre più ampio della sicurezza: business intelligence, lettura targhe, riconoscimento volti sono solo gli esempi più noti. Un percorso che enfatizza l'interazione del vendor con i partner (sviluppatori, distributori, systems integrator) nella relazione con il cliente, con una conseguente maggiore responsabilità sull'efficienza dei sistemi realizzati. Come affrontate questo tema qualitativo che, secondo gli analisti, sarà un fattore differenziante sul mercato, in contrapposizione ai prezzi sempre più bassi dei componenti?

Axis (Pietro Tonussi)

Già da qualche tempo gli utenti finali non cercano più un semplice prodotto, ma una "Soluzione", che possa risolvere le loro specifiche problematiche. Soluzioni come la lettura targhe, il riconoscimento volti o la Business Intelligence nel senso più ampio della definizione, prevedono un insieme di diversi prodotti per ogni singola applicazione e per ogni singola richiesta. Parti singole di un unico insieme, che si devono incastrare perfettamente tra loro per garantire l'affidabilità e la qualità della soluzione stessa. E' proprio in questo senso che le partnership devono funzionare e incastrarsi come i pezzi di un puzzle. Partnership che dividerei in due tipologie: le prime con gli "Sviluppatori" e le seconde con gli "Integratori", patrimonio del nostro canale. Con i primi le relazioni non devono essere solo commerciali o semplicemente di "go to market" ma tecniche, con interscambi di informazioni, con aggiornamenti continui (di prodotto e di firmware) e test sul campo per arrivare a garantire la soddisfazione del cliente. I secondi, gli integratori, sono coloro che veicolano le soluzioni, le installano e le configurano, garantendo il loro funzionamento. Proprio per questi motivi devono essere ben supportati e formati, con seminari di aggiornamento costanti nel tempo.



Bosch (Stefano Riboli)

La videosorveglianza ricade all'interno di contesti sempre più ampi, come in applicazioni di business intelligence, o in applicazioni che non sono propriamente del mondo security come ad esempio il marketing intelligence. Bosch Security Systems spinge al massimo l'intelligenza a bordo camera per ridurre i carichi e i costi dell'infrastruttura, cioè il Total Cost of Ownership (TCO) e tramite un programma di canale destinato agli integratori software permette di trovare la miglior soluzione per le necessità del cliente.

L'Integration Partner Program (IPP) è un programma di canale che consente di identificare il partner più idoneo, sia nell'ambito Safety, cioè rilevazione incendio e audio evacuazione, che nell'ambito Security, cioè antintrusione e videosorveglianza. Tramite una soluzione completa e partner specializzati nel mondo del software, possiamo offrire la possibilità di scegliere la soluzione integrata più idonea alle esigenze ed aspettative del cliente.

In contrapposizione ad un mercato che vede la battaglia del prezzo sul prodotto, come Bosch cerchiamo come prima cosa di offrire una soluzione, mettendo particolare attenzione al Total Cost of Ownership, cioè a tutte le voci che compongono il costo totale di gestione dell'impianto, senza rinunciare alla qualità del prodotto.

Hanwha Techwin (Fabio Andreoni)

Questo scenario pone gli operatori del mercato, dai costruttori ai system integrator ai security manager delle aziende, di fronte ad una scelta strategica: operare con soluzioni e standard proprietari o scegliere piattaforme open, rispondenti agli standard internazionali e, per conseguenza naturale, preparate per il futuro?

La nostra scelta, e non da ora, è quella di operare all'interno degli standard più diffusi e consolidati, ed offrire, nel contempo, una piattaforma aperta per consentire a terze parti di sviluppare soluzioni e applicazioni che possano rispondere in modo diretto ad esigenze di mercati verticali specifici.

Riteniamo che, in uno scenario sempre più aperto ed interconnesso, chiudersi all'interno di una soluzione proprietaria di un solo costruttore, possa lasciar intravedere vantaggi nel breve, ma non garantisca l'apertura reale alle nuove opportunità che un approccio Open Platform può portare.

Milestone (Alberto Bruschi)

Milestone ha introdotto il concetto di open platform community, proprio per poter rafforzare il legame tra vendor in grado di sviluppare soluzioni specifiche atte a portare benefici all'utilizzatore. Sistemi di analisi video avanzata, riconoscimento volti, targhe, mappe calde e statistiche marketing basate su varie fonti sono alcune delle particolari soluzioni sviluppate da nostri partner. Milestone coinvolge e viene coinvolta in progetti nei quali l'unione di eccellenze tecnologiche permette di offrire soluzioni altrimenti non realizzabili, né per tipologia né per standard di qualità. La community è una grande opportunità per tutti per poter differenziare l'offerta, creando proposte sartoriali e molto efficaci. Grazie a questo, l'utilizzatore ha un beneficio anche dal punto di vista economico legato al ritorno di investimento e ad un costo di gestione notevolmente ridotto. Valutando il costo totale di esercizio, e non il solo puro costo di acquisto, il sistema risulta quindi economicamente vantaggioso. Il coinvolgimento di partner specializzati è parte del DNA di Milestone.



Videosorveglianza: la qualità del fornitore, un fattore critico. Tavola rotonda virtuale con Axis, Bosch, Milestone – aprile 2016