



# VIDEOSORVEGLIANZA IP

## CONVERGENZA DI CANALI

Elmat gestisce un canale in evoluzione che attinge da installatori e dealer It per un settore in salute che sta dando l'addio al modello analogico di Gianluigi Torchiani. Ha moderato l'incontro Loris Frezzato

**N**elle nostre città tutti ormai abbiamo imparato ad avere a che fare con la videosorveglianza, ovvero con le telecamere più o meno fisse intente a scrutare punti sensibili di banche, abitazioni e magazzini. La proliferazione di questo tipo di apparecchi ha anche provocato legittimi dubbi sul rispetto della privacy. Poco noto al grande pubblico è che il settore, da un decennio a questa parte, sta attraversando una rivoluzione di grande portata, con il passaggio sempre più spinto dalla tradizionale videosorveglianza analogica a quella su protocollo Ip, che assicura vantaggi come l'accesso da remoto (per esempio anche da smartphone) e il collegamento di un numero illimitato di apparecchi senza vincoli fisici.

Dello stato del settore videosorveglianza e delle opportunità per il canale si è parlato in occasione di una tavola rotonda organizzata da Computer Dealer&Var.

Uno dei primi operatori del settore ad aver puntato con forza sul protocollo Ip è Elmat, distributore di Padova attivo anche nei settori Wireless, voce, cabling, networking e audio video comunicazione. «Elmat è nel



mercato dal 1997 - spiega uno dei due titolari e cofondatore dell'azienda, Andrea Rizzo -. Siamo partiti con il cablaggio strutturato, poi nel corso del tempo abbiamo aggiunto pacchetti per system integrator. Nel 2001 abbiamo iniziato anche a trattare la videosorveglianza, lavorando a stretto contatto con brand attivi sul protocollo Ip come Axis e Milestone. Attualmente da noi lavorano

circa una trentina di persone e il nostro fiore all'occhiello è il supporto tecnico, che i nostri rivenditori hanno sempre più la necessità di ricevere». L'intuizione dell'Ip è rivendicata con orgoglio da Matteo Scomegna, distribution manager Southern Europe di Axis, uno dei principali vendor del settore: «Axis è un'azienda It nata nel 1984, che nel lontano 1996 ha lanciato sul mercato la prima telecamera Ip. Abbiamo praticamente inventato il mercato e siamo stati sempre market leader. Oggi però la concorrenza è aumentata e dobbiamo insistere sull'innovazione per mantenere la nostra leadership. Lo scorso anno abbiamo lanciato ben 39 nuovi prodotti. Fin dai primordi abbiamo posto l'accento sulla lealtà nei confronti del canale: passiamo sempre per la distribuzione, anche per gli affari più importanti». Un altro importante vendor del settore è Milestone, azienda danese impegnata nello sviluppo di software per la gestione della videosorveglianza via Rete: «Siamo nati nel 1998 - spiega l'area sales manager Maurizio Barbo -, poco dopo la prima telecamera Axis e oggi siamo presenti in 110 Paesi del mondo. Siamo in pratica una software house che presenta una piattaforma aperta completa per i sistemi di videosorveglianza su Ip. Si tratta senza dubbio di un nostro punto di forza, considerato che negli ultimi 3 anni si è manifestata sul mercato una crescente esigenza di controllo aziendale. Stiamo investendo moltissimo nelle persone e nella tecnologia e due volte l'anno rilasciamo aggiornamenti dei ➤



«In generale ai system integrator chiediamo competenza. Troppo spesso le nostre telecamere sono installate in default. Vorremmo anche ricevere più feedback, così da poterci migliorare. A Elmat chiediamo invece aiuto per conquistare quell'80% di installatori ancora fedeli alla tradizionale videosorveglianza analogica».

Matteo Scomegna - Axis



«Ci servirebbe avere maggiore protezione nelle gare pubbliche, dove spesso il prezzo è al ribasso e non ci consente di avere margini adeguati. Dal nostro punto di vista occorre che gli stessi vendor spingano su questo aspetto con la Pa, con cui spesso hanno contatti. Per quanto riguarda la distribuzione siamo soddisfatti, il rapporto umano che abbiamo con le persone di Elmat è per noi fondamentale».

Marco Pasquino - Lais

## CHI È GENCOM

Azienda di Forlì nata nel 2001, si propone come partner per lo sviluppo e la gestione dell'innovazione tecnologica delle imprese. L'obiettivo è quello di migliorare l'efficienza e le opportunità di mercato delle aziende partendo dall'utilizzo di moderni sistemi di comunicazione, voce, video, dati.

## CHI È LAIS

Fondata a Brescia nel 1978, opera nel settore della sicurezza nell'ambito industriale, bancario, degli enti pubblici e privati, oltre che nel settore del networking e dell'IT. Dal 2003 è presente una divisione IT, il cui staff tecnico è dotato delle necessarie certificazioni in campo sistemistico, di networking, di sicurezza attiva e di reti Wireless.

«... nostri prodotti».

Le nuove prospettive della videosorveglianza sono state già state scoperte da una minoranza di rivenditori, tra cui Gencom, dealer attivo a tutto campo nella comunicazione aziendale: «Ci occupiamo dell'integrazione voce-video - evidenzia il responsabile commerciale Michele Fiumi -. Siamo impegnati soprattutto su un target di aziende medio-grandi e da tempo abbiamo effettuato una scelta di fedeltà su alcuni brand tra cui, per l'appunto, Axis».

Da un diverso tipo di approccio arriva Lais, un partner che, partito nella videosorveglianza analogica, ha deciso negli ultimi anni di virare sul protocollo Ip per non perdere una grande opportunità di business: «La nostra azienda - sottolinea il direttore della divisione IT, Mario Pasquino - nasce nel 1978 a Brescia e opera su tutto il territorio nazionale. Il nostro core business è sempre stato la sicurezza, con annessi servizi di videosorveglianza analogica. La svolta è stata nel 2003 quando abbiamo messo in piedi la divisione IT e progressivamente siamo passati al protocollo Ip. Lavoriamo soprattutto con aziende medio grandi, sia nel campo privato che pubblico». Considerato che la rivoluzione della videosorveglianza Ip ha preso

piede soltanto da alcuni anni, la recessione economica globale ha soltanto sfiorato il settore, come conferma Pasquino: «C'è ormai un forte orientamento delle aziende verso il mondo Ip. Dal nostro punto di vista la crisi sembra ormai superata, recentemente abbiamo avuto delle buone commesse proprio per la videosorveglianza Ip. Noi spingiamo molto su questa soluzione perché è molto meno onerosa e offre anche un valore aggiunto: l'infrastruttura di networking può essere sfruttata per diversi utilizzi, ad esempio per veicolare tutto il traffico della rete wireless aziendale».

Questi vantaggi, secondo gli operatori intervenuti all'incontro, stanno favorendo una crescita della "cultura dell'Ip" tra addetti ai lavori e non. Se fino a non molto tempo fa i dealer avevano a che fare con responsabili degli uffici acquisti che chiedevano semplici telecamere per inquadrare cancelli o ingressi, ora sempre più spesso ci si trova a parlare di IT e allarmistica automatizzata.

Anche dalle medie aziende (dalla 10 telecamere installate in su) arrivano molte richieste di gestione della videosorveglianza da remoto, ad esempio tramite iPad. «La domanda non è più solo quella di protezione del perimetro dell'edificio - puntualizza Fiumi -. Abbiamo anche avuto richieste per utilizzare le videocamere in ambito marketing: ad esempio la grande distribuzione è

molto interessata a capire quali tipologia di persone entrano nei supermercati e la videosorveglianza moderna può senz'altro aiutare in tal senso». Sugli ulteriori sviluppi del settore concorda il manager di Axis: «Paradossalmente il mercato della sicurezza non ha avuto crisi su altri settori, nonostante la leggera flessione subita nel 2009. Ormai la migrazione dall'analogico all'Ip avanza anche se va ancora aiutata. Il futuro è nell'apertura dei sistemi, con prodotti che devono essere aperti e flessibili. Inoltre, considerato che la telecamera ormai è diventata un oggetto "intelligente", ci permette di guardare ad ambiti diversi da quello della sicurezza. Esiste un grandissimo potenziale nel retail e nei trasporti, ma anche nella Pa, dove abbiamo superato quota 300 comuni video sorvegliati da Axis». In un comparto in grande trasformazione e crescita il ruolo del canale non può che essere fondamentale: «Il nostro sviluppo è basato sulla formazione dei partner - spiega Barbo di Milestone -. Abbiamo circa 500 partner in Italia, ogni mese ne certifichiamo circa 30. Esiste una certificazione professional e una advanced, e ci sono anche certificazioni aggiuntive fatte direttamente dalla casa madre, in ogni caso di durata biennale, perché la nostra offerta è sempre nuova, essendo rinnovata ogni 6 mesi». Attore cardine del canale è la distribuzione, in questo caso Elmat, che ha da

tempo deciso di puntare forte sul supporto ai propri dealer: «Per noi si tratta di un aspetto molto importante, proprio per questo motivo ci definiamo distributore a valore - spiega il cotitolare di Elmat, Michele Scapolo -. Innanzitutto la nostra forza commerciale offre un primo livello di supporto ai system integrator. Oltre a questo siamo dotati di un ufficio tecnico che sta molto vicino ai partner a livello progettuale, rispondendo alle domande e offrendo consigli di vario genere. Organizziamo corsi itineranti in giro per l'Italia, in particolare seminari di certificazione ma anche di presentazione di alcuni particolari prodotti. Nella nostra sala corsi si possono toccare con mano e sperimentare gli articoli che abbiamo a catalogo». Formazione e supporto sono infatti tra le maggiori richieste dei dealer: «Il sostegno dei vendor è per noi sicuramente importante in fase di post installazione per problematiche di gestione che possono nascere; sulla parte progettuale siamo invece indipendenti. In ogni caso è ovviamente imprescindibile partecipare alle attività di formazione», concorda Marco Pasquino di Lais. «Formazione e certificazione - conclude Fiumi di Gencom - sono importanti

per noi anche perché ci permettono di presentarci dai clienti con le giuste credenziali. Fondamentale è anche poter sperimentare e

vedere i prodotti presso Elmat. Molto spesso le aziende a cui ci rivolgiamo vogliono vedere in prima persona le soluzioni».

«Ai vendor chiediamo di essere sempre informati sugli ultimi aspetti delle tecnologie. Come aziende siamo sempre presi dal lavoro quotidiano, è dunque difficile che possiamo occuparcene in prima persona. Alla distribuzione chiediamo invece di continuare ad andare insieme dal cliente finale».

Michele Fiumi - Gencom



«Da quando abbiamo incominciato ad affrontare il mercato della videosorveglianza su Ip, abbiamo notato una grande evoluzione nella cultura, sia dei clienti sia del canale: parlare di videosorveglianza o sicurezza è ormai quasi riduttivo e limitativo».

Andrea Rizzo - Elmat



## NELLA VIDEOSORVEGLIANZA SI FA LARGO LA CONVERGENZA

Da ormai un decennio nel settore della videosorveglianza si sta assistendo a una strana convergenza: grazie al progressivo affermarsi delle soluzioni Ip molti system integrator di provenienza IT si sono affacciati nel comparto. Allo stesso tempo numerosi installatori analogici tradizionali stanno migrando verso l'Ip. La rivoluzione è comunque ancora in piena fase di svolgimento, nonostante Elmat abbia iniziato a proporre le soluzioni alternative all'analogico almeno un decennio fa: «All'inizio - spiega il cofondatore e titolare Andrea Rizzo - cercavamo di vendere le telecamere Ip per tentativi. Ci siamo presto resi conto che era inutile cercare di convincere gli installatori tradizionali, quindi ci siamo rivolti ai system integrator, che potevano essere interessati all'opportunità di aprire una nuova linea business e infatti abbiamo avuto successo. In questi anni quello che abbiamo potuto notare è l'evoluzione della cultura: parlare di videosorveglianza o sicurezza è ormai riduttivo e limitativo». In questa fase, comunque, anche gli installatori tradizionali stanno manifestando un crescente interesse: «In tutte le situazioni di cambiamento - evidenzia Matteo Scomegna di Axis - ci sono quelli che seguono subito ma anche quelli più restii a cambiare. Di solito le percentuali sono nell'ordine del 20-80% e più o meno è così anche nel nostro mondo. Ci sono, insomma, installatori

come Lais che scelgono di avventurarsi, ma c'è anche un altro 80% ostile, perché le marginalità nell'hardware dell'analogico sono ancora maggiori. Forse queste aziende non hanno ancora chiaro quanto possano guadagnare sul servizio scegliendo le telecamere Ip». Barbo di Milestone è comunque ottimista: «Le percentuali di adozione attualmente sono più o meno queste, ma c'è comunque una corsa verso l'Ip. Nel 2014 potrebbe esserci addirittura il pareggio di mercato». Molti installatori tradizionali potrebbero dunque presto trovarsi a seguire il percorso da Lais: «Il nostro core business è sempre stato sull'analogico. Quando abbiamo pensato di cambiare modello di business, nel 2003, l'Ip era sostanzialmente ancora sconosciuto, ma ci siamo resi conto che rischiavamo di perdere un treno importante. A posteriori possiamo dire che la scelta è stata sicuramente positiva, anche se ci siamo dovuti impegnare molto per alfabetizzare il personale esistente e trovare nuovo personale specializzato», racconta Pasquino. L'approccio alla videosorveglianza Ip di Gencom è stato invece diverso, come spiega Michele Fiumi: «Noi proveniamo dal mondo Internet. L'approccio alla videosorveglianza è venuto nel tempo. È un passaggio che vediamo naturale: da quel che possiamo osservare il mondo analogico sta progressivamente scomparendo anche nelle piccole realtà»00.



«Vogliamo far capire che Milestone è al fianco dei propri partner, non solo per incontri "ufficiali" ma anche faccia a faccia, così da illustrare loro come funziona la macchina e offrire supporto alle progettazioni».

Maurizio Barbo - Milestone

«Vorrei che i vendor continuino a essere così innovativi come oggi e sarebbe importante che ci aiutassero a salvaguardare la nostra marginalità. Ai system integrator chiedo ci sia data la possibilità di continuare ad avere un rapporto leale e costruttivo».

Michele Scapolo - Elmat

