

Hanwha Techwin Europe, qualità e sicurezza dei prodotti per rapporti sempre più stretti con i Partner di canale

*a colloquio con Fabio Andreoni, Country Manager Italy & Greece per Hanwha Techwin Europe
a cura di Raffaello Juvara*

Con l'avvicinarsi della fine del 2016, abbiamo avuto l'opportunità di incontrare **Fabio Andreoni, Country Manager Italy & Greece per Hanwha Techwin Europe**, per condividere un riepilogo degli ultimi mesi di quest'anno e parlare dei programmi per il 2017.

In due parole, come è stato questo 2016?

Non bastano due parole.

E' stato un anno impegnativo, stimolante ed entusiasmante. Abbiamo gestito un cambio importante nella nostra azienda, con il definitivo arrivo del Gruppo Hanwha e con un cambio di nome che è stato soltanto una parte del processo.

Ma la cosa che più ci ha dato soddisfazione, è stato il fatto di essere stati in grado di trasferire ai nostri partner i fondamenti del piano strategico di Hanwha Techwin Europe per la crescita nel mercato della Sicurezza Professionale.

Quali sono state le chiavi del successo in Italia ed in Europa per Hanwha Techwin Europe nel 2016?

Abbiamo consolidato il nostro ruolo di azienda con spirito di leadership tecnologica, con il rinnovo completo del nostro portafoglio di offerta, che si è modificato sia con le nuove generazioni di prodotti esistenti, ma anche, e soprattutto, con l'introduzione

di nuove gamme e soluzioni per nuove opportunità di business per noi e per i nostri partners, anche al di là della Sicurezza in senso più stretto.

Più in dettaglio, a cosa ti riferisci?

Credo sia ormai risaputo che uno dei punti di forza del nostro line-up siano sempre stati i processori integrati nelle nostre telecamere. Grazie al concetto di Open Platform, abbiamo deciso di sfruttare al meglio la capacità di elaborazione delle nostre telecamere, ed abbiamo aperto la possibilità a partners selezionati di sviluppare plug-in di analisi video per applicazioni specifiche in alcuni mercati verticali. Oggi, quindi, grazie alle telecamere Samsung della serie Wisenet III siamo in grado di offrire prodotti "Plug & Play" per applicazioni verticali di analisi video utilizzabili soprattutto in ambito retail e controllo traffico.

Di fatto, una nuova opportunità di business aggiuntivo per noi ed i nostri partner.

Quali altri prodotti hanno contribuito al risultato del 2016?

Citavo prima il fatto che abbiamo introdotto nuove linee di prodotto. Una di queste è la gamma WiseNet HD+, la nostra soluzione per la VideoSorveglianza FullHD su cavo coassiale.



TECNOLOGIA 4K

Questione di dettagli

WISENET P series
SAMSUNG

Hanwha Techwin presenta la nuova serie Wisenet P, con risoluzione 4K UHD per immagini cristalline e di qualità mai vista.

Ma la risoluzione non è tutto.

Grazie all'esclusiva tecnologia di compressione WiseStream, le nostre telecamere 4K operano con risorse di rete simili a telecamere FullHD H.264.

E con la funzione di auto-tracking digitale, non sfugge nulla al controllo dell'operatore.

Abbiamo 39 anni di esperienza nel video e nell'ingegneria di precisione, e facciamo sembrare facile ogni nuovo prodotto che realizziamo.



hanwha-security.eu
hte.italy@hanwhaw

 Hanwha
Techwin



La nostra scelta strategica, in linea con la filosofia generale di operare all'interno degli standard per garantire continuità ai nostri utenti, è stata quella di sposare la tecnologia più aperta ed indipendente. Scelta che si è rivelata vincente e lungimirante, visto che ora tutti i costruttori convergono verso questo standard con soluzioni ibride, e che alcuni utenti particolarmente importanti hanno sposato in pieno, in un'ottica di investimento a lungo termine.

E per la categoria Network?

Qui è dove abbiamo registrato lo sviluppo più significativo, con l'introduzione della nuova gamma Wisenet Q, da 2 e 4 MP e la nuova gamma Wisenet P, con risoluzione 4K UHD.

In queste due nuove gamme, i nostri centri di R&D, sono riusciti nell'impresa di concentrare tutta l'esperienza trentennale nella gestione delle immagini, sfruttando, nel contempo, tutte le novità portate dallo sviluppo degli standard.

Abbiamo introdotto lo standard H.265, affiancato dalla tecnologia esclusiva Wisestream che, grazie ad una compressione complementare, consente di ridurre fino ad un quarto le risorse necessarie per immagini di qualità.

Al di là dell'esercizio tecnologico, questo aspetto è molto importante ed innovativo.

Grazie alla nostra tecnologia, possiamo infatti gestire flussi video con risoluzione 4K, utilizzando risorse di rete simili a streaming FullHD.

Una tecnologia innovativa come l' H.265 e Wisestream, quali vantaggi porta agli utenti?

I vantaggi sono a più livelli.

Gli utenti possono fruire di immagini con qualità superiore, senza dover rivedere infrastrutture di rete e di storage, mentre gli integratori ed i progettisti possono, a loro volta, proporre, ad esempio su installazioni già realizzate, un up-selling offrendo tecnologie innovative in grado di stimolare aggiornamenti, investimenti e quindi business aggiuntivo.

Tornando al cambio del nome dell'azienda, avete avuto riscontri negativi, considerando che Samsung Techwin era un brand ormai consolidato?

Siamo pienamente consapevoli dell'importanza di un nome come Samsung e del livello di affidabilità e qualità a cui riporta.

Sappiamo, quindi, che il processo di transizione deve essere gestito al meglio e che un aspetto particolarmente importante è la fiducia dei nostri partner e dei nostri clienti. Abbiamo mantenuto questa fiducia grazie ad una comunicazione chiara, trasparente e continua, supportata da azioni e fatti concreti.

In questo, ha aiutato molto il fatto che, nella pratica quotidiana, in realtà le differenze rispetto al passato sono poche, dato che il passaggio ha interessato tutta l'azienda, e non solo un ramo o un dipartimento.

I laboratori di R&D sono gli stessi, l'esperienza è quella di quasi trent'anni di attività, l'organizzazione commerciale, tecnica e logistica sono rimaste invariate.

Qual é l'impatto di operare all'interno di un Gruppo nuovo come Hanwha?

Hanwha é una azienda con una storia consolidata, iniziata nel 1952.

Quindi si tratta certamente di un'azienda nuova per noi e per il nostro mercato, ma ben radicata, con un fatturato globale di 56 Miliardi di dollari, e filiali in tutto il Globo. Per noi di Hanwha Techwin Europe, questo passaggio ha rappresentato un cambio di passo importante, poiché abbiamo vissuto dall'interno, quindi anche un po' in anticipo rispetto a quanto viene trasmesso sul mercato, come il Gruppo Hanwha si muove con investimenti mirati, importanti e votati alla crescita solida e strutturata.

Nelle risposte traspare in piú punti come per Hanwha Techwin sia importante la partnership, la soddisfazione del cliente e la fiducia reciproca.

Puoi darci maggiori dettagli su cosa significa questo per una azienda come Hanwha Techwin?

Per noi, a tutti i livelli, nulla è piú importante della soddisfazione dei nostri clienti e dei nostri partners, che hanno riposto fiducia nel brand Samsung Wisenet, e nelle persone che hanno operato per rendere questo Brand conosciuto e apprezzato.

Sappiamo che offrire prodotti "Best in Class" con tecnologie innovative ed elevato valore aggiunto non é sufficiente. É importante anche creare fiducia da parte dei nostri interlocutori, con una elevata affidabilità dei prodotti ed un elevato livello di supporto pre e post vendita. Tutti aspetti che abbiamo consolidato negli anni, e che siamo lieti di riproporre con la nuova veste di Hanwha.

Oltre agli aspetti legati all'affidabilità dei prodotti e al livello di supporto, ci sono altri elementi su cui fondate la fiducia che viene riposta nelle vostre soluzioni?

Certamente. La nostra mission é vendere sistemi di Sicurezza Professionale.

Quindi, dobbiamo essere i primi ad assicurare che le soluzioni ed i prodotti che vendiamo siano affidabili, ma soprattutto sicuri e protetti da utilizzi non desiderati. Abbiamo processi interni molto rigidi, che ci spingono a verificare costantemente come le telecamere Samsung Wisenet, gli apparati di registrazione e gli applicativi di gestione, nei quali i nostri utenti ripongono la loro fiducia per proteggere i beni piú cari, siano immuni da rischi di attacchi da utenti esterni, o da possibilità di controllo da remoto in modo pericoloso ed indesiderato.

Su questo argomento, che oggi riveste una particolare rilevanza, visto anche gli ultimi fatti che hanno coinvolto altri costruttori, quali sono le azioni concrete che avete intrapreso?

Il processo di verifica della sicurezza dei nostri prodotti era già parte del nostro modo di operare e di sviluppare prodotti.

I firmware delle nostre telecamere includono, e non da oggi, accorgimenti che sono considerati ai massimi livelli top per quanto riguarda misure che possono essere intraprese per prevenire accessi non autorizzati a immagini e dati.

Ad oggi non risultano riportate situazioni problematiche che riguardano installazioni con nostri prodotti.

Tuttavia, abbiamo implementato procedure interne di controllo, che prevedono il monitoraggio continuo di nuove eventuali metodologie di hackeraggio, sia in laboratorio che in campo, per essere pronti a rispondere a qualsiasi nuova minaccia.

Operate da sempre con un canale distributivo selezionato; alla luce di ciò, come riuscite a trasferire la fiducia nel vostro brand al canale e ai system integrators?

La chiarezza nella strategia commerciale e la capacità di stringere partnership selezionate e profonde é uno dei fondamenti del nostro successo commerciale. In questi mesi di transizione, i nostri distributori piú

importanti hanno seguito la nostra strategia e siamo ben lieti di essere riusciti a crescere con loro.

Questo é il risultato di una politica di selezione e di scelta del canale distributivo sulla base della qualità dei servizi a valore aggiunto in grado di offrire al canale.

Da parte nostra mettiamo servizi importanti, come la garanzia di 36 mesi su ogni prodotto, il servizio di Advanced Replacement e il servizio logistico in Europa. I nostri distributori hanno quindi la possibilità di offrire, partendo da questo livello di supporto, servizi a valore aggiunto, che ci permettono di considerare i nostri prodotti come molto ben supportati.

I system integrator possono quindi contare sul fatto che l'acquisto di prodotti Samsung Wisenet, avviene attraverso un canale distributivo, qualificato, selezionato e costantemente aggiornato, tecnicamente e commercialmente, da parte del costruttore.

Nel 2016 abbiamo iniziato anche un processo di selezione e certificazione dei system integrator, con il programma STEP, che ha lo scopo di estendere la partnership anche al canale.

Tramite STEP, nel 2016, siamo stati in grado di stringere partnership importanti con system integrator di riferimento, e chiudere business e progetti importanti con reciproca soddisfazione. E su queste basi proseguiremo il consolidamento del nostro canale anche nel 2017.

Hai anticipato qualcosa per il 2017. Che cosa altro vi aspettate?

Tantissime novità, oltre al consolidamento sul mercato di tutti i nuovi prodotti arrivati alla fine del 2016.

Il rinnovo e l'ampliamento della gamma di prodotti e soluzioni non é finito, anzi, proseguirá con novità rilevanti già nel primo quarter. In particolare, lanceremo la nuova gamma Wisenet X, telecamere network con una capacità di processo ed analisi video molto superiore ai livelli standard di mercato.

Abbiamo già definito anche il piano di investimenti di marketing, per supportare la nostra crescita, con attività che ci vedranno impegnati sul territorio, con training, roadshow e seminari.

E poi concluderemo l'anno con una importante presenza a SICUREZZA 2017, dove come sempre, ma in uno spazio molto più ampio che in passato, giocheremo il nostro ruolo di "trend-setter" in questo mercato, ed avremo modo di presentare le novità in serbo per il futuro, incontrare i nostri partner e condividere le strategie.

Sicuramente, un altro anno di lavoro serrato, che siamo pronti ad affrontare con l'entusiasmo di sempre, affiancati da tutti i nostri Business Partners, per continuare a giocare il nostro ruolo di leader tecnologico nel mercato della Sicurezza Professionale.



Hanwha Techwin Europe

CONTATTI: HANWHA TECHWIN EUROPE LTD

Tel. +39 02 38608228

www.hanwha-security.eu