

Da Mirasys prodotti e servizi di qualità per un VMS sulla misura dell'utente

*a colloquio con Elio Argenti, General Manager Mirasys Italia
a cura della Redazione*

Il mercato della videosorveglianza è entrato in una fase di grandi cambiamenti, con una forte crescita di attenzione per i software gestionali e di analisi.

Quali sono le proposte di Mirasys?

Mirasys sta intensificando la propria produzione di funzionalità base, in modo da rispondere sempre più alle esigenze del mercato VMS. Contemporaneamente, sta potenziando le proprie offerte per i mercati verticali, con una particolare attenzione alla gestione del traffico, alle integrazioni con applicazioni di marketing, Business Intelligence, controllo accessi, sistemi di allarme, e soluzioni di analisi video fornite da produttori esterni. L'attenzione alle soluzioni ed alle integrazioni è diventato il motivo principale di sviluppo. Ci si rivolge sempre più al mercato di System Integrator a valore aggiunto, in modo da poter soddisfare e rispondere alla domanda di soluzioni che vengono richieste dal mercato.

Il tutto in funzione dell'uscita della nuova release 8.0, che verrà presentata nei primi mesi del prossimo anno che aggiungerà ulteriori possibilità di interfacciamento con sistemi esterni e di gestione completa del VMS e delle eventuali integrazioni tramite la GUI Mirasys. L'attuale versione del software è stata implementata ponendo attenzione soprattutto all'usabilità della GUI, in modo da rendere l'attività del personale di sorveglianza e controllo più facile e pratica, con maggiori possibilità di prendere in carico tempestivamente gli allarmi. Ad esempio, nella GUI le mappe grafiche possono reagire agli allarmi cambiando automaticamente la



mappe visualizzate; oppure le griglie dove disporre le telecamere possono essere dimensionate a piacere, consentendo la disposizione di telecamere di qualsiasi formato. Le stesse griglie personalizzate possono ora contenere anche moduli di plug-in, come il web browser, le mappe, il modulo di lettura targhe, i moduli custom di integrazione, eccetera, in modo da costruire un ambiente di visualizzazione e controllo eccezionalmente personalizzato, in modo semplice ed intuitivo. Tutti i layout così creati possono essere poi facilmente memorizzati, ed anche condivisi con altri utenti. All'occorrenza, un layout salvato può essere richiamato automaticamente in base a determinate condizioni.

Quindi, già oggi il client Mirasys, denominato Spotter, permette una visualizzazione immediata di molteplici funzionalità, oltre ad avere la possibilità di usare

eventuali integrazioni come plug-in, gestendole direttamente dallo schermo come parte integrante del prodotto.

Lavorando in collaborazione con i propri Partner, aumenta direttamente il numero di integrazioni possibili ed aumenta parallelamente anche il numero delle funzionalità di Analisi Video che possono essere gestite dal VMS Mirasys, integrando le già potenti funzioni VCA Mirasys con prodotti specifici di terze parti. Il prodotto Mirasys, vista la sua semplicità di integrazione, può essere diretto gestore di una soluzione che va ben oltre le funzioni di VMS, oppure può essere parte integrante di una soluzione di ancora più ampie dimensioni. Questo vale a dire, quindi, che può essere integrato in sistemi di supervisione che gestiscono un insieme di allarmi e sistemi, presentando un'unica interfaccia all'utilizzatore. Ritornando alle funzionalità dirette di supporto al Marketing, alla Business Intelligence ed all'analisi video, possiamo citare, per il supporto alla Business Intelligence, la possibilità di generare report, sia di dati di audit del sistema, che di qualsiasi altro tipo di dati (es. i metadati degli allarmi, della VCA, della lettura targhe, dei POS, etc...) tramite il modulo addizionale Carbon Reporting.

Inoltre, tramite i moduli di Mirasys Activity Map (MAP) disponiamo di un ottimo strumento per fornire importanti informazioni di marketing, grazie ai dati ricevuti dall'infrastruttura di sorveglianza. MAP è un insieme di strumenti atti a visualizzare la densità di movimento sulla base di dati pertinenti a diversi luoghi. Vengono mostrati sia i flussi di traffico, così come le persone o i veicoli che hanno sostato in un determinato punto per quello che potrebbe sembrare un periodo significativo. MAP è in grado di visualizzare il traffico nel tempo, oppure in tempo reale, al fine di fornire informazioni di marketing essenziali per campagne di vendita, o sul comportamento dei consumatori in determinati luoghi commerciali, nonché indicazioni generali sul traffico stradale, o segnalazioni nel caso di particolari congestioni.

Più in dettaglio, quali sono i vantaggi delle vostre soluzioni rispetto agli altri player?

Le nostre soluzioni sono basate su cardini fondamentali, molti dei quali sono visibili "sotto il cofano motore", come le tecniche per garantire l'affidabilità e la robustezza del sistema. Una delle caratteristiche proprietarie di Mirasys VMS è, infatti, il sistema per valutare l'effettiva potenza dell'hardware disponibile, sistema che garantisce sempre un controllo sulle prestazioni, prevenendo in tal modo i blocchi per sovraccarico dell'hardware. Un'altra caratteristica proprietaria di Mirasys VMS è la registrazione sicura su dischi multipli (SDD, Secure Data Distribution), che evita perdite nelle registrazioni dovute a guasti HW, anche in mancanza di costose controller RAID. Un'altra caratteristica utilissima, sia per i System Integrator che per il cliente finale, è la possibilità di salvare la configurazione completa di un sistema, anche multi-server, e di poterla ripristinare in tempo reale anche su un sistema installato ex-novo. Questa funzionalità è presente in Mirasys VMS praticamente da sempre e consente, quindi, di ricostruire, in pochi minuti ed in modo completo, un'installazione compromessa da guasti hardware irrimediabili. Sulle macchine complete fornite da Mirasys, inoltre, questa possibilità è potenziata dal cosiddetto sistema ABUR, cioè la possibilità di ripartire da una Flash Memory interna al sistema, e ricostruire in tempi brevissimi un sistema completo, compreso il sistema operativo Windows. Partendo da questa solida struttura di base, ritengo che la flessibilità, la facilità d'uso, la facilità di integrazione con altri software facciano parte delle caratteristiche del sistema Mirasys VMS.

Un'ulteriore e fondamentale differenza, a mio modo di vedere, è data dal supporto pre e post vendita, che aiuta ad identificare le reali necessità del cliente, ad identificare il corretto dimensionamento di tutto l'hardware coinvolto, e ad effettuare un corretto dimensionamento della rete, al fine di consentire sempre un'installazione esente da difetti e, a posteriori, un

efficace supporto della soluzione. Risulta, infatti, sempre essenziale il poter usufruire di un supporto diretto ed immediato a fronte di eventuali problematiche che si dovessero verificare su una installazione, soprattutto se complessa. Mirasys lavora a stretto contatto con i Partner e i System Integrator, in modo da poter fornire, attraverso supporto diretto e training mirati, una sempre maggiore conoscenza del prodotto che permetta di gestire in modo completo qualsiasi tipo di problematica legata all'utilizzo "sul campo". La presenza di Mirasys in Italia, con vendita e supporto, permette anche di avere un interfacciamento costante e veloce con la casa madre, a fronte di richieste commerciali particolari e di specifiche soluzioni tecniche legate ad un particolare progetto.

Dal vostro punto di osservazione, i clienti sono pronti a scegliere in base a criteri qualitativi dei prodotti e di affidabilità complessiva dei partner o prevale ancora il criterio del prezzo più basso?

Dipende molto dal punto di partenza, che risponde a questa domanda: quali sono le esigenze del cliente? Ogni cliente ha il proprio tipo di esigenza. Oggi esistono prodotti che rispondono a quasi tutte le esigenze, dalle più semplici alle più complesse. Lo dico da sempre: se un cliente risolve le sue esigenze con un prodotto che costa poco, è inutile che vada a cercare un prodotto più robusto o con più funzionalità che, per le proprie esigenze, non userà mai. È molto meglio che acquisti il prodotto che a basso prezzo risolve le sue necessità. Altro discorso se un cliente ha necessità più complesse. Sono, ovviamente, tipologie di mercato che necessitano di risposte diverse in termini di prodotto.

Qui si entra ancora nella risposta data al punto precedente in termine di considerazioni da fare. Io credo che, al di là di una ricerca economica la più conveniente possibile, anche i clienti si rendano conto di cosa chiedono e, di conseguenza, anche dei costi che bisogna sostenere per soddisfare le proprie esigenze. Una volta appurato che il prodotto risponde alle esigenze tecniche, il prezzo non è il problema principale.

I partner di canale di Mirasys sono i systems integrator. Come vi rapportate con i clienti finali?

Mirasys non vende ai clienti finali, ma ai System Integrator, attraverso alcuni Partner selezionati. Fino ad oggi Mirasys non ha utilizzato il Distributore classico perché il prodotto deve avere un minimo di conoscenza da parte del System Integrator che lo va ad installare dal cliente finale. Attualmente noi distribuiamo il nostro software attraverso System Integrator a valore aggiunto che supportano a loro volta i vari System Integrator che si rivolgono a loro per l'acquisto. Questo approccio ha riscontrato un buon risultato, in quanto tutta la catena coinvolta, Partner/System Integrator/End User, riceve un costante supporto, in dipendenza dal livello di complessità della richiesta.

I training fanno da complemento a questo scenario, in quanto chi va ad installare Mirasys da un cliente finale ha sempre un supporto efficace. L'utente finale si trova in questo modo ad avere a disposizione, in termini di supporto, una vera e propria organizzazione multilivello, con il vantaggio di avere contemporaneamente, quando necessario, sia il supporto diretto dei System Integrator, sia dei Partner di canale, fino ad arrivare al vertice, cioè alla casa madre, tramite il supporto ufficiale italiano.



CONTATTI: MIRASYS LTD

Tel. +39 02 36723101
+ 39 345 1089102
www.mirasys.com