

Da Alesys i software di centralizzazione user friendly

Intervista a Alessandro Ferrari, CEO di Alesys

Ci può parlare di Alesys e della sua storia?

Alesys nasce nel 2003 come società di consulenza per lo sviluppo di software personalizzati, che la portano a collaborare con alcune aziende del settore della sicurezza. Sono gli anni in cui si inizia a parlare, anche nel nostro settore, di IP e iniziano ad affermarsi i primi software per gestione video, tecnologia che si preannunciava pronta a soppiantare tutti gli altri dispositivi.

Nei primi due anni di attività, mi resi conto della necessità di trovare una soluzione semplice per la gestione unificata di tutti i sistemi di sicurezza e non solo per il video, che aveva raggiunto già importanti traguardi.

L'idea fu quella di virtualizzare i pannelli sinottici che, seppur ormai obsoleti, erano ancora molto utilizzati. Un software incentrato sulle mappe interattive era la soluzione.

Il nostro giovane team di sviluppo (all'epoca nessuno di noi aveva raggiunto i 30 anni) iniziò a lavorare all'idea, arrivando nel 2007 alla prima versione stabile del prodotto la cui compatibilità era ridotta però a pochi dispositivi. Inizialmente, la parte più complicata è stata proprio convincere i produttori a rilasciare gli strumenti per l'integrazione, che era vista con un po' di distacco. Per fortuna, oggi, la situazione è molto diversa e la collaborazione con i vari brand è fondamentale.

A distanza di tanti anni, la tecnologia e gli scenari sono molto cambiati e Alesys, attraverso continui investimenti in ricerca e sviluppo, non ha mai smesso di seguire l'innovazione e le sempre più crescenti esigenze del mercato.

Nell'ultimo anno, Alesys ha inoltre deciso di presentarsi con un look rinnovato e una nuova organizzazione per supportare al meglio il partner nelle fasi di analisi e proposizione.



In che modo riportate nei vostri software l'idea "user friendly"?

In tutti i progetti che seguiamo mettiamo sempre al primo posto l'utente che, nella maggior parte delle occasioni, non è una figura tecnica. Questo significa gestire un allarme in modo rapido e con una procedura omogenea per tutti i sottosistemi, in modo totalmente trasparente per l'operatore.

In secondo luogo, si cerca di agevolare il lavoro dell'installatore o del manutentore.

Interfacce semplici e guidate permettono di avere una maggiore produttività e una rapida curva di apprendimento dell'utilizzo del software. Questo significa che il partner può gestire in autonomia le soluzioni con un risparmio notevole a livello di "total cost of ownership".

Il punto chiave è di rendere l'utilizzo e l'aspetto del programma il più possibile simile a concetti ed esperienze note all'utente, risultando così ergonomico.



In un'ottica di miglioramento ed evoluzione degli sviluppi è estremamente importante il feedback dei clienti e dei partner perché l'operatività e le esigenze del campo sono diverse da quelle degli ambienti di test. Una cosa da evitare è proprio l'aggiunta di funzioni che appagano più il team di sviluppo rispetto all'utilizzatore. Spesso gli utenti subiscono strumenti non ottimali perché "se è così ci sarà un motivo a me sconosciuto".

La "nuova normalità" attribuisce un ruolo determinante alle piattaforme di gestione di sistemi da remoto. Cosa proponete ai vostri mercati verticali di riferimento?

La "nuova normalità" ha velocizzato un processo già iniziato grazie all'evoluzione delle tecnologie e della velocità delle reti. La supervisione remota multi-sito è sempre più richiesta in tutti gli scenari, non solo di vigilanza. La velocità delle reti geografiche permette ormai di avere un numero di flussi video consultabili dall'operatore come se fosse sul sito locale. Questa condizione permette un'operabilità con la stessa esperienza "utente locale".

La remotizzazione degli allarmi non è l'unico scenario in cui la supervisione può essere applicata. Le nostre soluzioni sono utilizzate, molto spesso, anche nella sicurezza di edifici o di campus dove la dimensione o la rapidità di intervento sono molto importanti.

Pensiamo, ad esempio, ad un centro commerciale o ad un campus industriale: l'identificazione di un allarme, magari incendio, deve permettere un intervento rapido e mirato per non creare panico o interruzioni importanti di servizio. Sia da remoto che in locale, una nuova tendenza è poi quella legata alle funzionalità di conteggio degli accessi: nato inizialmente per un utilizzo prettamente statistico in ambito marketing e commerciale, oggi è molto richiesto in ambito safety per la regolamentazione delle presenze attraverso semafori o pannello sinottico così come presente nel nostro software Enumero.

Come interagite con i vostri partner nel percorso di integrazione sempre più spinta di questo periodo?

L'integrazione ha raggiunto livelli inimmaginabili fino a qualche tempo fa, non solo in termini di prodotti e sistemi ma anche di procedure e sinergie tra le figure aziendali. La migrazione verso un mondo sempre più su IP impone la collaborazione tra le figure deputate alla security e gli IT manager. Questo scenario presenta nuove sfide per lo specialista di sicurezza come, ad esempio, la gestione della cyber security.

La sicurezza, l'integrità del dato e gli scenari di rete complessa sono ormai una richiesta ricorrente da parte degli utenti. Oltre ad un focus di sviluppo rispetto agli standard di sicurezza, è importante fornire un servizio di consulenza che possa aiutare l'interazione tra i dipartimenti.

La soluzione, quindi, per una reale e proficua collaborazione, è quella di supportare il partner in tutte le fasi di prevendita e progettazione, in modo da rispondere alle richieste e i desideri del cliente finale. Un altro aspetto importante è la continua formazione dei nostri partner.

La formazione è fondamentale e viene erogata in diverse modalità: dai corsi alla fornitura licenze ad uso interno, che il partner può utilizzare per sperimentare o testare le funzionalità del sistema.

Dall'altro lato, la partnership con i produttori rappresenta un punto chiave per una soluzione di integrazione come la nostra. La conoscenza dei prodotti gestiti ci permette di aiutare l'installatore a risolvere le possibili problematiche attraverso un canale di supporto unico. All'interno del nostro laboratorio, infatti, testiamo ogni prodotto accuratamente prima di integrarlo per comprenderne i punti di forza e le possibilità. Così facendo siamo in grado di rispondere alle necessità del cliente in modo concreto ed esperienziale per accompagnarlo nell'intero processo.

Oltre a ciò, conoscere il prodotto, significa fornire la migliore integrazione in termini di funzionalità e ergonomia, nostri focus principali da sempre.