

Reconeyez: da esperienze estreme soluzioni per la sicurezza di cantieri, campi solari, discariche

intervista a Stefano Torri, VP of Sales - Southern Europe presso Reconeyez

Ci può presentare l'azienda e la sua storia?

Reconeyez è un marchio commerciale di proprietà di Defendec, un gruppo basato in Estonia, nell'estremo Nord Est dell'Unione Europea, un paese in cui la forte componente tecnologica sta prepotentemente emergendo. Defendec è stata fondata nel 2009, perseguendo il progetto di dotare le guardie di confine estoni di una soluzione che potesse supportarle nel monitoraggio e nella sorveglianza del delicato confine a Est del paese, ossia quello con la Russia. Un confine complesso, non solo perché l'Estonia alcuni anni prima si era resa indipendente proprio dall'ex-colosso sovietico e che rappresenta una delle frontiere più esposte dell'intera Unione Europea (come l'attualità ci ha purtroppo confermato con la guerra russo-ucraina), ma anche perché si tratta di un confine particolarmente difficile dal punto di vista climatico, ambientale ed infrastrutturale. Fino al 2018, Defendec ha esteso a 30 diversi paesi la propria soluzione nel campo della protezione dei confini, in ambito militare e della difesa e proprio in quell'anno ha realizzato il potenziale che il sistema avrebbe potuto offrire anche in ambito commerciale. È proprio allora che nasce il marchio Reconeyez, una commistione del verbo inglese "riconoscere" e della parola "eyes", occhi. Sta proprio nell'intelligenza artificiale, ossia nella capacità di discriminare una reale situazione di rischio o pericolo da un falso allarme, uno dei valori aggiunti della soluzione Reconeyez.

Quali sono i programmi per il prossimo futuro?

Dal 2018 siamo cresciuti rapidamente, raddoppiando anno dopo anno il volume di sistemi installati, trend che continua tuttora, con decine di migliaia di dispositivi online in più di 40 paesi in tutto il mondo. La produzione, così come l'ingegnerizzazione del prodotto, avvengono integralmente



nella sede principale di Tallinn, capitale dell'Estonia, garantendo una qualità costruttiva ed un controllo totale della filiera di altissimo livello. Essendo l'Estonia un paese comunitario, l'importazione dei prodotti in Italia è particolarmente agevole e veloce. Personalmente, pur avendo viaggiato in moltissimi paesi sia in Europa che in tutti i continenti, la "piccola" Estonia mi ha davvero stupito in modo estremamente positivo, per modernità, efficienza e semplificazione tecnologica. Ora Reconeyez è presente con proprio personale nel Regno Unito e negli Stati Uniti, oltre che ovviamente in Estonia e in Italia.

Quali sono le vostre principali linee di prodotto?

La nostra soluzione si trova a metà strada tra il sistema di antintrusione per esterni e la videosorveglianza. Si tratta di un sistema di allarme wireless con verifica visiva, completamente autonomo, sia per quanto riguarda l'alimentazione (a batterie ricaricabili, fino a 400 giorni di utilizzo), sia per la connettività, che sfrutta la rete mobile

4G, con architettura cloud e intelligenza artificiale per ridurre drasticamente i falsi allarmi. Provenendo dal mondo militare, non solo si tratta di una soluzione robusta e veloce da installare, ma è anche dotata di una serie di accorgimenti in termini di sicurezza dei dati: memoria non estraibile, comunicazione criptata, certificato di sicurezza per ogni singolo dispositivo che rende anche un eventuale furto completamente infruttuoso e tanto altro. Per questi stessi motivi, la soluzione rispetta anche le direttive privacy del GDPR: le immagini possono essere cancellate in automatico dopo un certo numero di giorni e i server su cui opera il cloud sono tutti situati in paesi UE. Ci sarebbero già tutti i presupposti per appassionarsi al nostro prodotto, anche prima di passare in rassegna la nostra architettura cloud che, personalmente, ritengo il vero valore aggiunto della soluzione. Dal cloud posso monitorare gli allarmi provenienti da tutti i dispositivi installati, indipendentemente da dove essi si trovano: posso configurarli, creare programmi di attivazione e disattivazione anche complessi, valutare tutte le informazioni relative alla manutenzione, come lo stato delle batterie, il livello del segnale di comunicazione tra dispositivi e 4G, il numero e la classificazione degli allarmi ricevuti da ogni dispositivo e moltissimo altro. Posso anche interfacciarmi con centrali di ricevimento allarmi esterne, usando il protocollo di comunicazione da loro adottate, come nel caso delle vigilanze. Potremmo parlarne per ore, ma decisamente meglio farsi fare una dimostrazione...!

Quali sono le principali categorie di utilizzatori dei vostri sistemi?

Per quanto riguarda i campi di applicazione e gli effettivi utilizzatori dei nostri sistemi, questi sono i più diversi: quando serve estendere la sicurezza per esterni anche in situazioni complesse o estreme, Reconeyez ha la soluzione giusta. Cantieri edili (con tutte le problematiche attuali, legate al superbonus 110%, al furto di materiali e carburanti, alle lacune infrastrutturali fino ad uno stadio avanzato dei

lavori), le proprietà vacanti ed abbandonate, i parchi solari ed eolici, i poli logistici, tutti quegli ambiti in cui la sicurezza da esterni diventa un elemento imprescindibile e su cui fare affidamento, anche se le infrastrutture esistenti, o i costi per implementarle, non consentono l'utilizzo delle tecnologie tradizionali, come la videosorveglianza. Pensiamo poi alle scariche abusive, che sono in continua evoluzione e che deturpano i nostri paesaggi e avvelenano le nostre campagne. È un problema annoso e difficile da risolvere, non solo in Italia, che va affrontato con decisione dalle amministrazioni locali dotandosi di strumenti tecnologici flessibili e dal costo contenuto, ma anche professionali e robusti.

Come avete organizzato la vostra presenza sul mercato italiano e quali sono i vostri obiettivi?

Siamo in Italia dalla fine dello scorso anno e quindi in questa fase siamo in piena attività di business development e di creazione di partnership commerciali e tecniche. A regime, prevediamo un canale misto in cui la distribuzione si affianca a system integrator evoluti e specializzati nei mercati verticali che intendiamo presidiare. C'è molto interesse per la nostra soluzione innovativa, che apre nuovi orizzonti e nuovi canali. Il nostro primo distributore in Italia è stata la Bettini che ha creduto nel prodotto e nei mercati ad esso collegati. Abbiamo anche un partner internazionale, VPSitex che ha una sede in Italia e che adotta un interessante schema di noleggio nell'ambito dei cantieri edili e delle proprietà vacanti. C'è ancora molto "work in progress" ma i risultati sono incoraggianti e personalmente non ho dubbi che anche l'Italia adotterà le nostre soluzioni in misura crescente, come già avviene nelle principali economie europee e mondiali. Creare e commercializzare soluzioni ad elevato grado di sicurezza comporta una notevole responsabilità: essere nati nel mondo militare, in cui le esigenze sono particolarmente stringenti, è un asset che non molti dei nostri competitor può vantare.



Contatti:
[Reconeyez Italia](https://www.reconeyez.com)
stefano.torri@reconeyez.com
www.reconeyez.com/it