

## Aggiornamento su Tyco

*Sono passati oltre due anni dalla fusione tra Tyco e Johnson Controls. In questa intervista Els Verhoeven, Sales Director Europe per i marchi Tyco nei prodotti di videosorveglianza e controllo degli accessi, risponde ad alcune domande sul futuro della divisione prodotti di sicurezza.*

**D:** Dopo la fusione tra Tyco e Johnson Controls, molti operatori nel settore della sicurezza elettronica avevano previsto che il nome Tyco sarebbe scomparso e che tutti i vostri prodotti sarebbero stati rimarchiati. Questa previsione è ancora valida?

**R:** Se è vero che quasi tutti i prodotti Tyco sono stati o saranno rimarchiati con i brand Johnson Controls, i prodotti della divisione sicurezza rappresentano un'eccezione. La decisione di mantenere il nome Tyco è frutto del fatto che il nostro è un marchio consolidato e di ottima reputazione nel settore della sicurezza elettronica. Semplificando, possiamo dire che oggi siamo orgogliosi di lavorare per Johnson Controls ma i prodotti che vendiamo sono Tyco.

Per tutti gli altri aspetti, il fatto di far parte e di essere supportati da una grande azienda come Johnson Controls è una condizione più che positiva per il nostro successo futuro, perché ora possiamo offrire soluzioni ancora più complete. La nostra proposta dovrebbe risultare attraente per gli integratori di sistemi e, tramite loro, per gli utenti finali interessati a operare in edifici intelligenti, perché in noi possono trovare un unico interlocutore in grado di realizzare una soluzione completa.

### **Approccio al mercato**

**D:** La vostra idea di soluzione completa comprende anche l'installazione dei prodotti?

**R:** No. Alcuni ci confondono con la divisione di JCI dedicata alle attività di installazione, ma in realtà siamo due business unit indipendenti, ognuna con le proprie strategie e i propri obiettivi.

Apprezziamo e rispettiamo il ruolo fondamentale degli integratori di sistemi, che con la loro attività consentono agli utenti finali di trarre il massimo vantaggio dagli investimenti nelle soluzioni di videosorveglianza e controllo degli accessi di Tyco. Per questa ragione, non vendiamo direttamente agli utenti finali e ci rivolgiamo al mercato solo attraverso le società che installano e mettono in opera le nostre soluzioni.

### **Risultati oltre le aspettative**

**D:** Come fate a restare competitivi visto il grande numero di concorrenti che si contendono le quote di mercato?

**R:** È un mercato altamente competitivo, ma siamo riusciti a mantenere gli ottimi risultati dei marchi CEM, C-CURE e Kantech nel segmento del controllo degli accessi e dei marchi American

Dynamics, Exacq, Illustra, victor e VideoEdge nel campo della videosorveglianza perseguendo sempre l'eccellenza in tutto ciò che facciamo.

**D:** Può fare qualche esempio?

**R:** Diamo grande importanza alla scelta di partner certificati per l'integrazione dei sistemi e forniamo loro la migliore formazione e il massimo supporto possibile per le attività di progettazione, installazione, messa in opera e manutenzione. Per tutti i nostri marchi di videosorveglianza e controllo degli accessi ci affidiamo a specialisti pre-vendita di eccellente reputazione, che operano a stretto contatto con i nostri consulenti e i nostri partner nell'integrazione dei sistemi per garantire che ad ogni utente finale venga proposta la soluzione più adatta.

Un altro tassello importante è rappresentato dai nostri specialisti del supporto tecnico che, con le loro competenze e il loro impegno, affiancano in modo ottimale i colleghi responsabili per la progettazione hardware, lo sviluppo software, il controllo di qualità e il testing. Nel suo insieme, il team può vantare un insieme davvero impressionante di lauree specialistiche e di certificazioni di Cisco, Microsoft e altri operatori di primo piano nel campo delle tecnologie IT. Considerando il patrimonio di conoscenze e gli *skill set* condensati in questa squadra, è pressoché impossibile che non riesca a risolvere in breve tempo qualsiasi tipo di problema tecnico.

Il nostro obiettivo è semplificare il più possibile per gli integratori di sistemi le operazioni di installazione, messa in opera e manutenzione dei nostri prodotti; per questa ragione il team, oltre a occuparsi del *problem solving*, propone regolarmente soluzioni ingegneristiche e best practice per i progetti di ampia portata che prevedono soluzioni integrate complesse. Questa è forse la ragione principale per cui i marchi Tyco si sono guadagnati la fedeltà e il rispetto di un numero così alto di integratori di sistemi in tutta Europa.

### **Soluzioni esclusive**

**D:** Ci sono particolari prodotti di sicurezza marchiati Tyco che a suo parere si distinguono dalle altre offerte disponibili sul mercato?

**R:** Potrei usare tutta questa intervista per elencare la serie di motivi per cui le soluzioni a marchio Tyco dovrebbero costituire la prima scelta per chiunque cerchi una soluzione di videosorveglianza o di controllo degli accessi robusta e orientata al futuro. L'aspetto che mi interessa sottolineare è che molti dei nostri prodotti incorporano funzionalità innovative che si trovano soltanto nelle soluzioni Tyco, e che evidenziano l'alto profilo dei nostri team di progettazione e sviluppo. La maggior parte di questi prodotti sono stati sviluppati in risposta al feedback dei nostri clienti e sono pensati per offrire vantaggi pratici e concreti.

**D:** Può fare qualche esempio di queste soluzioni speciali?

**R:** Recentemente abbiamo lanciato un NVR (Network Video Recorder) VideoEdge® *Deep Intelligence* a 8 canali che utilizza tecniche di apprendimento automatico con l'ausilio di un potente processore grafico (GPU). L'NVR così ottimizzato può eseguire operazioni di video intelligence molto più accurate rispetto ai normali metodi di analisi video.

Le operazioni di monitoraggio e conteggio persone basate sulle immagini di una telecamera sopraelevata risultano altamente precise, perché l'NVR VideoEdge® Deep Intelligence è in grado di distinguere in modo più efficiente le persone dagli oggetti nel campo visivo. La ragione è che viene 'pre-istruito' con migliaia di immagini di riferimento e, grazie a questa dotazione di partenza, già al primo avvio è pienamente funzionale per la maggior parte delle applicazioni.

Se a questo si aggiunge l'ampia suite di analisi disponibile sull'NVR VideoEdge® Deep Intelligence, che comprende funzioni per rilevare la formazione di gruppi e la permanenza, funzioni di protezione perimetrale e le capacità di comando e controllo del VMS (Video Management System) victor, gli utenti hanno a disposizione una serie di opportunità per migliorare la produttività e raggiungere livelli più alti di sicurezza e consapevolezza ambientale.

### **C-CURE 9000**

Credo che C-CURE 9000 sia la piattaforma di controllo degli accessi più flessibile e di facile impiego oggi disponibile, ma l'aspetto che i clienti sembrano apprezzare di più sono le capacità di reportistica del sistema, che permettono ad esempio di monitorare e verificare il rispetto delle procedure sanitarie e di sicurezza o di altre disposizioni normative.

Inoltre, il chiosco di auto-registrazione di C-Cure 9000 riduce il carico di lavoro degli addetti alla reception, rende più veloci le procedure di accettazione e offre una soluzione sicura e tracciabile per la gestione dei visitatori, studiata per aderire pienamente agli obblighi previsti per le aziende in materia di protezione dei dati, riservatezza e dotazione IT.

C-Cure 9000 offre inoltre ai visitatori la possibilità, attraverso un plugin per la generazione di credenziali QR, di ricevere credenziali di accesso temporanee sul proprio smartphone sotto forma di codici QR.

### **Protezione dagli attacchi informatici**

**D:** Il rischio di attacchi informatici alle soluzioni di sicurezza elettroniche è sempre un tema di grande attualità, e alcuni dei vostri concorrenti hanno richiamato loro malgrado una certa attenzione dichiarando che alcuni dei loro prodotti sono attaccabili attraverso 'back-door' nel firmware. Quali misure sta adottando Tyco per evitare questo tipo di danni alla sua reputazione?

**R:** Il primo punto da sottolineare è che adottiamo una politica di assoluta trasparenza riguardo ai problemi di sicurezza informatica. Quando veniamo a conoscenza di una minaccia, informiamo tempestivamente i nostri partner nell'integrazione dei sistemi e comunichiamo il nostro piano d'azione per risolvere il problema.

Di fatto, da diverso tempo siamo all'avanguardia nel nostro settore sul fronte della sicurezza informatica. Le telecamere Illustra, ad esempio, comprendono funzioni di protezione con password multilivello, filtri per gli indirizzi IP, registri di accesso degli utenti e funzioni di gestione dei certificati.

Entrambe sono state progettate e realizzate secondo la rigorosa procedura prevista dal Cyber Protection Program di Tyco Security Products, una delle prime iniziative del settore a offrire un approccio olistico alla sicurezza informatica per i prodotti di sicurezza fisica.

Il programma raccoglie i feedback dei team IT, dei professionisti della sicurezza e degli esperti di cyber-security per formulare sia una serie di best practice per i processi di sviluppo, testing e valutazione dei prodotti, sia linee guida di configurazione orientate alla compliance che permettono di proteggere i nostri prodotti di sicurezza fisica da attacchi, manomissioni, interruzioni di servizio, accessi non autorizzati o usi impropri.

Le sei parti del programma sono studiate per offrire agli integratori di sistemi e agli utenti finali la certezza che le soluzioni di sicurezza elettronica Tyco sono il più possibile al riparo da possibili elementi di vulnerabilità.

## **2019**

**D:** Pensa che il 2019 sarà un anno di successo per lei e i suoi colleghi di Tyco?

**R:** Certamente. Sono molto fiduciosa nella possibilità di acquisire una quota di mercato più ampia, ma anche di stimolare la crescita del mercato facendo conoscere meglio le attuali capacità delle nostre soluzioni al di là degli obiettivi tradizionali di deterrenza e rilevamento delle attività illecite.