

Hanwha Vision, l'evoluzione della videosorveglianza a SICUREZZA 2023

intervista a Fabio Andreoni, country manager Italy & Greece per Hanwha Vision Europe

Sotto la spinta dell'impiego della A.I. la videosorveglianza sta modificando le modalità di utilizzo e gli stessi scopi. Come viene interpretata questa fase da un top player mondiale come Hanwha Vision?

L'intelligenza Artificiale è indubbiamente, per un costruttore di soluzioni di videosorveglianza professionale come Hanwha Vision, una sfida ed una opportunità entusiasmante.

La affrontiamo forti dell'esperienza di qualche decennio, legato allo sviluppo di processori DSP a bordo camera con capacità di calcolo sempre più evolute.

L'opportunità che ci è offerta che, di fatto, è alla portata anche di tutta la filiera, è quella di poter allargare l'ambito di utilizzo dei sistemi di videosorveglianza.

La possibilità che oggi le telecamere offrono, ad esempio, di analizzare le immagini e fornire dati su fascia di età delle persone riprese - genere, colore degli abiti, presenza di accessori di abbigliamento come occhiali, borse o cappelli - può essere di reale contributo a migliorare l'esperienza di visita in aree commerciali, spazi di vendita e ambiti culturali come musei e gallerie d'arte.

Allargando ulteriormente le aree di utilizzo, su alcune telecamere abbiamo inserito algoritmi specifici per riconoscere non solo il numero di targa di un veicolo, ma anche la marca, il colore e il modello.

Questi dati, sotto forma di metadati in piena tutela della privacy, vengono poi resi disponibili alle piattaforme di Video Management e di gestione in generale dando quindi, nel caso citato nell'esempio qui sopra di analisi del traffico veicolare, importanti informazioni di ausilio al lavoro delle Istituzioni e delle Forze dell'Ordine.

Abbiamo anche sviluppato nuove funzioni di autoapprendimento che consentono comunque di personalizzare la tipologia di analisi richiesta alla telecamera (ed esempio, identificare tutte le persone che transitano con un trolley di uno specifico colore).

Ci può riassumere le caratteristiche delle linee di prodotti più innovativi? Cosa vedremo a SICUREZZA 2023?

La maggior parte delle novità che presenteremo in fiera sono



legate all'Intelligenza Artificiale, che ormai è presente in quasi tutte le diverse famiglie di telecamere.

In particolare a SICUREZZA 2023 ci saranno le nuove telecamere Multisensore, con 4 ottiche 4K per ripresa a 360 gradi, e modulo PTZ 40X integrato: un prodotto questo che, sostituito alle normali speed-dome, offre la possibilità di avere un controllo reale di un'area urbana molto ampia. E la presenza di algoritmi AI garantisce tutti i servizi utili per applicazioni di Smart City. Non sarà l'unica nuova telecamera con AI a bordo, ma presenteremo anche tutta la gamma di prodotti multisensore, bullet e dome tradizionali, all'interno delle quali abbiamo integrato processori in grado di gestire analisi video avanzata.

La capacità di calcolo dei processori, oltre alla analisi video avanzata, può offrire altri vantaggi?

Certamente! Questo è un elemento su cui abbiamo lavorato in modo innovativo, al punto che possiamo affermare che stiamo definendo una nuova frontiera per la videosorveglianza.

Anche di questo parleremo a SICUREZZA 2023.

Entriamo più nel dettaglio per dare un'anticipazione.

In un sistema di videosorveglianza ci sono fondamentalmente tre gruppi di componenti: le telecamere per la ripresa, il VMS per la gestione e uno storage per la memorizzazione dei filmati. Hanwha ha rivisto questi tre elementi, e li ha inglobati in un unico componente dando vita ad una nuova gamma di prodotti che abbiamo chiamato **SolidEDGE**.



Di fatto, si tratta di una telecamera, anche se è un termine riduttivo, all'interno della quale abbiamo inserito un processore in grado di gestire la visualizzazione e la registrazione di altre 5 telecamere connesse in rete.

Non è quindi necessario avere un server esterno e neppure uno storage esterno poiché all'interno di SolidEDGE abbiamo la possibilità di avere fino a 2TB di spazio.

A bordo della telecamera SolidEDGE è presente il nostro VMS WAVE, nella stessa versione che forniamo per installazioni standard, quindi senza limitazioni di utilizzo e di funzionalità. Anche in questo caso, gli ambiti di utilizzo di SolidEDGE sono molteplici: dal Retail al residenziale, dal controllo del territorio in aree rurali o remote all'utilizzo su mezzi di trasporto.

Di fatto, tutti gli ambienti dove può essere utile ridurre il numero di apparati presenti e rendere più semplice l'installazione senza compromessi in termini di qualità, flessibilità e affidabilità.

Come sta reagendo il mercato in Italia alle nuove proposte?

Il mercato sta reagendo molto bene.

Notiamo, in particolare da parte del canale, un livello di preparazione sempre crescente, frutto forse anche di tutte le attività di formazione e comunicazione che diversi costruttori hanno messo in atto in questi anni.

Molte sono le aziende che si sono evolute, hanno "cambiato pelle" e seguito in modo adeguato le evoluzioni che la tecnologia ha reso disponibili sul mercato, dimostrando una capacità imprenditoriale a lungo termine.

Ed anche lato utenti finali, c'è un'evoluzione in positivo sulla capacità di scelta affiancata ad un'attenzione sempre maggiore su logiche di ritorno dell'investimento, semplicità di utilizzo e volontà di investire su soluzioni che siano aperte agli sviluppi futuri.

Da questo punto di vista, Hanwha Vision offre risposte

interessanti come, ad esempio, il fatto che per il nostro VMS WAVE, dopo l'acquisto della licenza di attivazione non sono previsti altri costi di aggiornamento o manutenzione annua per poter contare sulle nuove release.

A livello globale ritenete ci saranno evoluzioni nel canale, considerando l'innalzamento del livello di competenze richiesto a progettisti e integratori per utilizzare adeguatamente le prestazioni dei prodotti innovativi?

Per avere successo, ed essere in grado di cogliere tutte le nuove opportunità, è necessario che la collaborazione e l'interazione tra i vari soggetti che compongono la filiera di questo mercato sia sempre più stretta e trasparente. Stiamo vivendo un momento, nel nostro mercato, in cui alcune delle funzionalità innovative che la tecnologia offre non vengono pienamente sfruttate dagli utenti finali.

Quindi, diventa importante che ci sia quanto meno nei confronti del canale una condivisione di informazioni ed esperienze che permettano a tutti di cogliere tutte le opportunità, consentendo lato canale, di aumentare il livello di business, e lato utenti finali di pianificare investimenti su tecnologie che portano benefici e vantaggi tangibili.

Quindi, se da una parte l'importanza della preparazione tecnica su ambiti più ampi della sola videosorveglianza è ormai un elemento riconosciuto da tutti, in parallelo la necessità di operare con una partnership e collaborazione più consolidate sta diventando sempre più rilevante.

In Hanwha Vision contiamo molto sulla partnership e sul valore aggiunto che questo approccio paritetico tra costruttore, distributore, system integrator e progettista può portare. Ne sono una dimostrazione palese il nostro programma di canale STEP, la politica commerciale chiara e trasparente, la politica distributiva consolidata nel rispetto dei ruoli e delle competenze.