

# Il parere di Per Björkdahl su mercato globale, IoT, crisi cinese e non solo...

a colloquio con Per Björkdahl, Steering Committee Chairman di ONVIF a cura di Raffaello Juvara

Il mondo della sicurezza fisica sta attraversando una fase di profondi cambiamenti che, se anche hanno già scombinato gran parte degli equilibri costruiti progressivamente negli oltre quattro decenni di storia del settore, tutto fa pensare che siano appena all'inizio. L'avvento delle tecnologie IP, che pure ha rivoluzionato la concezione stessa di 'fare sicurezza', è stato solo il fatale battistrada per l'Internet of Things, che provocherà ben altre rivoluzioni e non solo nella security. Fra le altre, se la diffusione degli apparati in rete ha fatto cadere la distinzione tra physical security e cyber security, si può presumere che IoT abbatte le barriere tra la security e il resto del mondo.

D'altra parte, lo sviluppo della multifunzionalità dei sistemi sta già modificando il perimetro dei mercati originari, con un'interazione sempre maggiore con quelli limitrofi. La security, con la videosorveglianza in testa, è 'naturalmente' proiettata verso domotica e safety attiva e, tutte insieme, verso le Smart Cities. Si comprendono, quindi, gli interessi per la security di soggetti diversi, dovuti sempre a motivi economici ma non direttamente collegati al fatturato realizzabile vendendo 'scatole'. Google è il precursore paradigmatico di questi vicinissimi scenari.

Su questi argomenti non oziosi, che riguardano ciò che succederà domani nel giardino degli operatori del settore, abbiamo intervistato un esperto di reputazione mondiale, **Per Björkdahl**, presidente del consiglio direttivo di **ONVIF**, la più autorevole organizzazione globale per la standardizzazione dei sistemi di sicurezza fisica in rete, costituita nel 2008 da Axis Communications, Bosch e Sony. e che ora rappresenta oltre 500 produttori di ogni parte del mondo.

Björkdahl, che si trova probabilmente nel miglior punto di osservazione desiderabile per ricevere informazioni



di prima mano, cogliere i 'sentiment' dei maggiori produttori e percepire i trend del mercato globale, ha tracciato il quadro che proponiamo qui di seguito:

## Come valuta le operazioni M&A tra produttori nel mercato globale della videosorveglianza?

Per diversi motivi, le recenti operazioni di acquisto e fusione tra produttori di sistemi di sicurezza fisica non avranno un impatto significativo sul mercato, soprattutto perchè le quote attualmente in capo a singole società sono in media piuttosto piccole. Secondo IHS Inc, nel

2013 nessuna singola società deteneva più del 5% del mercato globale della sicurezza fisica.

La sicurezza fisica - e la videosorveglianza in particolare - sono mercati enormi, letteralmente con migliaia di brand diversi nei singoli segmenti. Gli integratori e gli utenti finali hanno a disposizione un mercato talmente frazionato che, nonostante le aggregazioni in corso, i consumatori hanno ancora molte possibilità di scelta. La diversità dei prodotti e il grande numero di costruttori presenti sul mercato spingono in avanti il settore, in termini di innovazione e di ingegnosità. Dato che nuove aziende entrano sempre più numerose nella sicurezza fisica, i costruttori sono spinti a competere e a rimanere al vertice dello sviluppo delle tecnologie. Le nuove aziende spesso entrano nel mercato con una visione diversa di un'idea già sviluppata e, qualche volta, anche con un'offerta di prodotti completamente nuovi.

## Ritiene che i cambiamenti in atto nell'economia cinese possano avere effetto nell'andamento del mercato globale della videosorveglianza?

Nell'economia globale nella quale operiamo tutti noi, ogni movimento o cambiamento può influenzare aree molto vaste e un grande numero di persone, di beni, servizi e anche l'informazione stessa. È difficile prevedere se e come l'economia cinese possa influire in particolare sul settore della videosorveglianza, data la crescita esponenziale che il mercato della sicurezza fisica ha vissuto negli ultimi cinque anni e con le aspettative di ulteriore crescita nei prossimi cinque anni (secondo MarketsandMarkets il mercato globale della sicurezza fisica passerà da USD 65.41 bl nel 2015 a USD 105.26 bl nel 2020, con un CAGR del 9.98% nel periodo - ndr).

## Ci può parlare di cyber security/physical security e degli effetti che potrebbero derivare dall'avvento di IoT?

In parte, l'interesse crescente nella sicurezza fisica negli ultimi anni è legato agli attacchi, largamente pubblicizzati, alla cyber sicurezza e ai dati. Numerose organizzazioni pubbliche e private sono spinte a proteggere l'accesso fisico a postazioni di lavoro, centrali operative e server room che trattano o ospitano dati sensibili o registrazioni video; molti ritengono che la sicurezza fisica di queste strutture sia importante quanto la crittografia e altre forme di cyber security. La crescita dell'Internet of Things (IoT) sta certamente guidando l'innovazione e i costruttori sviluppano soluzioni e prodotti lavorando insieme, come mai era stato fatto in precedenza. Per quanto sia teoricamente

possibile, è comunque improbabile che la domanda di soluzioni di sicurezza fisica possa venire drasticamente ridimensionata dalla sfera di influenza dello IoT; del resto, si prevede che la videosorveglianza avrà un ruolo importante nello IoT, sia come hardware che come gamma di servizi offerti.

## Quali sono le vostre azioni a supporto dell'integrazione tra sistemi di videosorveglianza, controllo accessi a antintrusione?

Il Profilo A, il nostro ultimo profilo per il controllo accessi, stabilisce un'interfaccia per i clienti ampliando il Profilo C, il primo profilo ONVIF dedicato al controllo accessi. Il Profilo A è più esteso e prende in considerazione un maggior numero di caratteristiche e di funzioni, che si traduce in ulteriori opportunità di integrazione. Anche se il segmento dell'antintrusione è stato attentamente esaminato come prossima, logica area di attività di ONVIF, noi siamo una struttura guidata dai suoi associati, che prende le decisioni in base alle indicazioni collegiali. In questo momento, la nostra attenzione è rivolta agli ulteriori sviluppi dei profili per il controllo accessi e la videosorveglianza. Tuttavia, se ci sarà un accordo sul fabbisogno di un profilo per l'antintrusione, ONVIF sarà certamente disponibile.

## Può illustrare le linee guida che ONVIF seguirà per agevolare i test di conformità dei clienti ai Profili di ONVIF, come il test tool per i Profili S,G e C?

Nell'aprile di quest'anno, ONVIF ha realizzato per la prima volta un Client Test Tool per i propri associati. Il test tool è stato creato per rispondere alle richieste del settore per aumentare la responsabilità dei clienti nei confronti della conformità. Il Client Test Tool è a disposizione degli associati e permette a ONVIF di verificare in modo indipendente la conformità dei clienti al profilo ONVIF dell'hardware e del software, come i sistemi di video management systems, building management systems, physical security information management (PSIM).

In precedenza, per ottenere la Dichiarazione di Conformità i costruttori dovevano dichiarare che il loro cliente aveva lavorato con successo con almeno tre singoli apparati conformi al profilo. Il nuovo test tool permette a ONVIF di verificare che il cliente è stato testato con più dispositivi e che è conforme allo standard ONVIF. Le aziende associate possono anche verificare la conformità dei propri prodotti durante i nostri Developers' Plugfests, che vengono normalmente organizzati due volte all'anno, in località diverse in giro per il mondo.