



Axis koncentruje się na rozwiązaniach zintegrowanych

Firma Axis rozszerza swoje portfolio o systemy kontroli dostępu oparte na rozwiązaniach sieciowych oraz urządzenia audio, w dalszym ciągu traktując telewizję dozorową jako działalność podstawową.

Axis Communications, pionier i lider w dziedzinie sieciowych systemów dozoru wizyjnego, ponownie zanotował dwucyfrowy wskaźnik wzrostu. Podstawową działalnością spółki nadal pozostaje telewizja

dozorowa, lecz Axis rozszerza ofertę o kontrolę dostępu opartą na rozwiązaniach sieciowych, a także domofony oraz głośniki i megafony, udostępniając w ten sposób rozwiązania zintegrowane.

Zakładom produkcyjnym, w których wszystkie systemy zabezpieczeń działają w sieci, Axis oferuje np. kamery termowizyjne wykrywające podejrzaną aktywność osób na granicy chronionego obiektu. W sytuacji detekcji system DSO emituje komunikat nakazujący intruzowi oddalenie się. Pracownicy firmy, dostawcy lub podwykonawcy mogą wtedy skontaktować się z operatorem znajdującym się wewnątrz obiektu za pośrednictwem interkomu IP, a pracownicy posiadający identyfikatory – przejść przez bramę, korzystając z systemu kontroli dostępu. – Mamy więc detektor ochrony obwodowej z możliwością rozszerzenia o DSO oraz kontrolę dostępu zamiast tylko jednej kamery – wyjaśnił Edwin Roobol, dyrektor regionu Europy Środkowej w Axis Communications.

– Zauważyliśmy większe zainteresowanie zintegrowanymi rozwiązaniami security i w tym obszarze umacniamy swoją pozycję. W roku 2016 dokonaliśmy trzech przejęć: 2N, Citilog i Co-

gnimatics, aby rozwinąć i poszerzyć naszą ofertę rozwiązań kompleksowych. Dało to impuls do rozpoczęcia nowych przedsięwzięć biznesowych i prac badawczo-rozwojowych, mających na celu opracowanie rozwiązań atrakcyjnych dla naszych odbiorców końcowych – dodał Ray Mauritsson, prezes i dyrektor generalny Axis Communications.

ści produkcyjne. Są to obszary, w których liczymy na współpracę i potencjalne korzyści – powiedział Edwin Roobol.

Axis wprowadził już do sprzedaży kamerę łączącą jego technologię z optyką Canon. Jednocześnie przejął w całości marketing i sprzedaż wszystkich sieciowych urządzeń telewizji dozorowej Canona na rynkach EMEA

„Zauważyliśmy większy popyt na zintegrowane rozwiązania security – umacniamy swoją pozycję w tym obszarze”.

Po przejęciu dwa lata temu firmy Axis przez koncern Canon coraz głośniej o możliwościach synergii ich działania. – Mocną stroną Canona jest optyka i posiadane patenty oraz wydajność i zdolno-

i Ameryki Północnej. – Jedną z korzyści jest to, że nie musimy już konkurować. Współpracujemy ze sobą, co jest moim zdaniem znacznie bardziej rozsądne – podsumował Edwin Roobol. ■



Ray Mauritsson
prezes i dyrektor generalny
Axis Communications

Sukces TKH ma źródło w ofercie dla specyficznych użytkowników



Grupa TKH prowadzi działalność w zakresie ochrony w trzech głównych obszarach: maszyn dla przemysłu opaniarskiego, kabli i rozwiązań dla budownictwa. Blisko 60-procentowy wzrost przychodów uplasował



Dahua uważa video+ za przyszłość telewizji dozorowej

Liquan Fu
prezes
Dahua Technology

Segment dozoru wizyjnego wyszedł poza obszar tradycyjnych zabezpieczenia, a branża migruje w kierunku, który Dahua określa jako video+.

Dahua Technology znacznie awansowała w rankingu TOP 50. Spółka, której łączne przychody sięgają 1,5 mld dol., plasuje się obecnie na 4. miejscu pod względem sprzedaży oraz na 5. pozycji, jeśli chodzi o wzrost przychodów. Znaczną część przychodów firmy stanowią wpływy uzyskiwane za granicą.

– *Uważamy, że działania firmy w zakresie ekspansji zagranicznej pomogły nam w utrzymaniu szybkiego tempa wzrostu w ostatnich dwóch latach. Dahua posiada ponad 20 oddziałów poza granicami Chin. Rozwijaliśmy te lokalizacje, aby zapewnić lokalnym rynkom wyższą jakość obsługi oraz szybszą reakcję na ich potrzeby* – powiedział Liquan

Fu, prezes Dahua Technology. Segment telewizji dozorowej notuje dynamiczny rozwój, toteż Dahua co roku przeznacza ok. 10% przychodów ze sprzedaży na badania i rozwój nowych technologii. Firma dokonała znaczących postępów w zakresie algorytmów rozpoznawania twarzy dzięki zastosowaniu technologii sztucznej inteligencji. Pobiła przy tym rekord w rozpoznawaniu twarzy w bazie LFW¹⁾, pokonując takie firmy, jak Google.

Według Dahua Technology segment dozoru wizyjnego wyszedł poza obszar tradycyjnych zabezpieczeń, a branża zmierza w kierunku, który spółka określa jako video+, czyli dozór wizyjny wspomagany przez big data i sztuczną inteligencję. Określenie video+ można także scharakteryzować jako połączenie dwóch funkcji: „dozoru wizyjnego o wielowymiarowym aspekcie” oraz „dozoru wizyjnego o wielowymiarowych zastosowaniach”.

Pierwsza uwzględnia informację przestrzenną o obiekcie i otoczeniu oraz rozpoznawanie głosu i identyfikację na podstawie cech biometrycznych, druga ma na celu wspieranie pełnej gamy zastosowań biznesowych, takich jak inteligentne miasta, inteligentny transport, przemysłowy system wizyjny²⁾ oraz automatyczne systemy alarmowania i podejmowania decyzji.

Według Dahua obecna tendencja konsolidacji branży ulegnie niebawem spowolnieniu, pojawi się natomiast wielu nowych graczy. Według firmy rynek security poszerza się ze względu na wdrażanie nowych technologii, które umożliwią działanie video+. To właśnie ma przyciągnąć na rynek zabezpieczeń technicznych nowych graczy pochodzących głównie z branży oprogramowania i posiadających doświadczenie w zakresie sztucznej inteligencji. ■

¹⁾ *Labeled Faces in the Wild (LFW)* - baza fotografii twarzy służąca do badań nad technologiami ich rozpoznawania.

²⁾ Przemysłowy system wizyjny służy najczęściej do sprawdzania cech fizycznych obiektów takich jak wymiary, kształt, kolor, stan powierzchni (połysk, chropowatość, nadruk itp.). Dane pozyskane przy jego użyciu stanowią podstawę do podjęcia odpowiedniej decyzji, np. o kolejnym etapie procesu wytwórczego.

firmę na 3. miejscu pod względem dynamiki sprzedaży. – *W obszarze tych trzech filarów jesteśmy drugą największą firmą i osiągnęliśmy największy wzrost* – powiedział Magnus Ekerot, dyrektor generalny Security Vision Group, wchodzącej w skład TKH.

Grupa TKH jest właścicielem 16 spółek. Dostarcza rozwiązania z dziedziny security przeznaczone dla odbiorców siedmiu głównych segmentów: parkingowego, morskiego, naftowo-gazowego, infrastruktury, ochrony zdrowia,

monitoringu miejskiego oraz administracji rządowej.

Security Vision Group, dzięki wsparciu pozostałych podmiotów z grupy TKH, oferuje rozwiązania kompleksowe. Jedną z przykładowych realizacji przytaczanych przez Magnusa Ekerota jest Międzynarodowy Trybunał Sprawiedliwości w Hadze, gdzie spółka dostarczyła okablowanie, kamery telewizji dozorowej, system interkomowy oraz system sygnalizacji włamania i napadu. – *Klient kupuje rozwiązanie kompleksowe od jednej spół-*

ki, a ona obsługuje go poprzez certyfikowanych instalatorów i partnerów przeszkolonych w montażu. Może również oferować mu akcesoria, przewody i oprzyrządowanie. Klient nie potrzebuje żadnych pośredników – podkreślił Magnus Ekerot.

Według firmy kluczem do sukcesu jest jej zdolność do wspierania strategii bezpieczeństwa użytkownika końcowego poprzez oferowanie mu nie tylko specjalistycznych, ale także konwencjonalnych zabezpieczeń technicznych.

– *Daje to TKH wyjątkową pozycję. Przykładowo spółka z branży naftowej, w której aktywnie działamy, potrzebuje kamer do dozoru bram i ogrodzenia. Ale na jej terenie są również wykonywane określone procesy, które należy monitorować na wypadek wystąpienia pożaru, przecieków czy ognisk wysokiej temperatury. My oferujemy specjalistyczne rozwiązania, niezwykle inteligentne urządzenia, odpowiadające na potrzeby najbardziej wymagającego użytkownika* – podsumował Magnus Ekerot. ■

Hikvision stawia na ekspansję na rynki zagraniczne

Firma Hikvision rozpoczęła działalność wychodzącą poza tradycyjnie pojmowany segment telewizji dozorowej i wkraczając przy tym na obszary, w których niezbędne jest łączenie dozoru wizyjnego, sztucznej inteligencji i big data.

Firma zajęła 1. miejsce w rankingu TOP 50, przecinając wszelkie spekulacje dotyczące tego, czy chiński gigant w dziedzinie dozoru wizyjnego zdoła się wspiąć na szczyt. Spółka wyszła na prowadzenie, osiągając 3,5 mld dol. przychodu w 2015 r. Ten rekordowy poziom sprzedaży zapewnił 43,6-procentowy wzrost w porównaniu do roku 2014, stawiając Hikvision na 4. miejscu w kategorii dynamiki wzrostu sprzedaży. Dochody z zagranicy stanowią obecnie większą część łącznych przychodów spółki. Keen Yao, wiceprezes International Business Center w Hikvision, podkreśla wzmożoną ekspansję na rynki zagraniczne. – *Posiadamy 28 oddziałów na całym świecie i zatrudniamy za granicą ponad 700 pracowników, gwarantując lokalne wsparcie klientów. To jeden z powodów, dla których w ostatnich latach możliwe było osiągnięcie tak szybkiego tempa wzrostu naszej działalności poza granicami kraju* – powiedział.

W branży, w której obserwuje się coraz większą rywalizację i bezpardonową wojnę cenową wypowiedzianą przez chińskie firmy, także Hikvision rozpoczął działalność poza tradycyjnie pojmowanym segmentem telewizji dozorowej,



Keen Yao
wiceprezes
Hikvision Digital Technology

wchodząc w obszary, w których niezbędne jest łączenie dozoru wizyjnego, sztucznej inteligencji i big data. Przykładowo w zastosowaniach ITS (inteligentne systemy transportowe) rozwiązanie Hikvision umożliwia detekcję twarzy kierowcy i ustalenie, czy jest on właścicielem pojazdu. W zastosowaniach domowych z kolei technologia Hikvision jest w stanie nauczyć się, kto jest członkiem rodziny, a kto obcym. Ponieważ przeprowadzanie niezwykle skomplikowanej analizy wymaga dużych mocy obliczeniowych, spółka nie-

dawno zawarła porozumienie z firmą Modivius (start-up wspierany przez Google), której jednostka przetwarzania obrazu Myriad 2 zastosowana w urządzeniach Hikvision odpowiada za funkcje „głębszego uczenia się”. Produkty zaprezentowano w ub. roku na targach Security China w Pekinie.

Segment telewizji dozorowej nadal będzie podstawą działalności Hikvision, jednak spółka uważa big data za nieunikniony trend, dlatego kieruje swoją uwagę na rozwiązania i produkty w większym stopniu oparte na Internecie

Rzeczy (IoT). Zgodnie z tą koncepcją Hikvision przejął w ub.r. firmę Pyronix, brytyjskiego dostawcę systemów sygnalizacji włamania i napadu. Planowana jest silniejsza integracja systemów dozoru wizyjnego z SSWiN, dzięki czemu jedno zdarzenie będzie aktywować kolejne w ramach szerokiego środowiska IoT.

Do innych zaawansowanych rozwiązań wdrożonych przez Hikvision, na razie głównie w Chinach, należy wykorzystanie dronów i robotów do prowadzenia dozoru w kluczowych obszarach niedostępnych dla ludzi. ■



„Posiadamy 28 oddziałów na całym świecie i zatrudniamy za granicą ponad 700 pracowników, gwarantując klientom lokalne wsparcie. To jeden z powodów, dla których w ostatnich latach było możliwe osiągnięcie tak szybkiego tempa wzrostu naszej działalności międzynarodowej”.



IDIS koncentruje się na rozwiązaniach kompleksowych, które zaspokoją różne potrzeby użytkowników przy niższym koszcie całkowitym.

W roku 2015 spośród producentów koreańskich najwyższy, blisko 25-procentowy wzrost przychodów odnotowała firma IDIS. W rankingu TOP 50 spółka zajmuje 17. miejsce pod względem przychodów, 10. pozycję, zważywszy na ich dynamikę. Jak twierdzi James Min, dyrektor generalny ds. sprzedaży w regionie EMEA, znaczny wzrost nastąpił we wszystkich regionach, szczególnie w obu Amerykach oraz krajach Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki.

Zdaniem Jamesa Mina największym problemem dla branży jest obecnie zalew tanich i niskiej jakości kamer IP, prowadzący do wojny cenowej, która skutkuje pogorszeniem jakości produktów i niezadowoleniem klientów. IDIS nie podąża tą ścieżką. Spółka skupiła się na rozwiązaniach kompleksowych, które zaspokajają różne potrzeby użytkowników przy niższym koszcie całkowitym. Przykładowo, dzięki oferowanym przez firmę szerokokątnym obiektywom 4K typu rybie oko użytkownik potrzebuje tylko jednej kamery zamiast kilku, aby objąć dozorem większy obszar. Standard kompresji H.265 oraz własny koder IDIS *Intelligent Codec* wymagają z kolei mniejszego zapotrzebowania na przepustowość pasma oraz przesłoni dyskowej na przecho-

IDIS przywiązuje szczególną wagę do bezpieczeństwa sieciowego



James Min
dyrektor generalny ds. sprzedaży
(region EMEA), IDIS

wywanie nagrań wysokiej jakości, co przyczynia się do dalszych oszczędności. – *Nasza strategia na rok 2016 zakłada, że staniemy się wiarygodnym dostawcą rozwiązań kompleksowych, skoncentrowanych na półki średniej i wysokiej. Nie sprzedajemy urządzeń, lecz sprawdzone rozwiązania obejmujące szeroki asortyment kamer, rejestratorów NVR i akcesoriów sieciowych* – powiedział James Min. – *Oferowanie doskonałego rozwiązania nie polega na obniżaniu cen,*

lecz na dostarczaniu klientom produktów wysokiej jakości w rozsądnej cenie, przy jednoczesnym zapewnieniu niskich kosztów całkowitych podczas eksploatacji. W przyszłości spółka zamierza opracowywać więcej rozwiązań z wartością dodaną oraz skupić się na cyberbezpieczeństwie. – *DirectIP np. funkcjonuje we własnej dedykowanej sieci, aby takich urządzeń jak kamery nie wykorzystano do włamania do sieci korporacyjnej. Korzystamy z własnej, opatentowanej*

struktury plików, co dodatkowo utrudnia włamanie, podczas gdy niektórzy inni producenci opierają się na systemie Windows lub ogólnodostępnym Linuksie – wyjaśnił James Min. – *W naszych rejestratorach NVR zainstalowano zastrzeżoną, wbudowaną wersję Linuksa, która nie jest ogólnie dostępna, a w komunikacji w sieci opieramy się na branżowym standardzie SSL/TLS oraz – w zależności od zapotrzebowania – na szyfrowaniu danych logowania, filtrowaniu IP, IEEE 801.1x i TLS/SMTP.* III

OPTEX widzi potrzebę integracji

OPTEX zapowiada rewolucję, która zbliży nas do technologii dualnej.

W ubiegłym roku OPTEX odnotował ponad 9-procentowy wzrost sprzedaży, zajmując 16. pozycję w rankingu TOP 50 pod względem wzrostu przychodów. Jest to więc najszybciej rosnąca spółka wśród wszystkich dostawców japońskich.

OPTEX został liderem w zakresie systemów sygnalizacji włamania i napadu przeznaczonych do różnorodnych zastosowań, w tym na rynki security i automatyki przemysłowej, w medycynie, ochronie środowiska i innych.

W zastosowaniach security czujki OPTEX są wykorzysty-

wane w segmentach mieszkaniowym i komercyjnym oraz infrastrukturze krytycznej. Ten ostatni rynek należy do głównych źródeł przychodów firmy. Firma obserwuje zwiększone zainteresowanie czujkami ochrony zewnętrznej również na komercyjnym i mieszkaniowym rynku oświetleniowym.

– Biorąc pod uwagę rozwój wydarzeń w Europie, zwiększoną aktywność terrorystyczną i ogólnoswiatowe zagrożenie zwiększeniem liczby włamań do domów, coraz powszechniejsza staje się świadomość potrzeby posiadania systemów alarmowych.

Dostrzegamy m.in. wzrost zapotrzebowania na systemy ochrony perymetrycznej obiektów mieszkalnych wśród użytkowników końcowych – podkreślił Jacques Vaarre, zastępca dyrektora zarządzającego w firmie OPTEX Europe. Czujki OPTEX są popularne, niezawodne i cieszą się renomą na całym świecie.

– W otoczeniu zewnętrznym na pracę kamer oddziałuje światło, cienie, owady czy poruszająca się roślinność. Z tego powodu tradycyjne czujki ruchu czy detektory laserowe poinformują nas jedynie, że coś je uaktywniło, ale nie są w stanie zinterpretować,

co konkretnie było przyczyną. Dzięki kamerze można to zobaczyć. Dlatego trend, a raczej nadchodząca rewolucja, którą dostrzega firma OPTEX, zbliża nas do technologii dualnej, czyli niezawodnego połączenia dwóch technologii detekcji, które mogą się wzajemnie wspierać – powiedział Jacques Vaarre.

Przykładem przytaczanym przez Vaarre'a jest wieża widokowa, u której podstawy zamontowano laserowe czujki OPTEX wykrywające wspinięcie się. Są one zintegrowane z główną platformą VMS stosowaną już wcześniej. Podniosło to poziom niezawodności rozwiązania, a w efekcie także satysfakcję klienta.

W zakresie kontroli dostępu czujki OPTEX mogą być integrowane np. z drzwiami obrotowymi w obiektach infrastruktury krytycznej, zapobiegając podwójnym wejściom (tzw. metodą „na barana”).

Oprócz rozwiązań do ochrony perymetrycznej i kontroli dostępu OPTEX obsługuje znaczną część azjatyckiego rynku analizy w segmencie sprzedaży detalicznej, dostarczając narzędzia do zliczania osób i zarządzania kolejkami dla małych sklepów, dużych sieci i wielkich przedsiębiorstw.

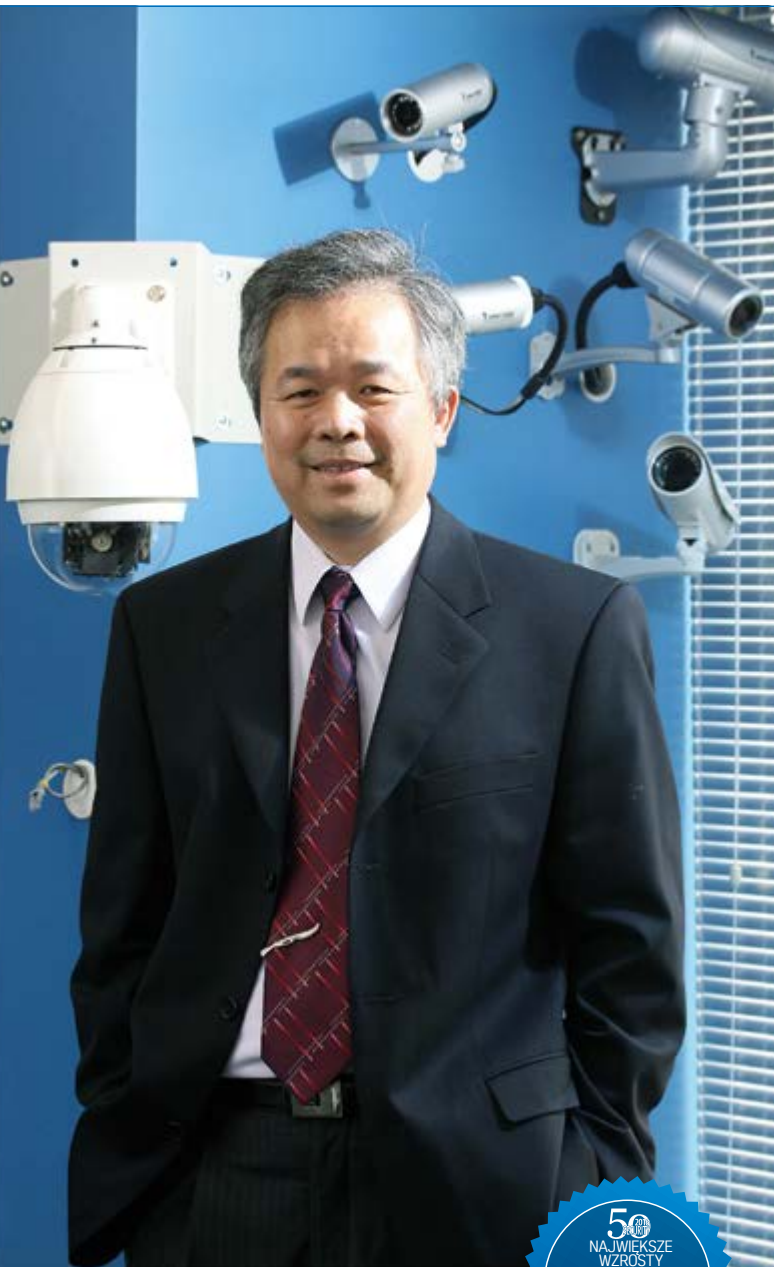
– Odbyywa się to za pośrednictwem naszej spółki zależnej Giken Trastem, do której należy 60% japońskiego rynku analityki wizyjnej (VCA) dla handlu – zaznaczył Vaarre. – Według firmy rynek analityki w handlu detalicznym w Europie i Ameryce Północnej będzie się rozwijał, co daje szansę na dodatkowe realizacje dla branży security. III

W zastosowaniach security czujki OPTEX są wykorzystywane w segmentach mieszkaniowym i komercyjnym oraz infrastrukturze krytycznej.

Jacques Vaarre

zastępca dyrektora zarządzającego, OPTEX Europe





Owen Chen
prezes
VIVOTEK



VIVOTEK skupia się na współpracy z partnerami

Firmy z branży security przykładają większą wagę do rozwiązań specjalistycznych, opracowanych we współpracy z odpowiednimi partnerami.

Tajwański VIVOTEK ma za sobą udany rok 2015, w którym przychody sięgnęły 120,4 mln dol., co oznacza wzrost o 14,9% w stosunku do roku poprzedniego. Dobra

Firma czerpie z know-how firm działających w tym samym ekosystemie, ale w innych obszarach i zastosowaniach.

passa trwała także w 2016 r. Co ważne, spółce udało się utrzymać wzrost we wszystkich kolejnych miesiącach. Według Owena Chena, prezesa VIVOTEK, wskaźniki wzrostu są dowodem na skuteczność aktualnej strategii firmy, stanowiącej odpowiedź na masową sprzedaż i konkurencję cenową w branży security. Spółka dokonała przekształceń w swoim zespole B+R, aby podnieść jego skuteczność i produktywność. Wprowadzono m.in. technologię Smart Stream II uzupełniając standard kompresji H.265, co pozwoliło obniżyć wymaganą przepustowość łącza i zapotrzebowanie na przestrzeń do przechowywania danych nawet o 80%.

Najistotniejsze jednak według Owena Chena jest to, że firmy z rynku zabezpieczeń obecnie przykładają większą wagę do oferowania rozwiązań, nie zaś do pojedynczych produktów. – *To dzięki technologii Internetu Rzeczy (IoT). Zapotrzebowanie na różne urządzenia mobilne, łączące się z siecią domy i samochody, a także drony i roboty wywierają również wpływ na rozwój tradycyjnych produktów i technologii z dziedziny zabezpieczeń. Dlatego nieszablone myślenie o rozwiązaniach do zastosowań spoza rynku security ma niebagatelne*

znaczenie – podkreślił Owen Chen.

W tym kontekście VIVOTEK rozpoczął poszukiwanie odpowiednich partnerów. Prezes firmy podkreśla, że czerpanie z know-how firm działających w tym samym ekosystemie, ale w innych obszarach i zastosowaniach umożliwiło szybkie opracowanie nowych rozwiązań.

Partnerami w ekosystemie firmy są głównie zewnętrzni producenci oprogramowania i sprzętu. Niedawno VIVOTEK poinformował o nawiązaniu współpracy technologicznej z austriackim NETAVIS Software, specjalizującym się w systemach telewizji dozorowej IP opartych na rozwiązaniach serwerowych oraz zintegrowanej analizie obrazu wideo. Pozwoli to na opracowanie produktu do dokładnego trójwymiarowego zliczania osób, połączonego z platformą NETAVIS w zakresie analityki biznesowej.

Wcześniej VIVOTEK podpisał strategiczne porozumienia z kilkoma spółkami. Firma Genetec pomoże dostarczać nowe, oparte na chmurze rozwiązanie dozoru wizyjnego jako usługi (VSaaS) – Stratocast. Z kolei partnerstwo z Videonetics i Neural Labs przyczyni się do rozwoju produktów z zakresu identyfikacji numerów tablic rejestracyjnych.

– *W sieciowym świecie przyszłości jedna firma nie będzie w stanie samodzielnie dostarczać wszystkich technologii i rozwiązań* – zauważył Owen Chen.

– *Dlatego powinniśmy współpracować w ramach swego ekosystemu, by zapewnić spółce stabilną pozycję.* ■