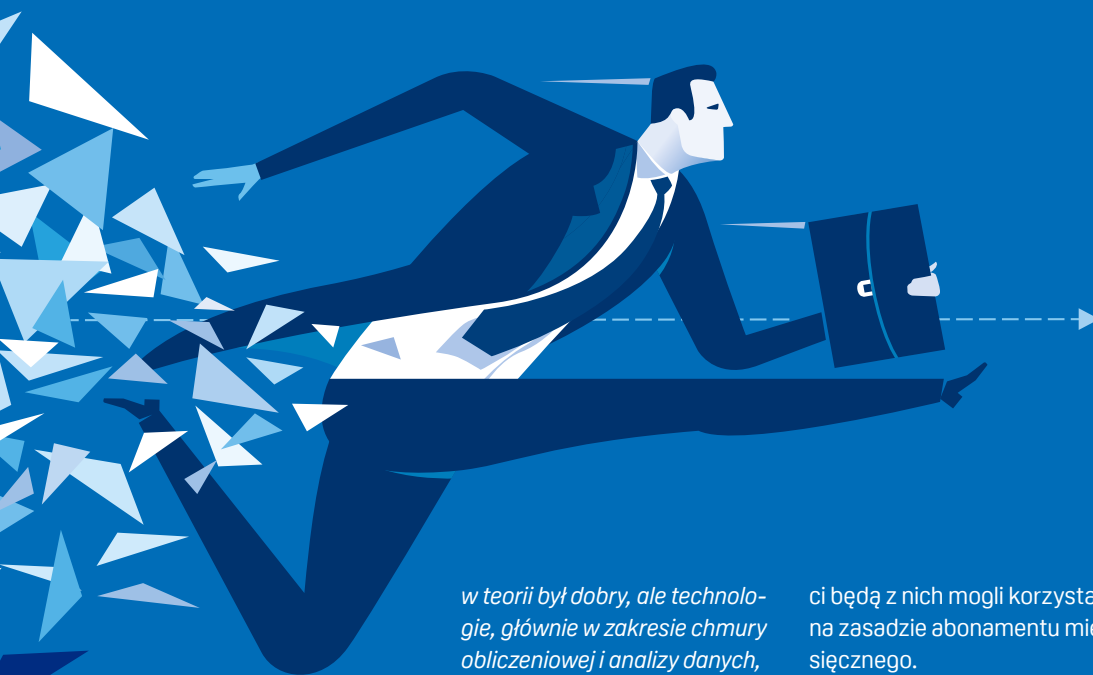


ACTI STAWIA NA ANALIZĘ DANYCH

Z firmy skoncentrowanej na tradycyjnych rozwiązaniach z zakresu zabezpieczeń ACTi – w warunkach silnej konkurencji na rynku – zmieniła strategię na rzecz dostarczania użytkownikom usług z zakresu analityki biznesowej.



Juber Chu
prezes,
ACTi



Taiwańska firma ACTi, po raz pierwszy notowana w rankingu TOP 50, jest pionierem w dziedzinie sieciowych systemów dozoru wizyjnego. Założona w 2003 r. oferowała początkowo tradycyjne rozwiązania z zakresu zabezpieczeń. Konkurencja na rynku wymusiła jednak zmianę jej strategii. Obecnie firma świadczy usługi z zakresu analityki biznesowej.

– Kiedy tworzyliśmy firmę, przyjęliśmy nazwę ACTi, od: *Applied Content Technology Innovation*, która odzwierciedla naszą pierwotną wizję zakładającą dostarczanie informacji, zapewniających klientom wymierne korzyści – powiedział Juber Chu, prezes ACTi. – Nasz główny cel obejmujący świadczenie usług i dostarczanie rozwiązań

w teorii był dobry, ale technologie, głównie w zakresie chmury obliczeniowej i analizy danych, w tamtym momencie były niedostępne. Zaczęliśmy więc od branży security.

Obecnie nowe technologie, takie jak IoT i chmury obliczeniowe, zaczynają przybierać bardziej dojrzały kształt. Z tego względu w 2010 r. firma zmieniła kierunek swojej działalności i skupiła się na świadczeniu usług, wykorzystując posiadaną wiedzę w zakresie big data.

W centrum wielu rozwiązań ACTi znajdują się dane dostarczane przez kamery i inne urządzenia. Mogą być one przetwarzane i analizowane przez specjalne algorytmy, które Juber Chu nazywa „robotami”. W ub. r. firma nawiązała partnerstwo strategiczne ze spółką Microsoft Azure Taiwan, której technologie chmurowe zostaną wykorzystane do dostarczenia usług analitycznych, a klien-

ci będą z nich mogli korzystać na zasadzie abonamentu miesięcznego.

Dane z każdego urządzenia są przesyłane do chmury, dlatego dzięki swoim „robotom” ACTi może dostarczać specjalne usługi dostosowane do potrzeb konkretnych użytkowników, zastosowań i celów. Oprócz kwestii bezpieczeństwa firma może pomóc użytkownikom z różnych segmentów w kolejnych dwóch obszarach: zarządzaniu operacyjnym i analityce biznesowej. Przykładowo, aby umożliwić użytkownikom końcowym z branży handlu detalicznego pozyskiwanie informacji o klientach, rozwiązania ACTi obejmują systemy wizyjne zliczające i analizujące ruch w sklepie. Systemy przekazują te dane do chmury obliczeniowej, a dane statystyczne udostępniają uprawnionym użytkownikom na ich komputery i urządzenia mobilne. Na tej podstawie użytkownik może odpowiednio np.

ulożować towar na półkach lub dostosować liczbę pracowników.

ACTi oferuje również rozwiązanie, które zapewnia automatyczną obsługę i wsparcie sprzedaży bez angażowania pracowników. Użytkownik może zeskanować wizytówkę klienta, a jej obraz zostanie przekształcony na tekst i dane, które następnie będą analizowane w chmurze obliczeniowej. Zostaną więc pozyskane informacje, czy jest to klient nowy, czy powracający, czym zajmuje się jego firma, a nawet jakich narzędzi może potrzebować w zakresie prowadzonej przez siebie działalności.

Ponadto ACTi nawiązała współpracę z Ricoh, japońskim dostawcą rozwiązań biurowych, co pozwoli jej wykorzystać doświadczenie w dziedzinie analityki biznesowej opartej na chmurze obliczeniowej i zapewnić swoim klientom kompleksowe usługi.

Zamiast oferować jedynie urządzenia dozoru wizyjnego, które w warunkach silnej konkurencji na rynku stały się towarem masowym, firma korzysta z nowych technologii, takich jak IoT i analiza danych, aby zapewnić użytkownikom dodatkowe korzyści. To recepta ACTi na sukces. Firma osiągnęła swój cel w tym zakresie i może służyć za przykład innym podmiotom z branży. ■

AXXONSOFT ŁĄCZY ANALITYKĘ BIZNESOWĄ Z OPROGRAMOWANIEM, ABY ZWIĘKSZYĆ BEZPIECZEŃSTWO I WYDAJNOŚĆ OPERACYJNĄ

Oprogramowanie AxxonSoft wyróżnia się możliwością pełnej integracji z innymi systemami: dozoru wizyjnego, kontroli dostępu, po sygnalizację pożarową. Zapewnia jednocześnie elastyczność i obniżenie kosztów, które mają kluczowe znaczenie dla integratorów systemów.

Firma AxxonSoft, rosyjski dostawca rozwiązań PSIM i VMS, po raz pierwszy występuje w rankingu TOP 50 branży security. W ciągu kilku lat przekształciła się z przedsiębiorstwa obsługującego rynek Europy Wschodniej w międzynarodową spółkę prowadzącą działalność na całym świecie. Jej sukces ma źródło w doświadczeniu firmy w tworzeniu oprogramowania.

– *Wszystkie osoby, które ze mną pracują, to inżynierowie oprogramowania. Również ja, chociaż od dawna pracuję jako menedżer, jestem z wykształcenia inżynierem oprogramowania* – podkreślił Yury Akh-

metov, Business Development Director w AxxonSoft.

Cechą odróżniającą oprogramowanie tej firmy od konkurencji – jak podkreślają przedstawiciele AxxonSoft – jest pełna integracja z innymi systemami: dozoru wizyjnego, kontroli dostępu czy sygnalizacji pożarowej. Zapewnia przy tym elastyczność oraz obniżenie kosztów, które mają kluczowe znaczenie dla integratorów systemów.

– *Nasi konkurenci przekonują: „nasze rozwiązanie możecie integrować z czymkolwiek chcecie”. Ale tak naprawdę integratorzy mogą potrzebować integracji jedynie niewielkiej części systemu do konkretnego*

projektu, zamiast wydawać pieniądze na integrację całych systemów – powiedział Yury Akhmetov. – *Od początku nasza strategia była oparta na tym, że sami przeprowadzaliśmy integrację. Łączaliśmy przykładowe urządzenia i sami budowaliśmy interfejs, żeby upewnić się, że działa bez zarzutu.*

Firma nie pobiera opłat za wsparcie techniczne ani aktualizacje. Klient tylko raz płaci za produkt. W tej kwocie zawiera się kompleksowa i kompetentna pomoc techniczna.

AxxonSoft wyróżnia się również tym, że w swoje systemy VMS wbudowuje zaawansowane funkcje z zakresu analityki i wyszukiwania. Narzędzie



Mike Rose
wiceprezes ds. sprzedaży,
Costar Technologies

COSTAR TECHNOLOGIES: RAZEM RAŻNIEJ

Mimo połączenia firmy CohuHD i Costar Video obsługują różne segmenty rynku, uzupełniając się pod kątem oferty produktów i bazy klientów.

Amerykański Costar Technologies to do niedawna dwa oddzielnie działające przedsiębiorstwa: Costar Video i CohuHD, z których druga firma

w 2014 r. wchłonęła pierwszą. Costar Technologies pojawiła się w rankingu TOP 50 po raz pierwszy dzięki dynamicznemu rozwojowi osiągniętemu wspólnie z CohuHD w ubiegłym roku.

– *CohuHD odnotowuje duży wzrost przede wszystkim dzięki większym środkom przeznaczanym na projekty infrastrukturalne w Stanach Zjednoczonych. Wiele z nich wymaga zastosowania technologii, które oferuje CohuHD* – powiedział Mike Rose, wiceprezes ds. sprzedaży w Costar Technologies. – *Pion Costar Video również bardzo dobrze sobie radził w tym roku. Atrakcyjnym rynkiem jest dla nas nadal handel detaliczny, a drugi interesu-*

jący nas segment, czyli sektor finansowy, także jest stabilny. Pomimo połączenia firmy CohuHD i Costar Video obsługują inne segmenty rynku, uzupełniając się pod kątem oferty produktów i bazy klientów. CohuHD jest znana ze specjalistycznego sprzętu dozoru wizyjnego o wzmocnionej konstrukcji, sprawdzającego się

MomentQuest szybko przechodzi do poszukiwanej sceny w zarejestrowanym materiale wizyjnym po określeniu pożądanego kryterium, z kolei TimeCompressor pozwala na „inteligentne” przeglądanie wszystkich poruszających się obiektów jednocześnie, a interaktywna mapa 3D wizualizuje lokalizację kamer i zdarzeń w obiekcie. Wprowadzić klienci zazwyczaj kojarzą AxxonSoft z firmą oferującą systemy dozoru wizyjnego, w rzeczywistości na początku funkcjonowała jako dostawca rozwiązań PSIM, a dopiero potem poszerzyła działalność o VMS. Dziś odnosi sukces w obu tych obszarach dzięki produktom AxxonIntellect (PSIM) i AxxonNext (VMS) pomagającym osiągnąć efekt, który Yury Akhmetov określa: „od prostych projektów do rozbudowanych zastosowań profesjonalnych”, co wynika głównie ze skalowalnej natury oprogramowania. – *Nasze produkty wspierają nieograniczoną liczbę lokalizacji*

zacji i serwerów – podkreślił Yury Akhmetov, dodając, że najnowsza wersja oprogramowania umożliwia również optymalizację sprzętu komputerowego, pozwalającą użytkownikom końcowym rozpoznawać obiekty na obrazie wizyjnym w czasie rzeczywistym. Inwestor może więc zaoszczędzić na doborze odpowiedniego sprzętu spełniającego jego oczekiwania. – *Na serwerze i7 CPU przy 8 GB RAM, jaki mamy w zwykłym laptopie, system VMS może obsługiwać sto kamer HD i wyświetlać obraz ze wszystkich jednocześnie. Nie wymaga to zakupu dodatkowych kosztownych urządzeń. Rozwiązanie działa na zwykłej karcie graficznej. To duże osiągnięcie. Integratorzy systemów zaznaczają, że aby utrzymać pracę stu kamer na takim poziomie, dotychczas potrzebowali czterech takich komputerów* – ocenił Yury Akhmetov.

Rozwiązanie PSIM AxxonIntellect oferuje natomiast uniwersalny interfejs, który umożliwia zarządzanie wszystkimi podłączonymi do niego podsystemami.

– *Gdy zatrudniamy nowego operatora, musimy zainwestować w jego szkolenie. Może się zdarzyć tak, że będziemy musieli nauczyć go obsługi trzech różnych interfejsów, a to bywa kosztowne. Staramy się to usprawnić: oferujemy więc jeden interfejs do wszystkiego. Szkolenie z obsługi tradycyjnego systemu PSIM może trwać nawet trzy dni, z obsługi naszego systemu tylko trzy godziny. To rozwiązanie tańsze i dlatego bardziej atrakcyjne dla klienta* – podsumował Yury Akhmetov. ■



Yury Akhmetov
Business Development Director,
AxxonSoft

w bardzo trudnych warunkach. Jest on stosowany głównie przez instytucje administracji rządowej i wojsko. – *Przykładowo w segmencie dozoru ruchu drogowego, w którym kamery umieszcza się na słupach na bardzo ruchliwych skrzyżowaniach lub przy autostradach, konieczna jest niezawodna kamera wymagająca minimalnej obsługi i konserwacji. Obudowy naszych kamer są wypełniane azotem chroniącym je przed dostępem wilgoci. Kamery*

mają czujniki, które informują użytkowników o ewentualnych awariach – wyjaśnił Mike Rose. Costar Video koncentruje się na rynku amerykańskim. Zamierza kierować swoją ofertą dla handlu detalicznego i bankowości również do innych odbiorców. Firma oferuje pełen asortyment kamer, w tym kamery analogowe i sieciowe kamery HD, które są dostosowane do potrzeb tych rynków. Według Mike’a Rose’a jedną z cech wyróżniających segment docelowy Costar Video jest rosnąca liczba kamer analogowych HD, które zapewniają doskonałą jakość obrazu,

korzystając z istniejącego okablowania koncentrycznego.

– *Rok lub dwa lata temu myśleliśmy, że to przejściowa moda, że potrwa chwilę, a potem klienci przejdą bezpośrednio na sprzęt sieciowy. Okazało się jednak, że jakość obrazu, wydajność i cena spowodowały, iż technologia ta przetrwała kolejnych pięć lat, a oferowane przez nas produkty HDCVI nadal są dla rynku atrakcyjne* – stwierdził Mike Rose.

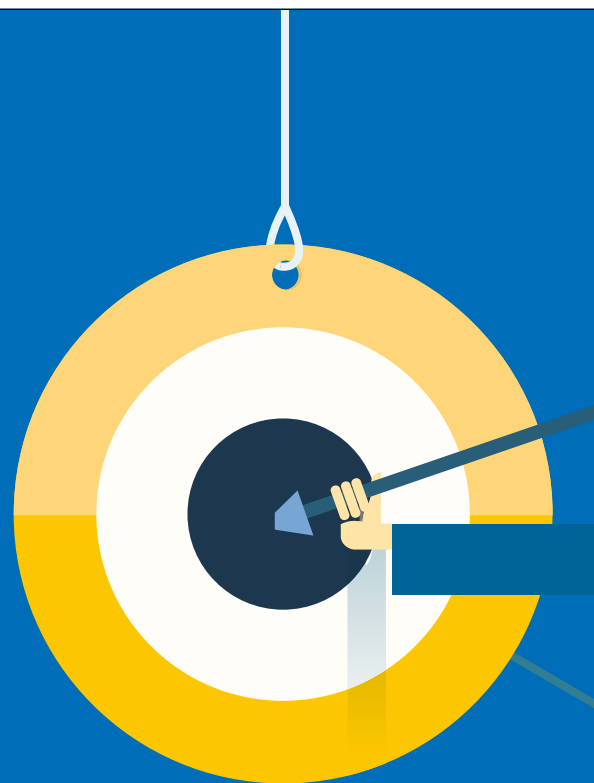
Głównym wyzwaniem, z jakim mierzy się Costar Video w swoim segmencie docelowym, jest konkurencja marek azjatyckich, które zdominowały kanały dystrybucji.

– *Producenci azjatyccy wprost zaleali rynek sprzętem o skrajnie niskich cenach. Prowadzą działalność w zasadzie we wszystkich regionach świata i niekiedy konkurują z własnymi klientami poprzez sprzedaż bezpośrednią. Firma Costar takich metod nie stosuje* – zapewnił Mike Rose. – *Naszą receptą na walkę z tak prowadzoną konkurencją jest zejście im z drogi i pozwolenie na masową sprzedaż tanich produktów. My natomiast wykorzystujemy powstałą lukę, wprowadzając niezawodne produkty o znacznie niższym poziomie cenowym niż oferowane przez większych producentów systemów VMS. Nasza oferta jest skierowana na rynek ze średniej półki* – podsumował Mike Rose. ■



Zak Doffman
prezes,
Digital Barriers

Brytyjska firma Digital Barriers, która w ostatnich latach dokonała kilku przejęć, odnotowała obecnie ponad 50-procentowy wzrost sprzedaży. Oferuje m.in. unikatowy produkt pozwalający wykrywać broń palną schowaną pod ubraniem.



IMPONUJĄCY WZROST DIGITAL BARRIERS

Digital Barriers oferuje inteligentne rozwiązania dozoru wizyjnego. Specjalizuje się w szybkiej transmisji strumieni wizyjnych bez opóźnień, transmisji obrazów w sieciach bezprzewodowych, w tym sieciach telefonii komórkowej, satelitarnych, sieciach typu mesh oraz w chmurze. Spółka zapewnia, że jest w stanie bezprzewodowo przysyłać materiał wizyjny wydajniej niż przy użyciu jakiegokolwiek innej technologii dostępnej na rynku. Oznacza to, że nawet w przypadku gdy dostępna lub opłacalna jest jedynie bardzo mała szerokość pasma, Digital Barriers zapewnia przesyłanie obrazu w czasie rzeczywistym.

– Osiągnęliśmy sukces zarówno dzięki oferowaniu transmisji obrazu wizyjnego z pojazdów, jak i udostępnieniu dozoru wizyjnego dużych obszarów, takich jak granice czy obiekty wojskowe. Te zastosowania stanowią główne obszary rozwoju Digital Barriers – podkreślił Zak Doffman, prezes firmy.

– Kolejnym obszarem, w którym obserwujemy wzrost, jest analiza treści materiału wizyjnego. Duża liczba zainstalowanych kamer wymaga automatyzacji analizy materiału wizyjnego umożliwiającej wykrywanie zagrożeń. Co istotne, dzięki nowoczesnym funkcjom kamer, które stają się coraz bardziej „inteligentne”, nie musimy przysyłać wszystkich informacji do centrum.

Przychody firmy w 2016 r. były o ponad 50% większe niż w roku 2015. Firma opisuje ten wzrost zmianie strategii biznesowej, przenoszącej nacisk z produktów na rozwiązania, tj. oferowaniu w pełni zintegrowanych rozwiązań zamiast urządzeń i oprogramowania. Pomogło to podtrzymać dotychczasowe lub nawiązać nowe długoterminowe relacje z klientami i partnerami. To z kolei doprowadziło do znacznego, ponad 50-procentowego wzrostu w zakresie rozwiązań zintegrowanych.

– Rok 2016 był dla nas bardzo dobry. Zwiększyliśmy ponad

dwukrotnie przychody osiągnięte za granicą, a łączne przychody firmy o ponad 50%. To bez wątpienia bardzo dużo – powiedział Doffman.

– W ostatnich pięciu latach zajmowaliśmy się łączeniem różnych technologii, by uzyskać rozwiązania kompleksowe, które teraz są dostępne w naszej ofercie. Mamy kluczowych klientów z niemal 40 krajów. Decydują się na zakup naszych rozwiązań, ponieważ mogą z nich natychmiast korzystać.

Ta brytyjska firma została założona w 2008 r. przez byłych pracowników spółki Detica zajmującej się analizą danych, następnie jako Digital Barriers przejęła kilka innych firm. Obecnie oferuje unikatowy produkt pozwalający wykrywać broń palną schowaną pod ubraniem. Współpracę w tym zakresie nawiązała z G4S, jedną z największych na świecie agencji ochrony osób i mienia.

– Gdy zakładaliśmy firmę, dozor wizyjny stawał się obszarem w coraz większym stopniu wykorzystującym zaawan-

sowane technologie – wspomina Zak Doffman. – Wtedy rynek był jeszcze zdominowany przez technologie o standardowej rozdzielczości, ale wykorzystanie kamer sieciowych, kamer HD i analizy obrazu wciąż rosło. Uznaliśmy, że przy tak rozdrobnionej branży są technologie, do których wielu klientów na świecie nie ma dostępu. Dlatego dokonaliśmy przejęcia aż 15 spółek. Kupiliśmy potrzebne technologie i stworzyliśmy światowej klasy rozwiązania, które zapewniają nam znaczną przewagę na rynku. Wdrażamy platformę sprzedaży, aby dotrzeć do klientów na całym świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat kupiliśmy nowe technologie, zaktualizowaliśmy je, zainwestowaliśmy i opracowaliśmy rozwiązania, które oferujemy klientom na całym świecie.

Firma jest obecna na większości rynków na świecie, a gros przychodów osiąga w USA (5-krotny wzrost w pierwszej połowie br. finansowego) oraz w Azji. ■

IDENTIV SKUPIA SIĘ NA SPECJALISTYCZNYCH ROZWIĄZANIACH DLA ADMINISTRACJI RZĄDOWEJ

Połączenie wykorzystania big data, IoT i rozwiązań mobilnych w kontroli dostępu sprawi, że zarządzanie tożsamością będzie ważniejsze niż dotychczas.

Identiv, debiutant w tego-
rocznym rankingu TOP 50,
to amerykański producent
urządzeń i oprogramowania
z zakresu kontroli dostępu oraz
zarządzania tożsamością. Nie-
które jego produkty są sprze-
dawane pod marką Hirsch, któ-
rą Identiv kupił w 2009 r.

W 2015 r. firma wprowadziła
produkty i usługi, obejmują-
ce kompleksowe rozwiązania
z zakresu kontroli dostępu na
bazie platformy Hirsch Velocity
(przeznaczone dla administra-
cji amerykańskiej do zarządza-
nia tożsamością, danymi uwie-
rzytelniającymi i dostępem),
platformę kontroli dostępu IC-
PAM (sprzedawana na całym
świecie przez Cisco i reselle-
rów) oraz czytniki uTrust, które
można stosować w niemal każ-
dym systemie (obsługują wiele
technologii uwierzytelniania,
w tym Wiegand i RS-485 OSDP).
Identiv koncentruje się na ry-
nkach, na których dostęp do za-
sobów fizycznych i logicznych
jest ściśle kontrolowany i mo-
nitorowany. Najważniejszym
klientem firmy jest administra-
cja rządowa USA, wymagająca
rozwiązań zgodnych ze stan-
dardem FICAM, który określa
sposób walidacji cyfrowych
certyfikatów przechowywa-
nych na kartach dostępowych
do drzwi i sieci.

– *Identiv spełnia wszystkie
amerykańskie standardy do-
tyczące kontroli dostępu i mo-
nitorowania, w tym wymogi
FICAM z zakresu kart inteligent-*

*nych. Wysoki poziom szyfrowa-
nia na drodze przesyłu danych
oparty na standardach ISO
zapewnia bezpieczną komuni-
kację od karty do czytnika, od
czytnika do kontrolera i od kon-
trolera do serwera – mówi John
Piccininni, wiceprezes ds. mar-
ketingu i rozwoju w Identiv.*
Ponadto firma wykonuje pro-
jekty w obiektach infrastruktury
krytycznej i edukacyjnych.
Oba te segmenty potrzebują
rozwiązań, które są bezpiecz-
ne, niezawodne i umożliwiają
sprawną integrację.

– *Placówki edukacyjne potrze-
bują systemów zabezpieczeń,
które ograniczają dostęp do
pewnych obszarów, zapewnia-
ją otwarty dostęp do innych,
zabezpieczają obszary miesz-
kalne, są zintegrowane z dozo-
rem wizyjnym oraz komunika-
cją i zarządzaniem działaniami
w sytuacjach nagłych, maso-
wymi powiadomieniami i in-
nymi systemami – wyjaśnił
Piccininni. – Zazwyczaj system
kontroli dostępu do budynku
lub kampusu obejmuje zarzą-
danie bazą danych studen-
tów danej placówki, pozwala
na uwzględnienie informacji na
temat studentów i harmono-
gramów zajęć, przypisuje od-
powiednie przywileje dostępu
i umożliwia drukowanie identy-
fikatorów.*

Aby zapewnić tego rodzaju inte-
grację, John Piccininni wskazu-
je na rolę standaryzacji.

– *W tym przypadku należy prze-
strzegać standardów. Pro-*



John Piccininni
wiceprezes ds. marketingu
i rozwoju, Identiv

*gramy, które pozwalają nam
komunikować się z innymi sys-
temami, są napisane w stan-
dardowych językach programo-
wania. Dzięki tym narzędziom
można łatwo zapewnić integra-
cję z zewnętrznymi bazami da-
nych użytkowników. Można rów-
nież z wyprzedzeniem przesyłać
informacje i powiadomienia
z naszego systemu do innych,
takich jak systemy telewizji do-
zorowej czy platformy zarzą-
dzające – podkreślił.*

Zapytany o przyszłość ry-
nku John Piccininni stwierdził,
że łączne wykorzystanie big
data, IoT i rozwiązań mobilnych
w kontroli dostępu będzie tren-
dem, który sprawi, że zarzą-
danie tożsamością nabierze
większego znaczenia.

– *Kiedy wszystko się ze sobą
łączy, zarówno ludzie, jak
i urządzenia muszą posiadać
tożsamość, którą będą się po-
sługiwać, aby inni mogli im za-
ufać. Chodzi o potrzebę zapew-
nienia zaufania między ludźmi,
urządzeniami i procesami*
– stwierdził John Piccininni. To
jedno z najważniejszych wy-
zwań w automatyzacji proce-
sów, przy jednoczesnym za-
pewnieniu wysokiego poziomu
bezpieczeństwa. ■