

COPACO EN HIKVISION BRENGEN IT EN FYSIEKE BEVEILIGING BIJ ELKAAR

'Smart Surveillance is zeer interessant voor IT-partners'

In de IT-wereld is er steeds weer sprake van convergentie: telecom en IT kwamen samen, printen en scannen groeiden naar elkaar toe en nu vinden installateurs van fysieke beveiliging, zoals camera's en toegangscontrole, en IT-resellers een gemeenschappelijke basis. Leverancier Hikvision en distributeur Copaco benoemen de kansen voor het kanaal. *Tekst: Mels Dees*



Marc Maas



Geoffrey Smits

Natuurlijk zijn IT-partners bekend met security, dat blijkt wel uit deze editie van ChannelConnect. Dan gaat het vaak over virussen, hackers of CEO-fraude. Er is echter meer: de fysieke beveiliging van panden en de toegangscontrole van zowel interne medewerkers als externen tot panden of terreinen digitaliseert in razend tempo. "Ook hier speelt convergentie een belangrijke rol", zegt Geoffrey Smits, Marketing Specialist Benelux bij Hikvision. "Een beveiligingscamera is in feite een kleine computer aan de muur die via een netwerk communiceert met andere devices en door middel van algoritmes bepaalt of een situatie een risico vormt of niet. Dit kan via een lokaal netwerk, of via clouddiensten." Als onderneming is Hikvision vooral sterk in de combinatie van 'traditionele' beveiliging met innovatieve IT-oplossingen. "In deze tak van de security-industrie bestaat de laatste jaren een sterke focus op thema's als deep learning, AI en cloud," vertelt Smits. "Deep learning betekent bijvoorbeeld dat camera's steeds intelligenter worden. Ze kunnen een vallend blad onderscheiden van een hond, of een dier van een mens. Zo kunnen we efficiënte alarmsystemen aanbieden. Vergeet niet dat gebruikers moeten betalen voor elk (vals) alarm dat

doorgegeven wordt aan de meldkamer. Deep learning zorgt voor objectclassificatie en vermindert het aantal gevallen van vals alarm fors." Voorheen hadden gebruikers camerasystemen naast alarm- en/of toegangscontrolesystemen. "Die communiceerden niet met elkaar. Dankzij convergentie tussen de producten van Hikvision kan dat wel." Een IT-reseller kan hier een belangrijke rol spelen.

Installateurs en IT-resellers

Als het gaat om beveiliging van bezoekers, panden en omgevingen, is er dan een verschil tussen 'traditionele' installateurs en IT-resellers? "Ja", antwoordt Yucheng Chen, Channel Sales Manager Benelux bij Hikvision. "Ooit was het de business van installateurs om camera's en monitors te plaatsen en kabels te trekken. Nu is het IT met IP-adressen geworden. Het is naar elkaar toe gegroeid." Kortom, stelt Chen, beide werelden verbreden hun expertise naar elkaars werkgebied en om die reden is de relatie met Copaco voor Hikvision zeer interessant. "Zij hebben relaties met een grote groep partners waarmee we graag samenwerken."

Om dat voor het voetlicht te brengen startten Copaco en Hikvision een campagne om de oplossingen



Yucheng Chen

Hikvision: innovatieve securityspecialist

Hikvision is wereldwijd een grote fabrikant op het gebied van slimme video-surveillance; het portfolio beheerst onder meer smart IP-camera's, controle- en alarmsystemen en videomanagementsoftware, met daarnaast productlijnen zoals switches, video intercoms, LED-panelen en LCD-monitoren. Hikvision opereert in Europa vanuit het hoofdkantoor in Hoofddorp, dat tevens ingericht is als showroom. Het is een Chinese onderneming, opgericht in 2001. Het bedrijf heeft wereldwijd 40.000 medewerkers in dienst, waarvan zich 19.000 bezighouden met R&D. Een substantieel deel van de omzet wordt jaarlijks geïnvesteerd in de ontwikkeling van nieuwe technologie.



Thijs van Keulen

van de leverancier onder de aandacht te brengen van IT-resellers. In die campagne tonen zij de vele kansen die voor het oprapen liggen. Marc Maas, Manager Smart Solutions bij Copaco: "Deze toekomstbestendige oplossingen kunnen resellers helpen bij nieuwe klanten binnen te komen, of kunnen als extra dienst dienen bij bestaande klanten. Dit is het ideale moment om in te stappen en daar ook echt geld aan te verdienen."

Een camera is tegenwoordig een IoT-apparaat binnen het IT-netwerk, legt Van Keulen uit, Productmanager bij Copaco. "Je wilt niet dat deze voor iedereen toegankelijk is, maar zekerheid hebben dat de beelden veilig zijn. Daarbij komt nu de IT-specialist om de hoek kijken. De toepassing van een camera als IoT-sensor zorgt ook voor een breder toepassingsgebied dan alleen standaard beveiliging. Denk aan het verzamelen van shopping data in retail, dwaal- of valdetectie in zorg, of intelligente toegangscontrole met gezichtsherkenning."

Samenwerking met Copaco

Yucheng Chen van Hikvision vertelt dat de samenwerking met Copaco startte in 2016. Jaarlijks groeit de omzet sterk. "Copaco heeft een historie in de IT-wereld, en dat is voor ons beslist een toegevoegde waarde." De samenwerking met Copaco is bijzonder

'Copaco vertaalt voor ons de kansen richting het IT-kanaal'

Heeft u interesse in de mobiele showroom? Neem contact op met Marc Maas, Teamlead Smart Solutions Unit (Copaco): marc.maas@copaco.com +31 (0)40 2 306 290 www.copaco.com/smart-surveillance

intensief, meldt de Channel Sales Manager Benelux bij Hikvision. Niet alleen als het gaat om de distributie, maar ook bij het geven van trainingen. "Nederland profiteert dan van het feit dat het Europese hoofdkantoor van Hikvision in Hoofddorp gevestigd is, en tevens als uitgebreide showroom dient."

Thijs van Keulen (Copaco): "Hikvision is heel goed vertegenwoordigd in Nederland met een groot lokaal team om de Nederlandse markt te ondersteunen. Regelmatig vinden er webinars en trainingen plaats om resellers zoveel mogelijk kennis bij te kunnen brengen. Resellers die graag meer willen weten, kunnen een demonstratie krijgen van de Hikvision-producten die mogelijk voor hen of voor externe klanten interessant kunnen zijn."

Chen knikt en vult aan: "We hebben een demonstratietruck, een mobiele showroom, gevuld met de nieuwste producten, waarmee we door het land rijden. Wij nodigen, samen met Copaco, iedereen uit om hiervan gebruik te maken. Door resellers op locatie kennis te laten maken met de producten middels deze mobiele showroom, krijgen ze veel sneller en beter een beeld bij wat de mogelijkheden precies zijn. Door deze gezamenlijke aanpak ben ik ervan overtuigd dat de partners heel succesvol worden met de producten van Hikvision." ■