

CO BY MĚLA OBSAHOVAT  
BEZPEČNOSTNÍ KONCEPCE  
ORGANIZACE

ROZHOVOR  
S UDO SCHNEIDEREM  
ZE SPOLEČNOSTI VERINT

CENTRUM PRO  
ZPRACOVÁNÍ FINANČNÍ  
HOTOVOSTI V BUKUREŠTI

LISTOPAD 2011



Při Prague Fire & Security Days 2011  
získal produkt Integra Video Client  
cenu odborné poroty

# BULLETIN INTEGOO

O podnikové bezpečnosti, systémech, bezpečnostních technologiích a projektech.  
Ale především pro lidi a o lidech.

ÚVODNÍK JOSEFA SIKYTY: proč nikoho nevidíme jen jako konkurenta

*„...vždy jde o to, že nějaké zařízení, které má sice úžasné parametry, ale pořád je to jenom zařízení, přeměníme na něco, co zákazníkovi vydělává peníze.“*

Máme za sebou další ročník veletrhu Fire&Security Days. I letos tato událost obnášela řadu přednášek, setkání a rozhovorů s lidmi z bezpečnostní branže. To je vždy dobrá příležitost k přemýšlení o tom, kam náš obor směřuje a kde je v něm místo společnosti Integoo. Rád bych se s Vámi o své úvahy podělil – už jen proto, abyste jako naši zákazníci a partneři rozuměli tomu, co je od nás možné čekat a kde Vám dokážeme pomoci.



Myslím, že postavení společnosti Integoo je trochu neobvyklé mimo jiné tím, že vlastně nikoho nevidíme pouze jako konkurenta – navzdory tomu, že s některými se občas střetáváme ve výběrových řízeních. Integoo nikdy nebude vyrábět kamery ani bezpečnostní ústředny, tím méně sensory či další zařízení. Nemáme ani ambice být vždy celkovým dodavatelem technologií. Máme sice silný vývoj a jsme na něj hrdi, ale rozhodně není naší strategií vyvíjet něco, co už na trhu existuje v přijatelné kvalitě. Spíše zaplňujeme mezery potřebné k tomu, aby každé z těch zařízení, která dodávají jiní, vytvářelo přidanou hodnotu pro zákazníka.

Z toho vychází i náš pohled na perspektivy trhu. Já a moji kolegové jsme přesvědčení o tom, že navzdory stagnaci poslední roku je možné počítat s růstem a že je ještě spousta práce pro všechny, kdo chtějí dělat něco opravdu užitečného.

Samozřejmě, lze si představit katastrofický scénář spočívající v tom, že by vývoj trhu šel cestou pouhé kvantity. Ještě více kamer, ještě detailnější rozlišení, ještě více ústředí, ještě rychlejší sítě a ještě více sensorů. Ceny zařízení by podle takového scénáře klesaly tak rychle, že i nízkonákladová čínská výroba by se časem stala příliš drahou. A prodejní marže by rychle mířily k nule. To vše proto, že by zákazníci mohli nabýt dojmu, že další

rozšiřování bezpečnostní infrastruktury je napůl zbytečné – pokud by to nebyl názor ředitele bezpečnosti, tak zcela jistě jeho kolegy z financí. Prostě proto, že navzdory reklamě a prodejním prezentacím by věděli, že více kamer neznamena dokonalejší bezpečí ani hladší provoz, ale pouze nepřehlednější infrastrukturu.

Ale je ještě lepší cesta. Vychází z vědomí toho, že bezpečnostní technologie, jak je dnes známe – ačkoliv je oprávněně pokládáme za velmi vyspělé – jsou pořád jen prvními krůčky. Z vědomí toho, že je nemyslitelné, aby v roce 2020, a možná už i v roce 2015, bylo zabezpečení objektů a areálů závislé na tom, zda si někdo všimne narušitele na obrazovce a zda zareaguje správně. I z vědomí toho, že není dlouhodobě přijatelné, aby inteligentní řešení byla suplována masou nekvalifikovaných strážných pravidelně obcházejících areály. Na tom je založena naše vize inteligentní bezpečnostní infrastruktury, pro kterou bude typické že:

- téměř všechny činnosti ostrahy budou automatizované. Lidského zásahu bude zapotřebí až úplně na konci procesu, kdy člen ostrahy nebo policista – podporován chytrou technologií – „chytí narušitele za límec“;
- většina uživatelů nebude ani vědět, jaká technologie je nasazena. Aplikace na tabletu jim prostě řekne a ukáže, co se děje a jak mají reagovat,
- bude se pokládat za samozřejmé, že organizace se nepřizpůsobuje možnostem bezpečnostního systému, ale bezpečnostní systém organizaci. Prostě proto, že každý chrání jiné zdroje a každý potřebuje jiné zásahové časy,
- se takové infrastrukturu už nemusí říkat „bezpečnostní“. Bude pokrývat události typu vniknutí osoby, ale také třeba frontu nebo poruchu stroje.
- bude dostupná nejen pro největší banky či letiště, ale bude si ji moci dovolit každý, kdo provozuje středně velkou budovu nebo areál.

Je to vize světa, kde se nám bude žít a podnikat zase o něco snadněji a pohodlněji než dnes. K jeho vybudování je zapotřebí ještě obrovské spousty práce, a tu práci nemůže udělat jedna firma. Ani ten největší obr s tou největší kampaní to nedokáže. I kdyby dokázal vyrábět miliony chytrých zařízení ročně, přesto se bude muset pokaždé najít někdo, kdo dokáže pochopit, co zákazník doopravdy potřebuje a ušít řešení na míru. Jinak jsme zase zpět u standardního produktu se standardními funkcemi z „katastrofického scénáře.“

Vidíme roli a přidanou hodnotu firmy Integoo v tom, že dokážeme přeměňovat kus techniky na něco, co řeší konkrétní problém konkrétní organizace. Nezáleží na tom, zda tomu říkáme integrace, konzultace, podpora, projekty nebo nějak jinak. Ale vždy jde o to, že nějaké zařízení, které má sice úžasné parametry, ale pořád je to jenom zařízení, přeměníme na něco, co zákazníkovi vydělává peníze.

A právě to je ten důvod, proč se můžeme cítit jako firma bez konkurentů. Proč jsme přesvědčení, že dokážeme být užiteční nejen koncovému zákazníkovi, ale každému výrobcí technologie a každému dodavateli technologických celků. A naopak – každý dodavatel technologie je pro nás důležitým partnerem. Pokud se jedná o technologii, která je kvalitní a která nám umožní vytvořit další přidanou hodnotu pro zákazníka.

To je něco, čím se zabývá celé toto číslo Bulletinu Integoo. Najdete v něm článek o tom, jak jsme jednomu zahraničnímu dodavateli pomohli pochopit a vyřešit problém koncového zákazníka. Další text se zabývá poradenství potřebným pro to, aby byly bezpečnostní technologie zacíleny na ochranu těch nejdůležitějších zdrojů. A rozhovor s Udo Schneiderem ze společnosti Verint – zase představuje jednoho z partnerů, bez jejichž produktů a podpory bychom nemohli dělat svou práci.

Přeji Vám příjemné čtení a úspěšný závěr roku 2011

Josef Sikyta

Máme sice silný vývoj a jsme na něj hrdi, ale rozhodně není naší strategií vyvíjet něco, co už na trhu existuje v přijatelné kvalitě.

Vidíme roli a přidanou hodnotu firmy Integoo v tom, že dokážeme přeměňovat kus techniky na něco, co řeší konkrétní problém konkrétní organizace.

Jsmo přesvědčení, že dokážeme být užiteční nejen koncovému zákazníkovi, ale každému výrobcí technologie a každému dodavateli technologických celků.

## DALŠÍ VELKOU VĚCÍ BUDE INTEGRACE

S manažerem partnerské sítě společnosti Verint pro střední a východní Evropu o technologiích budoucnosti, obchodních výzvách současnosti, významu partnerství a spolupráci s firmou Integoo



**Společnost Verint vyrábí bezpečnostní kamery i související zařízení a také vybavení zákaznických kontaktních center i řešení pro automatizaci chodu kanceláří. Jak to jde dohromady?**

Jsou to oblasti, které prorůstají stále těsněji. Když se podíváte na naši webovou stránku, najdete vše pod jediným sloganem „actionable intelligence“ (v češtině něco jako „informace, které umožňují jednat – pozn.red.). To důležité společné je zpracování dat, ať už zdrojem těchto dat jsou bezpečnostní kamery, nahrávky zákazníků volajících do call centra či cokoliv jiného. Vždy je důležité zajistit, že tato data budou po ruce správné osobě ve správný čas na správném místě.

**Základní už nechtějí provozovat několik izolovaných ostrovů – požární ochranu, vstupní systémy a pět nebo šest dalších.**

**Chtějí jeden systém a chtějí, aby informace z něj byly k dispozici v podobě, jakou potřebují.**

**Pojďme přece jen k bezpečnostním kamerám. Jak se vám daří úspěšně podnikat na trhu, kde jejich ceny stále klesají a kde jsou špičkové produkty často nahrazovány low-end výrobou z Číny?**

Na jedné straně vidíme, že ceny tradičních bezpečnostních kamer skutečně klesají. Soustavu čtyř až pěti levných kamer s jednoduchým nahrávacím zařízením dnes koupíte za pár set dolarů. Ale to není náš trh. Vedle toho totiž přibývá zákazníků, kteří za námi přicházejí a požadují řešení s pokročilými rysy. Často mají zájem o integrovaná řešení, která dokáží využívat synergie s jinými bezpečnostními systémy.

Když se pokusíme odhadnout další vývoj, myslím, že jednou z klíčových změn bude právě propojování technologií. Zákazníci už nechtějí provozovat několik izolovaných ostrovů – požární ochranu, vstupní systémy a čtyři nebo pět dalších. Chtějí jeden systém a chtějí, aby informace z něj byly k dispozici v podobě, jakou potřebují. A to už není o tisícovkách dodavatelů levných kamer.

**Takže integrace je ta příští velká věc?**

Rozhodně! Ostatně, to je už dlouho strategie Verintu. Nevyrábíme jen kamery, ale rekordéry, dekodéry, systémy pro vyhodnocování obrazu a vše ostatní, co potřebujete k vybudování integrovaného systému. A klademe důraz také na propojení s dalšími technologiemi.

**Co se týče partnerů, jsme opravdu velmi vybíraví, proto jich nemáme mnoho. A je mnoho těch, kdo chtějí být partnerem Verintu a neuspějí.**

**Jste odpovědný za partnerskou síť, což má pro firmu jako Verint kritický význam. Pokud by váš partner odvedl špatnou práci, nespokojenost zákazníka by zasáhla i vás. Podle čeho si tedy partnery vybíráte, abyste se vyhnuli potenciálním problémům?**

Co se týče partnerů, jsme opravdu velmi vybíraví. Proto nemíváme v jedné zemi více partnerů. A je mnoho těch, kdo chtějí být partnerem Verintu a neuspějí. Kdybych měl naše kritéria shrnout, znělo by to přibližně takto.

Za první. Naším partnerem může být ten, kdo dobře zná místní trh a je na něm respektován.

**Je to partner, kterému můžeme svěřit veškerou customizaci a rozvoj řešení a víme, že výsledek bude perfektní. Odvádějí fantastickou práci.**

Za druhé. Technologické schopnosti.

Za třetí. Lidské kvality.

**Jak se vám pracuje s firmou Integoo?**

Musím říci, že partnerství s Integoo funguje skvěle. Podařilo se nám vytvořit společný tým, který baví pracovat dohromady. Diskutujeme o strategii a hledáme možnosti jak zlepšit byznys a lépe vyhovět zákazníkům...

## Kdo dobře plánuje, má za tří

### Co by měl obsahovat dokument bezpečnostní koncepce organizace a proč je Integoo často partnerem pro jeho přípravu

Asi nikdo neinstaluje bezpečnostní zařízení bez toho, že by měl představu o celkové koncepci zabezpečení budovy nebo areálu. To ovšem neznamená, že by taková koncepce musela mít písemnou podobu. Majitel malého rodinného domku nebo provozovny přece také ví, že ze všeho nejdříve musí opatřit dveře zámkem. A také ví, že nemá smysl dávat na dveře druhý a třetí zámek, dokud je hned vedle dveří okno bez mříží i okenic.

S organizacemi je tomu podobně. S řešením podnikové bezpečnosti je možné začít intuitivně a základní koncepci držet v hlavě. Nikdo si přece nebude kupovat konzultace k tomu, aby věděl,

že má být na každých dveřích zámek a na parkovišti kamera. Jenže ve skutečnosti je život jen málokdy takhle jednoduchý. Areály jsou složité, rizik je mnoho a ke každému existuje více možností, jak se s nimi vypořádat. Vedle toho hraje roli, že různí lidé v různých odděleních vidí priority jinak a tomu odpovídají jejich požadavky. Není pak divu, že v mnoha areálech najdete dokonale střeženou vrátnici a vedle toho desítky metrů plotu, který lze bez problémů překonat. Jinde se investuje do zabezpečení majetku, který by šlo snadno pojistit, a vedle toho zůstávají neřešeny záležitosti bezpečnosti práce, které by firmu mohly stát miliony. Jinde jsou pro ochranu dvou cenných

zdrojů nasazeny dva systémy, ačkoliv by bylo možné obě záležitosti pokrýt jediným. Nebo je zapotřebí rozšířit systém a ukáže se, že zvolený produkt to neumožňuje.



**Finanční ředitel nebo obchodní ředitel nemusí rozumět bezpečnostním technologiím, ale celková koncepce jim pomůže pochopit, že za investicemi je jasný plán vycházející z firemní strategie.**

Kompletní verzi textu najdete na [www.integoo.cz/koncepce-bezpecnosti-organizace](http://www.integoo.cz/koncepce-bezpecnosti-organizace)

## Počítání peněz pod dohledem

### Tam, kde je nasazováno pokročilé automatizované bezpečnostní řešení, nemůže Integoo chybět. Ani v Rumunsku.

V Bukurešti pracuje od 1. října jedno z nejpokročilejších řešení pro zpracování finanční hotovosti. Patří firmě Konsalnet, která podobná řešení provozuje i v jiných evropských městech. Návrhu architektury a integrace bezpečnostních technologií se bezchybně zhostila společnost Integoo.

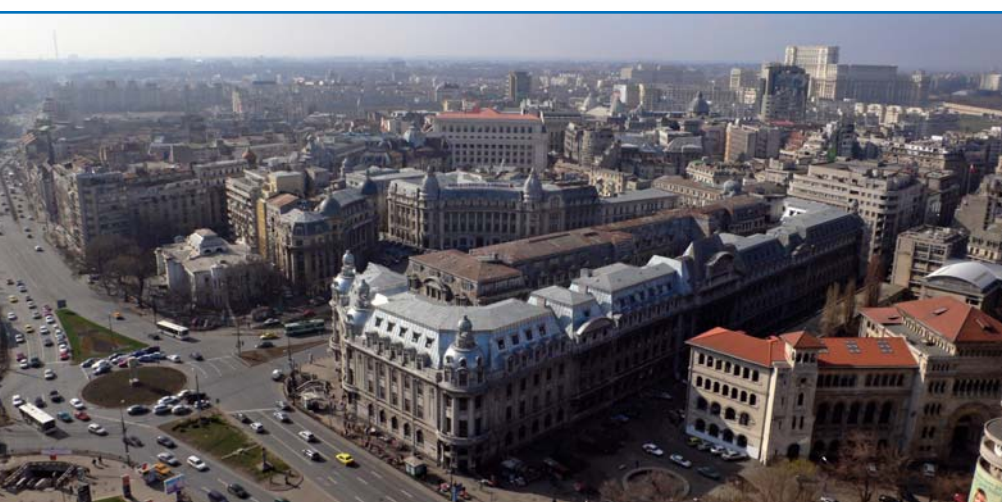
V zemi, kde se hotově provádí mnohem více transakcí, než na co jsme zvyklí v České republice, má takové řešení obrovskou důležitost. Konsalnet pokrývá celý životní cyklus zpracování hotovosti – od převzetí zapečetěného pytle s bankovkami přímo v prodejně až do chvíle, kdy se částka objeví na účtu ob-

chodníka. K tomu, aby vše mohlo probíhat bezpečně, bezchybně a efektivně, potřebuje již zmíněné centrum. Předpokládá se, že jeho služeb bude využívat i rumunská centrální banka.

#### VIDEOZÁZNAM PODLE ČÁROVÉHO KÓDU

Nikoho nepřekvapí důkladná ostraha objektu ani to, že středisko je doslova napěchované bezpečnostními technologiemi a že podstatná část činností ostrahy je automatizována. Rozpoznávání SPZ, detekce nežádoucího chování, důsledně rozdělení objektu na zóny, spolupráce technologií, automaticky se natáčející bezpečnostní kamery a archivování záznamů. To vše bychom od supermoderního objektu, kde se počítají peníze, mohli čekat...

Kompletní verzi textu najdete na [www.integoo.cz/cash-processing](http://www.integoo.cz/cash-processing)



## Z ČESKÉHO TISKU

### Komora: Úspěšná technologická firma nesmí být jen o technologiích

Příklad společnosti Integoo ukazuje, že je možné vstoupit na trh v těžkém období a rychle na něm uspět. Je ovšem zapotřebí dobře pochopit co potřebují zákazníci, přizpůsobit se jim a především mít dostatek odhodlání a chuti... prostě, musíte tomu věřit a musí vás to bavit.

Guru managementu Peter Drucker napsal už před mnoha lety, že základem všech skutečně úspěšných inovací je podnikatelský duch a zaměření na potřeby zákazníků. Technologie hraje jen pomoc-

nou roli. Drucker také ukázal, že vynálezci bývají jen málokdy obchodně úspěšní. Úspěšnější bývají až ti, kdo dokáží vynález upravit tak, aby řešil něčí problémy. Právě firma Integoo je dokladem o tom, že Druckerova moudrost funguje dosud.

Integoo se zabývá technologiemi, které pomáhají zajistit bezpečnost budov a areálů, podporují práci ostrahy, a často také poskytují informace potřebné pro řízení provozu nebo obsluhu zákazníků. Společnost Integoo ovšem není výrobcem žádných kamer, detektorů ani jiných bezpečnostních zařízení. Její role spočívá v tom, že tato zařízení vybírá, instaluje a navzájem propojuje do celků, které umožňují vysokou míru automatizace os-

trahy a které poskytují v zásadě ty funkce, které známe pod heslem „inteligentní budovy“.

Integoo má své vlastní produkty a silný vývojový tým. Nevznikají zde ale nové přístroje, nýbrž platformy a...

**Nemá smysl montovat stále více čidel, detektorů a kamer. Výsledkem zpravidla bývá ještě nepřehlednější infrastruktura a ještě obtížnější správa i obtížnější střežení areálu.**

*Kompletní verzi textu najdete na [www.integoo.cz/novinky/ceska-firma-mezi-elitou](http://www.integoo.cz/novinky/ceska-firma-mezi-elitou)*

### IT System: sestavte ze stávajících bezpečnostních zařízení inteligentní celek!

Systém Integra umožňuje sestavit kompaktní inteligentní bezpečnostní řešení s velmi snadnou obsluhou ze zařízení,

**Systém Integra má již stovky instalací v České republice i v zahraničí a je k dispozici – včetně plné podpory – také systémovým integrátorům!**

kerá již jsou v budově či areálu instalována. Řada činností ostrahy a řízení provozu tak může být automatizována – až do úrovně, kdy ke střežení obrovského členitého areálu s tisícovkami zaměstnanců a stovkami vozidel stačí jediný člověk. Tento produkt české společnosti Integoo má již stovky instalací v České republice i zahraničí a je k dispozici - včetně plné podpory - také systémovým integrátorům. Pochopitelně za podmínky, že nechají své zaměstnance vyškolit a certifikovat.

Uprostřed noci je v kanceláři aktivováno pohybové čidlo. Systém provede kontrolu, zjistí, že čidla na dveřích a oknech jsou plně funkční, v klidovém stavu a že okno

ani dveře nebyly otevřeny od odchodu zaměstnance, který zde pracuje (informace z docházkového systému). Vyhodnotí tedy situaci jako falešný poplach.

O dvě hodiny později přestane v jiné části areálu fungovat bezpečnostní kamera. Tentokrát systém vyhodnotí situaci jako vážnou – poškozená kamera se totiž nachází v blízkosti okna, které vede do místnosti s trezorem. Na monitoru v centrálním dispečinku se rozblíká ikonka poplachu. Když ji strážný rozklikne, vidí na plátnu areálu vyznačené místo, kde došlo k narušení bezpečnosti a popis, co se stalo. Dalším kliknutím si na obrazovku vyvolá obraz z jiných kamer...

*Kompletní verzi textu najdete na [www.integoo.cz/sestavte-si-inteligentni-bezpecnostni-celek](http://www.integoo.cz/sestavte-si-inteligentni-bezpecnostni-celek)*

### Česká pozice: Bezpečnostní kamery & spol. chrlí moře dat. Jak se v nich neutopit?

Jednou z desítek firem, jež vsadily na bezpečnostní byznys, je i česká Integoo. Společnost nezajímá pouze nahrávání z chytrých kamer, ale spíše celková integrace bezpečnostních systémů rozličných technologií od různých dodavatelů do celku s jednotnou správou.

„Bezpečnost už se netýká jen vloupání a nehod, ale smyslem je posouvat obor dál. Využití technologií také k tomu, aby bezpečnostní systém klientovi více sloužil.

Šetřil mu náklady,“ řekl ČESKÉ POZICI ředitel Integoo Josef Sikyta. Efektivně lze díky chytrým systémům řídit dopravu, ale třeba i provoz na pobočce, kde je možné měřením vytíženosti přepážek navrhnout lepší rozmístění pracovníků.

„Potenciál je i v obchodech, kde lidé čekají u pokladen. Nasazením chytrého systému, který vyhodnocuje pohyby klientů, se může zvýšit efektivita obchodu až o dvacet procent,“ tvrdí Sikyta. Kamery mohou sledovat (a systém následně vyhodnotit) pohyby kolem regálů či sledovat trajektorie zboží, jež zákazníci berou nejčastěji do ruky, ale poté třeba vrací.

„Naší zajímavou zakázkou byla centrála

ČSOB v Praze na Radlické.“ Jde o plochu velkou asi jako čtyři fotbalové hřiště; budova má jedenáct pater a asi 2700 pracovníků. Objekt je vlastně jeden obrovský open-space, takže se podle...

**„Bezpečnost už se netýká jen vloupání a nehod, ale smyslem je posouvat obor dál. Využití technologií také k tomu, aby bezpečnostní systém klientovi více sloužil. Šetřil mu náklady,“**

*Kompletní verzi textu najdete na [www.integoo.cz/novinky/ceska-pozice-jak-se-neutopit-v-mori-bezpecnostnich-dat](http://www.integoo.cz/novinky/ceska-pozice-jak-se-neutopit-v-mori-bezpecnostnich-dat)*