

Individuelle Lösungen in einen Massenmarkt bringen

Videomanagementsysteme auf dem Vormarsch

Die Verbreitung von Videomanagementsystemen (VMS) schreitet voran. Diesem Umstand wurde auf der diesjährigen Security Essen – der Leitmesse für Sicherheit – Rechnung getragen und eine Messehalle nur für diesen Themenbereich zur Verfügung gestellt. Über neue Entwicklungen sprach der ep mit dem VMS-Spezialisten Milestone Systems.

ep Herr Ringler, Milestone ist führend in der Entwicklung von Videomanagementsoftware. Erzählen Sie uns etwas über ihr Unternehmen.

C. Ringler: Milestone Systems, das in Dänemark angesiedelt ist, gehört seit 2014 zur Canon Gruppe und ist mittlerweile seit 20 Jahren am Markt. Unser Kerngeschäft ist die Videomanagementsoftware mit dem Fokus auf der Video- bzw. Sicherheitstechnik. Darüber hinaus beschäftigen wir uns auch mit Security and Beyond, IoT und Business-Intelligence-Lösungen.

ep Welche Produkte bieten Sie an? Gibt es neben dem Schwerpunktbereich Software noch weitere möglicherweise auch Hardware-Lösungen, die Sie auf den Markt bringen?

C. Ringler: Wir sind hauptsächlich ein Software-Unternehmen. Die Produkte aus diesem Bereich unterteilen sich in die Advanced- und die für alle Reseller zugängliche Business-Ready-Schiene. Für den Advanced-Bereich wird eine Zertifizierung wie MCDE, MCIE sowie MCIT benötigt, da hier viel Know How dahinter steckt. Darüber hinaus sind bei uns Netzwerkvideorekorder erhältlich, wie beispielsweise die skalierbaren Husky X2 und

Husky X8 für den High-End-Bereich, die wir zur Security herausgebracht haben. Diese Systeme lassen sich auf Hardware-Ebene komplett frei konfigurieren und mit der Wahl der passenden Videomanagementsoftware an die gewünschten Anforderungen anpassen. Was uns von Mitbewerbern abhebt, ist unsere enge Zusammenarbeit mit unseren Technology Partnern und unserer Community. Beispielsweise stellen wir ein Software Development Kit (SDK) zum Download zur Verfügung, das unsere Kunden frei programmieren bzw. konfigurieren und an ihre jeweiligen Bedürfnisse anpassen können.

ep Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den Technology Partnern?

C. Ringler: Auf der Security haben wir 11 Technology Partner wie Sony-Bosch, Quanergy, BreatheCam, Datapath, Netavis und FAST Protect mit an Bord. Mit diesen Partnern haben wir Lösungen aus unterschiedlichen Bereichen realisiert, die auf unserer open platform aufbauen. Dabei wird unsere Software genutzt, um Daten in ihre jeweilige Applikation einzuspielen. Dadurch sind wir flexibel und können die beste Lösung anbieten. Aktuell arbeiten wir weltweit mit über 1 800 Technology Partnern zusammen,

bei denen eine zertifizierte Integration unserer Software besteht. Darüber hinaus sind über 7 000 verschiedene Kameramodelle für unsere Systeme zertifiziert.

ep Welche Funktionen stellen Ihre Produkte zur Verfügung? Gibt es Software für andere Anwendungsbereiche?

C. Ringler: Als weitere Applikation wurde zur Security zusammen mit einem Technology Partner auch eine tief integrierte Videoanalyse gelauncht. Generell gehen wir entsprechend unserer Strategie auf unsere Technology Partner zu, wenn eine bestimmte Funktion wie Gesichtserkennung gefragt ist. Der Endkunde hat außerdem die Möglichkeit selbst auf unserer Website unter Solution Finder den Partner mit dem passenden Know How zu finden.

ep Gibt es Ideen für neue Produkte bzw. Erweiterungen für bestehende Serien?

C. Ringler: Die gegenwärtigen Produkt-Highlights sind schon die erwähnten Husky-Serien. Generell haben wir dreimal im Jahr ein Produkt-Release. Zum R3-Release auf der Security fanden z. B. neue Features, wie eine Audio-Funktion Eingang in die Software. Für unsere Kunden bieten wir dazu einen Care-Vertrag an. Bei Abschluss über 5 Jahre hat der Kunde beispielsweise einen Anspruch auf 15 Software-Upgrades und das für einen vergleichsweise günstigen Preis.

ep Welchen Nutzen ziehen Sie aus der Security und was möchten Sie den Besuchern vermitteln?

C. Ringler: Neben der Präsentation unserer Produkte möchten wir insbesondere kommunizieren, dass wir eine echte open platform anbieten. Wir wollen zeigen, dass wir für unterschiedliche Bedürfnisse die passende Lösung bereithalten. Da es sehr schwer ist, in jedem Anwendungsbereich die Nummer eins zu sein, arbeiten wir eng mit unseren Community-Partnern zusammen, die in ihren Spezialgebieten eine auf den Kunden zugeschnittene Antwort liefern. Natürlich wollen wir auch neue Partner auf der Messe finden.

ep Vielen Dank für das Gespräch, Herr Ringler. Wir wünschen weiterhin erfolgreiche Produktentwicklungen. ■



Auf der Security Essen: ep-Redakteur Andreas Steckmann im Gespräch mit Milestone Systems