

Interview | Rashid Niamat

Foto | Marco Mekenkamp

## VideoGuard, Genetec en Bosch over samenwerking, security en partners

VideoGuard, valued add security distributeur uit Waalwijk, is voor deze uitgave van het Security Dossier samen met twee leveranciers, Genetec en Bosch, geïnterviewd. De setting met drie partijen aan tafel leverde een gesprek over samenwerking en trends in de markt die het kanaal raken.



V.l.n.r. Gerard Otterspeer, Harry Schilders en Anthonie van der Ploeg

### Samenwerking

VideoGuard is actief op de Nederlandse, Belgische en Duitse markt. Het bedient enkele honderden partners, van kleine specialisten tot de internationale system integrators. VideoGuard heeft onder andere Genetec en Bosch in het portfolio. Genetec levert een softwareplatform waarmee securitysensors en devices worden aangesloten, gekoppeld en bediend. De camera's, inbraaksystemen en toegangscontrolesystemen van Bosch Security Systems zijn daar voorbeelden van.

"Wij werken innig samen op tal van vlakken, van marketing tot product-ontwikkeling, dat is meer dan een producent-distributeur-relatie", zegt Harry Schilders, key account manager van VideoGuard. Anthonie van der Ploeg, regional sales manager Benelux van Genetec, geeft daar een recent voorbeeld van. "Genetec heeft geen hardware, wij bieden een softwareplatform. Een van de zaken waar wij tegenaan liepen was encryptie. Er loopt steeds meer via IP. De output van camera's komt steeds vaker in een cloudomgeving voor streaming en

archiving. Die data en het transport wil je beveiligen." Van der Ploeg heeft het over het command- en controlsignaal en encryptie van de videostream zelf. Dat laatste komt nog amper voor. Daar zocht Genetec een oplossing voor. "Daarover waren we al in gesprek met Bosch, want als je kiest voor end-to-end-encryptie wil je wel de zekerheid hebben dat de hardware werkt." Genetec heeft voor een TLS 1.2-implementatie gekozen. Bosch camerasystemen zijn aangepast zodat ook zij daarmee overweg kunnen.

Wat nog ontbrak was de mogelijkheid de combinatie van Bosch securitycamera's en het Genetec-platform met volledige end-to-end-encryptie in de praktijk te testen. "Daar kwamen wij goed van pas", zegt Schilders. "Meerdere maanden hebben wij dit grondig getest samen met een partner die daar een case voor had. We waren in staat op basis van de dagelijkse praktijk feedback te geven die voor Genetec en Bosch zeer waardevol was." Het is in de woorden van de drie typerend voor hoe men met elkaar samenwerkt. De bedrijven hebben intensief en veelvuldig contact met elkaar. De samenwerking gaat verder dan productontwikkeling. Gerard Otterspeer, sales manager Nederland bij Bosch

en softwarebundels worden uitgebreid met bundels met cloudcomponenten. Partners kunnen nog steeds gaan voor de vertrouwde business, maar uiteindelijk zal het meeste als cloud. "Dat komt omdat de klanten van de partners daarom vragen en omdat security zelf verandert", zegt Schilders.

### Security valt onder IT

Otterspeer vult dat aan: "Naarmate meer via IP gaat, krijgen de partners andere gesprekspartners. De IT-afdeling zit vaker aan tafel en is budgetverantwoordelijk." Hij wijst erop dat IT-afdelingen andere verwachtingen en doelen hebben dan gebouwbeheer of facilities, die voorheen de security regelde.

## De samenwerking gaat verder dan productontwikkeling

Security Systems, noemt het gezamenlijk organiseren van bijeenkomsten voor het kanaal. Dat zijn activiteiten waar wordt gediscussieerd over diensten en issues waar de markt tegenaan loopt. Van der Ploeg noemt als voorbeeld wederom encryptie. "Wij merken dat daar nog veel onduidelijkheid over is in de markt en bij de partners. We zetten het voor dit soort sessies op de agenda en met een gezamenlijke boodschap halen we de ruis uit markt."

### Cloud

Het kwam al ter sprake: cloud. Cloud raakt de business van Bosch, Genetec en VideoGuard. Voor Bosch betekent het bijvoorbeeld dat het camerasignaal encrypted via IP communiceert met het platform van Genetec en in de cloud wordt opgeslagen. Security by design wordt daarom voor zowel Bosch als Genetec nog belangrijker. Cloud betekent voor Genetec ook dat er een andere afrekenmodel bij komt. In plaats van een eenmalige licentie en een jaarlijkse maintenance fee een pay-per-use-model. VideoGuard kan er het aanbod naar de partners door vergroten. De hardware

Het consequent doorvoeren van een pay-per-use-model voor alle IT, inclusief de security, staat nog niet overal hoog op de agenda van IT-afdelingen. Partners moeten er wel rekening mee houden. Van der Ploeg: "Je kunt je afvragen of IT-afdelingen daar altijd vrijwillig voor kiezen. Wij merken namelijk dat directies zo min mogelijk capex en starre contracten willen. Security heeft daar geen uitzonderingspositie meer. Het moet schaalbaarder en dan is cloud based, pay per use de enige oplossing."

use zal voor sommigen onmogelijk zijn. Onze diensten zijn nu vijf jaar als cloudoplossingen leverbaar. We zien nog steeds dat velen het lastig vinden van de bekende on-premisebusiness over te stappen." Schilders verwacht dat er meer samenwerking komt tussen partners, om de toenemende complexiteit het hoofd te kunnen bieden. "Een camera richten is een specialisme, toegangscontrole is dat en dan komt er ook steeds meer IT bij. Misschien moet je dat ook niet allemaal zelf willen doen maar voor samenwerking met concullega's kiezen." Otterspeer gaat dieper in op sectoren waar de drie minder bekend zijn. "Dan denk ik bijvoorbeeld aan healthcare en retail. Om daar succesvol te zijn moet je in ieder geval een andere insteek kiezen dan security. Daar zijn zicht op klantstromen of wachttijden relevanter. Ik zie daar kansen voor bestaande en nieuwe partners."

### Meer via de distributeur

Aan het eind van het gesprek merkt Otterspeer op nog een verschuiving te zien. "Klanten die een camera willen, kunnen die rechtstreeks bij ons bestellen. Wij hebben een dual kanaalmodel, dus geselecteerde system integrators kunnen rechtstreeks bij ons bestellen. Wat we zien is dat men steeds vaker kiest voor levering via een distributeur zoals VideoGuard." Schilders vindt dat een logische ontwikkeling: "Wij zijn dan ook een value add distributeur. Of het

## 'Met een gezamenlijke boodschap halen we de ruis uit markt'

### Impact kanaal

Die drie zijn ervan overtuigd dat de vercloudisering van security stevige impact op het kanaal gaat krijgen. Ze kiezen daarbij wel verschillende invalshoeken. Van der Ploeg: "Het omschakelen van vastomlijnde projecten met een factuur en later wat onderhoud naar inkomsten op basis van pay per

nu gaat om een reguliere order of de uitvraging bij een tender, wij weten wat mogelijk is en wat optimaal met elkaar samenwerkt. Zo ondersteunen wij de partner. Daarvan profiteren aantoonbaar ook zijn eindklanten." Wat Schilders daarmee eigenlijk aangeeft is dat VideoGuard de partners ontzorgt.