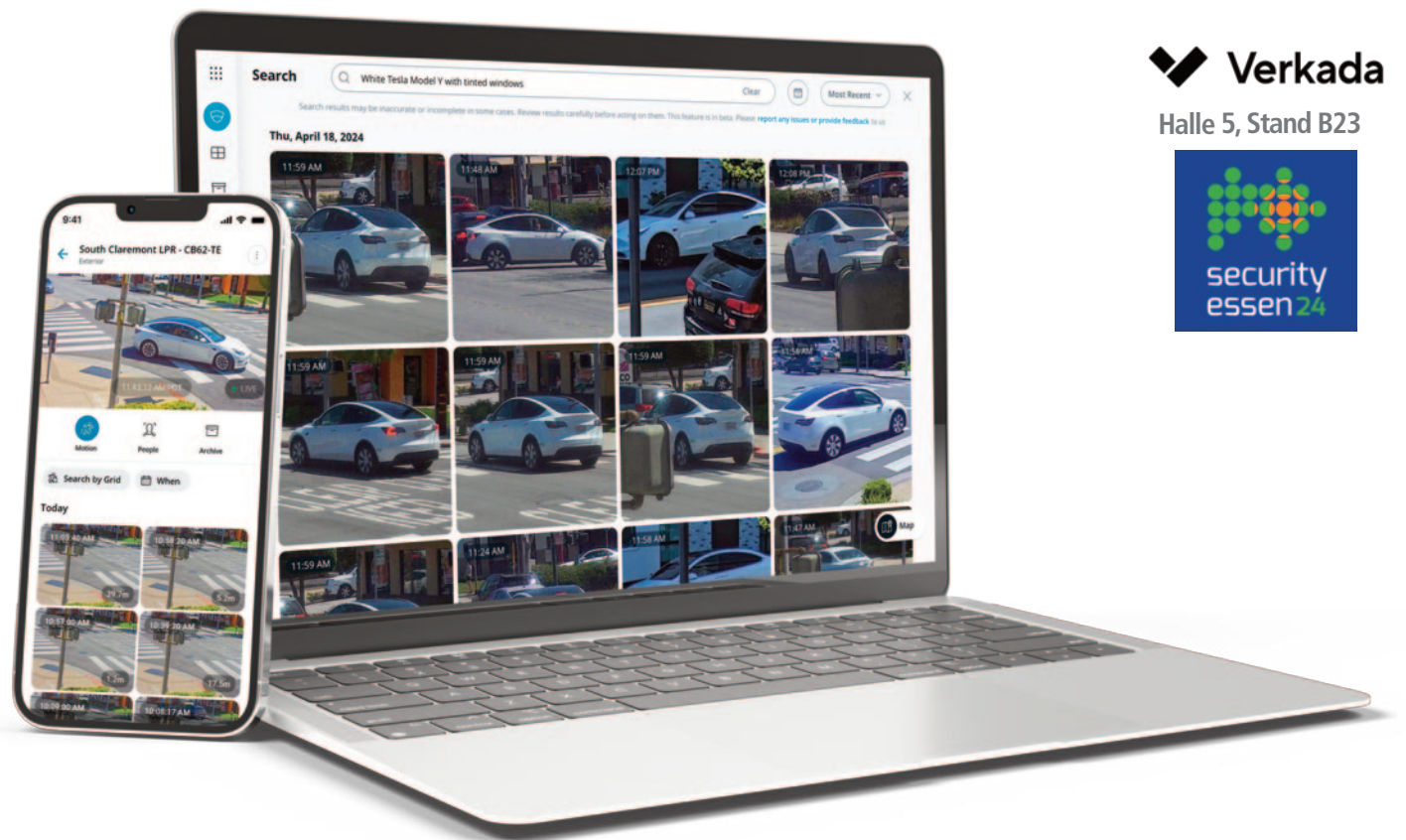




‘Einfachheit, Intelligenz und Skalierbarkeit sind unsere Stärke’



Verkada bietet der Sicherheitsbranche mit einer Cloud-basierten Video- und Sicherheitslösung vereinfachtes Management und beschleunigte Verarbeitung und stellt damit ein grundlegend anderes Prinzip für die Sicherheit von heute vor. Benjamin Krebs, Country Manager DACH von Verkada, spricht im folgenden Interview über die einfache Installation und Nutzung der intelligenten Technologie und stellt das Vertriebskonzept der Hybrid-Cloud-Lösung von Verkada vor. Er stellt das Vertriebskonzept für die DACH-Region vor und erläutert das Cloud-basierte Management von Verkada, das eine vollständig integrierte Architektur nutzt und es Unternehmen ermöglicht, Geräte standortunabhängig zu verwalten, auf lokale Infrastruktur zu verzichten und moderne Bildverarbeitungsanalysen zu nutzen.

? Seit Anfang des Jahres ist Verkada nun auch in der DACH-Region aktiv. Die ersten Messen und Veranstaltungen haben Sie erfolgreich durchgeführt. Wie beurteilen Sie aus heutiger Sicht den Markteintritt in Deutschland?

Krebs: Der Start in den neuen Markt ist sehr positiv verlaufen. Sogar deutlich positiver als wir erwartet hatten. Wenn man

so eine neue Aufgabe beginnt, weiß man nicht immer genau, was auf einen zukommt. Ich habe vorher nicht im Bereich Physical Security gearbeitet, aber ich wusste, dass die Sicherheitsbranche in der DACH-Region ein Markt mit sehr großem Potenzial ist. Daher hatte ich von Anfang an großen Respekt vor den aktuellen Themen und den traditionellen Marktteilnehmern. Mir war aber auch klar, dass in der

DACH-Region definitiv Platz und auch Bedarf für neue Player war und ist. Ich bin extrem positiv überrascht, wie uns der Markt aufgenommen hat. Natürlich war ich am Anfang auch etwas skeptisch und habe mich gefragt, wie der Markt auf ein amerikanisches Unternehmen reagiert, das technologisch komplett auf Hybrid-Cloud Lösungen setzt. Und jetzt hat uns der Markt bisher super aufgenommen. Ich

habe das Gefühl, dass den Menschen unser Konzept und die frische Art, wie wir auftreten, gefällt. In den letzten Wochen habe ich oft gehört: „Genau das haben wir eigentlich schon immer gesucht und genau das brauchen wir.“ Natürlich sind Datenschutz und die Funktionsweise von Cloud-Lösungen schon in den ersten Gesprächen immer ein Thema. Auch die Produktpalette ist für viele Marktteilnehmer sehr interessant. Auf der SicherheitsExpo hatten wir unsere Einzelkomponenten des Gesamtsystems vorgestellt: Kameras, Zutrittskontrolle, Air Quality Sensoren, Alarmanlagen, Intercom-Lösungen und vieles mehr waren in München zu sehen. Jetzt im September gehen wir auf der SECURITY in Essen in die nächste Runde.

? Warum werden Sie vom Markt so positiv aufgenommen? Und was erwarten Ihre Kunden von Ihnen?

Krebs: Zum einen sind da unsere für den Physical Security Markt einzigartigen Vorteile, die wir von Haus aus mitbringen: Einfachheit (bei Installation und Nutzung), Intelligenz (durch fortschrittlichste Technologie und Software) und Skalierbarkeit (als Hybrid-Cloud Lösung können wir jede Anzahl von Geräten und Standorten von einem Ort und in einer Plattform verwalten und nutzen). Zum anderen sind wir ein Vollsortimenter im Bereich ‚Physical Security‘, das heißt, wir entwickeln und produzieren die Software, die dann unsere Kameras, die Zutrittskontrolle, die Sensorik, unsere Alarm- oder Gastmanagement- und Intercom-Lösungen auf einer Softwareplattform (Verkada Command) zusammenführt und alles miteinander verbindet. So bekommt der Kunde alles aus einer Hand, und das gibt es nicht so oft. „Alles aus einer Hand“ bedeutet für den Kunden aber nicht, dass er immer das komplette Portfolio nehmen muss – viele unserer Kunden starten mit einer Produktlinie und erweitern dann mit der Zeit. Hard- und Software aus einer Hand zu bekommen, ist für viele Kunden neu, bietet ihnen aber riesige Vorteile wie zum Beispiel End-to-End Service für die gesamte Lösung und höchste Innovations-Ge-

schwindigkeit. Das macht Verkada besonders.

? Wie sieht es bei Ihren Lösungen mit der Vernetzung aus?

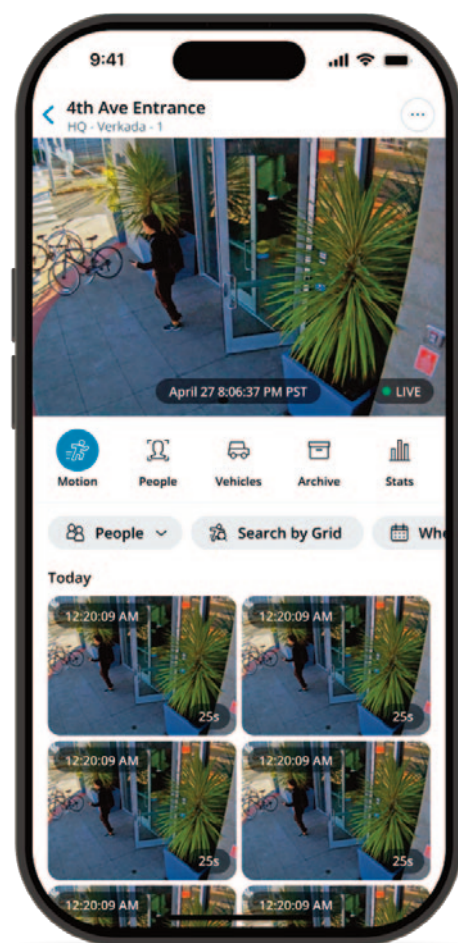
Krebs: Das funktioniert Out-of-the-box. Was wir als Kernaussage am Markt platzieren, ist unsere Einfachheit, denn der Kunde braucht keine Infrastruktur wie NVR, Viewing Station oder ähnliches mehr vor Ort, sondern nur noch einen PoE (Power over Ethernet) Switch und ein Kabel, das man dann in das jeweilige Device steckt. Das ist dann eben eine Kamera, ein Zutrittskontrollsystem oder ein anderes unserer Geräte.

? Ihre Lösung ist also auch netzwerk-basiert?

Krebs: Ja, wir arbeiten auf PoE-Basis und jedes unserer Geräte wird über ein PoE Kabel mit Strom und Netzwerkverbindung versorgt. Für den Kunden werden über die VERKADA-Software verschiedene Systeme – wie Video-, Alarm- oder Zutrittslösungen – miteinander kombiniert. Alles ist in einer Lösung vereint, und die Funktionen laufen in einem integrierten System. Das eröffnet eine Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten. Ein einfaches Beispiel wäre eine automatisierte Tailgating-Erkennung, wenn also die Kamera beispielsweise zwei Personen durch eine Tür gehen sieht, die Zutrittskontrolle dieser Tür aber nur einen Badge-Scan registriert, kann automatisiert ein Alarm versendet werden. Der Vorfall kann dann sofort überprüft werden.

? Sie haben cloudbasierte Lösungen angesprochen. Aber die dafür notwendigen Rechenzentren sind doch in Deutschland oder zumindest in Europa, oder?

Krebs: Ja, das Rechenzentrum ist in Irland, also GDPR-konform. Cloudbasiert heißt bei Verkada Hybrid-Cloud und das bedeutet auch, dass die gespeicherten Daten nicht in der Cloud liegen müssen. Das ist sehr wichtig. Man braucht eben keine On-Premise-Infrastruktur, sondern PoE-Kabel. Die Speicherung und Analyse der Video-Stre-



ams zum Beispiel erfolgt auf der Kamera selbst. Das heißt, alles ist direkt in der Kamera gespeichert und dort sind auch die Aufzeichnungen, die über einen Browser, also über eine Cloud-basierte Plattform verwaltet oder abgerufen werden können. Dabei sind je nach Kameramodell definierte Speicherzeiten von 30 bis zu 365 Tagen möglich. Optional kann ich auch immer bis zu 30 Tage ein kostenloses Cloud-Backup meiner Aufzeichnungen halten – diese Dauer kann bei Bedarf erweitert werden. Zudem kann ich auch in einem kostenlosen Cloud-Archiv so viele Aufzeichnungen archivieren und diese so lange aufbewahren, wie ich möchte und es notwendig und rechtlich zulässig ist.

? Sie sprachen gerade von kostenlosem Backup. Wie sieht eigentlich die Kostenstruktur und das Preismodell Ihrer Lösung aus?

Interview

Krebs: Der Preis ist natürlich immer ein entscheidender Punkt. Das ist vor allem dann wichtig, wenn eine Lösung neu auf den Markt kommt. Ein Beispiel: Bei der kleinsten Kamera fängt es bei 599 USD Listenpreis an und geht je nach Modell weiter nach oben. Wir sind da sehr transparent, deshalb ist unsere Preisliste auch Online einzusehen. Wir setzen auf B2B-Vertrieb über unsere Partnerlandschaft – wir verkaufen also nur über Fachleute. Die Softwarelizenz wird pro Gerät und Jahr abgerechnet und man kann die Lizenz bis zu zehn Jahre im Voraus kaufen. Zehn Jahre deshalb, weil bei fast allen unseren Geräten direkt 10 Jahre Hardware-Garantie inkludiert sind. Der Kunde muss sich also zehn Jahre lang keine Sorgen machen.

? Aber so lange läuft die Hardware doch gar nicht?

Krebs: Sollte es in dieser Zeit einen Hardware-Defekt geben wird kostenfrei ein Austauschgerät geliefert – das passiert meist sogar innerhalb von 48 Stunden. Für die Software wird pro Gerät jährlich eine Nutzungsgebühr – die sogenannte Lizenz – erhoben, die aber wirklich alles beinhaltet. Neue Funktionalitäten können bei Updates automatisch genutzt werden. Das beinhaltet Funktionen auf den Geräten selbst wie zum Beispiel ein neuer Kompressions-Algorithmus, der dann ähnlich

wie bei meinem iPhone, das über Nacht automatisch ein Update erhält und am nächsten Tag dann auf einmal viel mehr kann, aufgespielt wird. Es beinhaltet aber auch neue Funktionen der Softwareplattform Verkada Command. Ein Beispiel wäre hier unsere neue AI-gestützte Suchfunktion: Ich kann also eingeben, dass ich einen glatzköpfigen Mann mit Sonnenbrille suche, und den finde ich dann auch – und – ein Meilenstein in der Suche – ich kann sogar „UND“, „ODER“ und sogar „NICHT“ in der Suche verwenden. Damit kann ich beispielsweise nach Mitarbeitern im sicherheitsrelevanten Produktionsbereich suchen, die „KEINEN“ Helm tragen – und damit Leib und Leben schützen!

? Diese Funktion ist dann inklusive und kostet nicht extra?

Krebs: Ja, diese – sowie alle weiteren neuen Funktionen - verkaufen wir nicht extra, sondern sie sind für alle Kundinnen und Kunden sofort inklusive. Das ist der große Vorteil unseres Lizenzmodells.

? Die Frage der Kostenkomponente ist also ein USP am Markt?

Krebs: Wenn man sich die verschiedenen Kostenbestandteile anschaut, über die die Kunden oft gar nicht so nachdenken, werden die Vorteile unseres Abrechnungs-

systems deutlich. Zum einen gibt es die Betriebskosten, die vor Ort anfallen, wie Strom, Kosten im Rechenzentrum und so weiter. Wenn man so rechnet, kommen sehr schnell sehr hohe Kosten zusammen. Dann gibt es die Abschreibungsmodalitäten. Die IT-Komponenten der Security Infrastruktur, die bei Verkada alle nicht benötigt werden, werden in der Regel über drei bis sieben Jahre abgeschrieben. Und innerhalb von zehn Jahren entstehen damit natürlich weitere Kosten durch Ersatzinnovationen im Bereich der bestehenden Betriebsumgebungen.

Unsere Lösungen verursachen in diesem Zeitraum keine zusätzlichen Kosten und sind damit auf 10 Jahre gesehen auch rein finanziell betrachtet die bessere Wahl für den Kunden.

? Sind Ihre Produkte ‚Made in USA‘? Oder wo findet die Produktion statt?

Krebs: Unsere Produkte werden alle von uns entwickelt und konstruiert. Aber sie werden nicht in den USA hergestellt. Wir lassen in Südostasien produzieren, jedoch nicht in China. Wir haben mehrere Produktionsstätten.

? Wenn man sich die Cloud-Technologie in Deutschland anschaut, ist die Rolle der Leitstellen sehr wichtig. Wie schätzen



Sie Dienste wie Alarmverfolgung und aktiven Objektschutz in Deutschland oder der DACH-Region ein?

Krebs: In den USA haben wir eigene Leitstellendienste. In Deutschland sind Leitstellen ein wichtiger Servicebereich, der sukzessive ausgebaut wird. Leitstellen sind auch für die Videoüberwachung sehr wichtig. Wir haben bereits Partner, die das übernehmen. Einer unserer Partner sitzt in Rheinmünster. Die Firma arbeitet heute schon mit uns zusammen und hat eine eigene Leitstelle. Hier gibt es viel Dynamik in der Entwicklung, und wir kommen auch mit weiteren Partnern schnell voran.

? In welchen Branchen sind Sie derzeit besonders erfolgreich?

Krebs: Tatsächlich sind wir branchenübergreifend sehr erfolgreich, da unsere Vorteile in den meisten Branchen stark zum Tragen kommen. Deshalb haben wir in der DACH Region auch Kunden von Krankenhäusern über Logistik und das produzierende Gewerbe bis hin zum Einzelhandel oder dem Zelt auf dem Münchener Oktoberfest.

Besonders erfolgreich sind wir mit Kunden, in denen Firmen oft mehrere Standorte betreiben oder in denen KI-gestützte Suchfunktionen sehr wichtig sind.

Ein Beispiel ist das produzierende Gewerbe und der Manufacturing-Bereich. Die industriellen Unternehmen können mit unseren Lösungen produzierende Strukturen und Mitarbeiter schützen. Das Know-how, das in der Fertigung gebündelt wird, ist sicher. Durch unsere Flexibilität und Integrationsfähigkeit sind Fertigungsprozesse und Arbeitsabläufe geschützt. So kann kostenoptimiert und unterbrechungsfrei erfolgreich in der DACH-Region produziert werden.

Die Logistikbranche ist ebenfalls sehr interessant. Das Erkennen und Aufzeichnen von Fahrzeugen, die sich auf Firmengeländen bewegen, zum Beispiel Unfälle verursachen oder das Gelände verlassen, sind Anwendungen für unsere Videoüberwachung. Für die Verfolgung von Objekt-

bewegungen sind die intelligenten Suchfunktionen unserer Software ideal. Auch hier ist die Kombination von Zutrittskontrolle und Videokameras besonders wichtig und sinnvoll.

Eine weitere Branche ist der Einzelhandel. Hier haben wir bereits einige Kunden. Große Handelsketten mit vielen Standorten nehmen unsere Lösungsvorschläge gerne an. In der Regel ist die notwendige Infrastruktur für die Überwachungstechnik mit hohem Aufwand verbunden. Der Einsatz vieler Sensoren, u.a. Kameras, aber auch die Anbindung an einen Kontrollraum erfordert eine größere Planung und ist komplex. Auch im Einzelhandel geht der Trend immer mehr zum Einsatz eines Ferndetektivs. Denn der Ladendetektiv ist auch ein Kostenfaktor. Die Technik kann aus der Ferne sehr viel abdecken, und man ist flexibel und kann von überall auf das System zugreifen. Gerade in der heutigen Zeit, in der die Inventurdifferenzen durch vermehrte Diebstähle steigen, ist das Thema Diebstahlprävention ein Riesenthema. Intelligente Funktionen können viel zu einem erfolgreichen Sicherheitskonzept beitragen. Umso wichtiger ist es, dass ein solches System gut skalierbar ist. Schließlich ändert sich die Situation oft schnell, und man muss reagieren. So können wir schnell und individuell auf alle Anforderungen reagieren.

Dabei haben wir nicht nur den stationären Handel im Blick. Auch im Online-Handel können unsere Lösungen Verluste vermeiden. Durch die Überwachung und Protokollierung des Versands, also die Dokumentation der Verpackung von Bestellungen, können unberechtigte Reklamationen von Kunden widerlegt werden.

? Sie können aber auch mittelständische Unternehmen im Handel ausstatten?

Krebs: Ja, auf jeden Fall. Verkada bietet also auch für kleine Unternehmen interessante Lösungen.

? Gibt es bei der Implementierung der Lösungen eine Mindestanzahl an Mitarbeitern oder Benutzerlizenzen?

Krebs: Nein, wir richten uns immer nach den Anforderungen unserer Kunden. Unsere Systeme sind einfach zu installieren und zu nutzen und leicht skalierbar. Das ermöglicht es uns, sowohl große als auch kleine Lösungen zu installieren. Wir arbeiten mit Systemhäusern zusammen, die mit unseren Produkten die Installationen beim Kunden vor Ort übernehmen. Verkada arbeitet in Deutschland und der DACH-Region zu 100 Prozent über Partner.

? Welche Ziele hat Verkada in den nächsten Jahren in der DACH-Region?

Krebs: Verkada hat einen klaren Wachstumskurs eingeschlagen. Wir haben ein Ziel vor Augen: Innerhalb der nächsten drei Jahre wollen wir zu den führenden Anbietern für integrierte Sicherheitslösungen in der DACH-Region gehören. Wir werden unsere Marktpresenz weiter ausbauen und neue, innovative Produkte und Lösungen auf den Markt bringen, die den Anforderungen unserer Kunden gerecht werden. Gleichzeitig wollen wir den Bekanntheitsgrad unserer Marke weiter steigern und eine starke Kundenbasis aufbauen.

? Herr Krebs, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Verkada weiterhin viel Erfolg in der DACH-Region!

Krebs: Vielen Dank! Wir freuen uns auf die kommenden Herausforderungen und sind gespannt, wie sich der Markt weiter entwickeln wird.

Zusammenfassung

Verkada hat sich in der DACH-Region erfolgreich etabliert und setzt mit seinem umfassenden Portfolio an cloudbasierten Sicherheitslösungen neue Maßstäbe. Mit einem klaren Fokus auf Einfachheit, Integration und Kundenzufriedenheit ist das Unternehmen auf Wachstumskurs und bietet sowohl bestehenden als auch potenziellen Kunden überzeugende Argumente für die Zusammenarbeit.

Besuchen Sie Verkada auf der Security in Essen: Halle 5, Stand B23