

Ilaria Garaffoni

ONVIF nella norma ISO IEC 62676-2: da standard volontario a *mandatory*?

In soli cinque anni di attività l'ONVIF ha conquistato consensi su quasi 500 brand a livello globale, ha "certificato" la conformità di 3400 prodotti e ha rilasciato già tre profili tecnici, vincendo senza alcun dubbio la guerra degli standard nel video IP. E mentre i Comitati tecnici hanno già aperto anche al controllo accessi e si apprestano a rilasciare ulteriori nuovi profili, a sorpresa giunge un risultato inatteso per gli stessi soci fondatori: la confluenza dello standard ONVIF nella norma ISO IEC 62676-2. Un punto che influirà in maniera decisiva sui capitolati e che di fatto consacrerà uno standard la cui adesione è stata finora squisitamente volontaria.

Questa la novità più esplosiva emersa a Vicenza lo scorso 4 ottobre, durante il talk show promosso da a&s Italy "tutto quello che volevate sapere su ONVIF e non avete mai osato chiedere (o dire pubblicamente)": una chiacchierata senza peli sulla lingua sul tema degli standard nel video IP.



Scarica l'articolo completo
da secsolution.com

Il panel, composto da dieci operatori che condividono *quanto meno un'interfaccia*, è stato costantemente provocato con domande spinose e imperinenti, che hanno svelato proprio tutto su come funziona l'ONVIF, quali regole lo guidano, quale valore tecnologico - e di marketing - presenta e infine quali conseguenze ha avuto sulla scacchiera competitiva globale. Ha introdotto il tema **Ottavio Campana** (Videotec), membro del Video Enhancement Working Group di ONVIF, aggiornando sullo stato dell'arte: "nei primi anni ONVIF si è concentrata a definire le tecnologie base sulle quali costruire lo standard. Una volta poste le basi tecniche, si è lavorato per garantire una sempre maggiore interoperabilità tra i prodotti. Di recente sono stati introdotti i profili: il *Profile S* per lo streaming video, il *Profile C* per il controllo accessi e l'integrazione video e il *Profile G* per i dispositivi dedicati a recording e storage. Tutti questi profili usano la stessa tecnologia di base, che è ormai consolidata. Allo studio ci sono altri profili, che arriveranno tra 2 - 3 anni".

Finora tutto bello e giusto, ma il talk show prometteva di parlare "senza peli sulla lingua", quindi cominciamo a passare in rassegna le cose che potrebbero non andare bene.

PROVOCAZIONE # 1

ONVIF funziona davvero? E' "plug & play"?

Per **Claudio Fassiotti (Samsung Techwin)**, ONVIF ha sempre funzionato: "certo, all'inizio il livello e il dettaglio di funzionamento erano basici, essenzialmente si garantiva la visualizzazione. Il primo giro di boa è arrivato con l'introduzione del profilo S, che consente molte più funzionalità che abilitano ora ad una gestione delle telecamere ad un livello più complesso".

PROVOCAZIONE # 2

ONVIF garantisce la qualità dei prodotti "marcati"?

La risposta di **Roberto Villa (Bettini)** è secca: assolutamente no. "ONVIF non è sinonimo di qualità del singolo prodotto, tanto che per i sistemi integrati con prodotti *targati ONVIF*, nel caso un singolo device dia dei problemi la responsabilità ricade integralmente sul suo costruttore e non certo su ONVIF. Sta quindi al singolo produttore garantire la qualità del proprio prodotto". Forse, però, semplificando il confronto tra i prodotti a

disposizione, sarà la stessa standardizzazione a portare più qualità nel mercato, mettendo l'utente finale nelle condizioni di operare scelte più consapevoli.

PROVOCAZIONE # 3

Il "marchio ONVIF" aumenta i costi di produzione? E le vendite?

Per **Marco Pili di Hikvision Italy** "la conformità ONVIF non rappresenta un costo, anche perché Hikvision ha una produzione *nativa ONVIF*. E ne è certamente valsa la pena, perché ONVIF è la porta d'ingresso ad un panorama di mercato molto più ampio, soprattutto ora, con l'apertura al controllo accessi. Ma lo stesso ingresso della videosorveglianza nell'IP e nel networking, quindi nel concetto di *rete*, imponeva a monte di aderire ad uno standard, soprattutto per chi, come noi, ha sempre scelto la strada dell'integrazione dei sistemi". E forse, anche se la standardizzazione di per sé non aumenta né abbassa il costo dei singoli componenti, potrebbe essere in grado di ridurre il costo totale di proprietà di una soluzione.

PROVOCAZIONE # 4

Se la standardizzazione arriva sempre in ritardo rispetto all'evoluzione tecnologica dei vari dispositivi, ONVIF alla fine non sarà solo marketing?

Per **Massimo Grassi di Panasonic** il marchio ONVIF ha un forte valore di marketing ma ha anche un valore tecnologico rilevante, perché è nato ascoltando le esigenze dei clienti e del mercato. Inoltre "il focus è sull'interoperabilità e sulla capacità di comunicare dei prodotti, quindi il valore tecnologico dello standard è legato ad





GRAZIE A

AXIS COMMUNICATIONS	MOBOTIX
BETTINI	PANASONIC
BOSCH SECURITY SYSTEMS	SAMSUNG TECHWIN
GSG INTERNATIONAL	VICON
HIKVISION	VIDEOTECH

Special thanks: ONVIF per la disponibilità e la costante assistenza dimostrateci

elementi basici che sono presenti in tutte le release, anche quelle superate, di uno stesso device”.

PROVOCAZIONE # 5

Per essere ONVIF-compliant basta un'etichetta?

“ONVIF non effettua test e non esiste una *commissione di verifica* sulla reale conformità dei prodotti né esistono sanzioni per un uso improprio del marchio ONVIF, tuttavia esiste uno strumento ufficiale di verifica per l'utente finale che è il sito www.onvif.org: lì sono citati solo i brand realmente conformi e i test tool per verificare la validazione” - risponde **Claudio Scaravati** di **Bosch Security Systems**. Peraltro, specifica **Antomarco Catania (GSG International)**, per essere iscritti nel sito ONVIF bisogna eseguire un test che produce un report difficilmente falsificabile ed inviare, assieme al report, un'autodichiarazione firmata dal legale rappresentante: “in caso di contestazione, tale dichiarazione potrebbe essere perseguibile come mendace nel caso attestasse il falso”. E sull'indipendenza del test tool non si discute: “è stato sviluppato da una software house di terza parte a mezzo gara d'appalto pubblico, nella massima trasparenza” - specifica **Ottavio Campana**.

PROVOCAZIONE # 6

Chi ha favorito e chi ha danneggiato l'affermazione di ONVIF?

Per **Luigi Tramarollo** di **Axis Communications** l'affermazione di ONVIF ha permesso ad operatori poco dimensionati di entrare nell'*Olimpo del video IP* immettendo

anche un solo componente. E ne hanno tratto vantaggio tutti: “con lo standard ONVIF anche i dispositivi di fascia alta, magari di nicchia, possono essere integrati in una soluzione multibrand più cost-effective. Ma il vantaggio maggiore l'hanno avuto i produttori di VMS, dove le economie di scala possono essere enormi. Non ne ha tratto vantaggio, invece, chi ha scelto di perseguire la logica dei sistemi proprietari” – conclude Tramarollo. Inevitabile la replica di **Alberto Vasta**: “**Mobotix** allo stato non aderisce ad ONVIF. Del resto sono 10 anni che il nostro reparto R&D si concentra su una soluzione decentralizzata, dove - ragionando su impianti importanti - ogni telecamera funziona stand alone, quindi non dipende da un software (con quello che ci sta dietro, ossia server, PC etc). Il che, ragionando in termini economici, può rivelarsi anche più vantaggioso. Noi quindi siamo indipendenti da un certo punto di vista, ma al contempo restiamo aperti ad una futura integrazione”. E non sono gli unici, naturalmente.

PROVOCAZIONE # 7

ONVIF: alla fine della fiera...cui prodest?

La conformità ONVIF è sempre più spesso “imposta” dai capitolati, dai clienti prescrittori, dai progettisti: ma se ONVIF non garantisce né qualità, né prezzo, né in assoluto la stessa completa interoperabilità tra i devices che sono conformi, allora...cui prodest?

Per **Francesco Panarelli** di **VICON** il vantaggio è spalmato su tutti gli operatori di filiera: “da noi vendor, che possiamo rendere interoperabili le nostre soluzioni con piattaforme diverse e che possiamo anche inserire un edge device con caratteristiche che non possediamo, ai system integrator, che possono ora rispondere alle specifiche esigenze del committente semplificando il lavoro di integrazione per la componente video”. Ma soprattutto, e questa è stata una risposta unanime, il vantaggio maggiore è per l'utente finale, che non è più costretto a legarsi per la vita ad un solo brand. In conclusione, per dirla con **Catania** (che a sua volta cita Pierre Racz, CEO di Genetec), “essendo frutto di una mediazione, ONVIF è come la suocera: non se ne può evitare l'esistenza ma con gli anni si impara ad amarla”. E a breve “amare la suocera” diverrà forse più di una scelta aziendale, dal momento che l'ISO IEC sta lavorando ad una nuova norma 62676-2 (Video surveillance systems for use in security applications) che integra proprio lo standard ONVIF.