

PET ODGOVORA

LINDE mpa:
Igor Sterle, direktor

Tržište biometrije u Adriatic regiji



1 LINDE mpa d. o. o. trenutno je vodeća kompanija u Sloveniji na području distribucije biometrijskih sistema i zastupanja proizvođača visoke tehnologije. Zastupnici ste kompanije *ekey biometric systems* za Sloveniju i Adriatic regiju, te jedan od prvih distribucijskih partnera tog proizvođača. Ono po čemu je vaša kompanija prepoznatljiva u regiji jesu *ekey* biometrijski sistemi za osobni pristup, poznatiji kao čitači otisaka prstiju – TOCA. Zato moto kompanije glasi: "Vaš prst je vaš ključ." Recite nam nešto više o tom proizvodu. U čemu je, zapravo, skrivena vrijednost TOCA proizvoda?

1 Moram vas malo dopuniti, od samog početka, proizvodi *ekey* imali su imena TOCA home, TOCA net itd. Od početka 2009. važe imena kao *ekey home*, *ekey net*, *ekey bit*, *ekey logon* itd. Ime TOCA u bliskoj budućnosti preuzet će označavanje nove porodice biometrijskih proizvoda. S *ekeyom* saradujemo od 2004. godine, kada je taj proizvođač odlučio da iz dosta uskog bankarskog okruženja uđe i na šire tržište. Početci su bili kao i svi drugi – vrlo teški i spori. Biometrija je bila još dosta nepoznata grana, a istovremeno na tržištu su bili proizvodi koji nisu ispunjavali zahtjeve kupaca. Ili je bila potpuno neprihvatljiva cijena, ili su bili samo za unutarnju upotrebu, ili su bili skloni propuštanju neregistriranih osoba, ili nisu propuštali registrirane osobe. Znači, morali smo početi obučavati kupce i dokazivati kvalitet *ekey* proizvoda. Danas se ponosimo s više od 12.000 korisnika samo u Sloveniji (podatak iz decembra 2009), među kojim su ravnopravno zastupljeni privatni korisnici i firme, institucije, uredi Vlade, banke itd. Skrivena vrijednost *ekey* proizvoda je baš u tome da naš prst postaje i naš ključ. Bukvalno, u svim situacijama u kojim smo dosad upotrebljavali ključ ili lozinku danas možemo koristiti prst. Počevši od ulaska u stan, kancelariju, prijavljivanja na računar, registracije radnog vremena, prijavljivanja na Gmail, Amazon... Radi se o proizvodu koji je istovremeno pouzdan, cjenovno pristupačan i upotrebljiv u svim vremenskim okolnostima.

3 Možete li nam dati nešto detaljniji uvid u trenutno stanje na tržištu biometrijskih tehnologija, s fokusom na zemlje Adriatic regije? Koliko je zastupljena biometrija na ovim prostorima?

3 Uprkos činjenici da biometrija nije novitet na tržištu, suočavamo se sa situacijom da su ljudi dosta nepovjerljivi i više je uzimaju kao *hi-tech* iz krimi i naučnofantastičnih filmova nego sredstvo koje im omogućava jednostavniji i sigurniji svakodnevni život. Oni koji su, inače, otvoreni prema novostima odlučili su se za kupovinu takvog sistema i najčešće kupili ono što su našli u katalozima robnih kuća i internetskim prodavnicama. Nažalost, većina tih uređaja je daleko od onoga što se od biometrije očekuje. Još ne mogu shvatiti da gotovo 90% svih uređaja na tržištu ima optički senzor. Možda je ovo netaktična usporedba, ali to je isto kao kad bi neka automobilska kuća u današnje doba nudila auto s motorom koji ima karburator umjesto elektronskog ubrizgavanja goriva. Zbog toga lako mogu da zamislim razočarenje kupaca takvih uređaja i njihov negativan stav prema biometriji. Zemlje Adriatic regije u tome nisu nikakva iznimka. Manje mi je poznata situacija u susjednim zemljama: Mađarskoj, Bugarskoj, Rumuniji, ali vrlo sam zadovoljan razvojem u Bosni i Hercegovini i Makedoniji, mada sam više očekivao od Srbije i Hrvatske, koje na tom području ne postižu takav rast. Slovenija je priča za sebe i u evropskom smislu. U posljednje tri godine se sa Švicarskom stalno mijenja na prvom i drugom mjestu po prodaji biometrijskih sistema po stanovniku. Kao ilustraciju vam mogu navesti podatak da je u 2009. u Sloveniji prodato više biometrijskih uređaja nego u Italiji. Tu mislim na uređaje za osobnu upotrebu i upotrebu u poslovnim prostorijama, a ne na uređaje koji se koriste za pasoše i slično. Oni nisu uračunati.

5 Kada ispred sebe prepoznate zainteresiranog potencijalnog kupca, na koji način ga uvjerite da je rješenje koje nudite upravo ono koje će riješiti njegov problem? U čemu vidite najveću vrijednost *ekey* biometrijskog sistema za kontrolu osobnog pristupa i koliko je jedna takva investicija zaista ekonomski opravdana?

4 Da li u segmentu biometrijskih rješenja uskoro na tržištu možemo očekivati izvjesne novitete? U kojem pravcu predviđate budući razvoj biometrijskih tehnologija namijenjenih sigurnosnom tržištu?

4 Biometrija, kao što znamo, ne bavi se samo otiskom prsta nego i licem, glasom, oblikom dlana, uzorkom vena, okom itd. Svaki proizvođač traži svoja rješenja, svoje pristupe, tehnologije i algoritme. U svakom slučaju je grana koja se bavi otiskom prsta najbolje primljena kod najvećeg broja korisnika. Na tom području razvoj ide u sekcijsko očitavanje prsta, kakvo poznajemo u primjeni termičkih senzora. Najpoznatiji među njima je Atmel. Još zanimljiviji su linijski kapacitivni čitači, koji ne očitavaju samo vidljivu konfiguraciju linija prsta nego skeniraju sam prst u dubinu. Ta tehnologija obećava još bolje očitavanje prsta koji su, inače, zbog specifične upotrebe („ručni“ radnici, muzičari...) teže prepoznatljivi. Zbog najšire primjene razvoj ide i u pravcu Template On Card (TOCA). Ta tehnologija omogućava da korisnik svoje biometrijske podatke nosi na kartici. Karticu stavlja u terminal i svoj identitet dokazuje otiskom prsta na terminalu. Terminal, dakle, samo provjerava da li je osoba koja je stavila prst na čitač i vlasnik kartice. Takav način znači odličnu sigurnost prilikom bankovnih transakcija, a u toku je pilot-projekt prodaje cigareta preko automata.

2 Lakše bih vam mogao odgovoriti na pitanje gdje ih ne možemo upotrijebiti. Tamo gdje ne smijemo skenirati rukavice, u vodi... zaista, teško mogu da se sjetim situacije gdje ih ne možemo upotrijebiti.

2 S obzirom na značaj ovih čitača otisaka prstiju, ne samo u industriji sigurnosti već i šire, kažite nam gdje ih sve možemo upotrijebiti?

5 Potencijalni kupac biometrijskog sistema je svako kome ključevi, pinovi, lozinke i slično nisu „fetiš“ i ima finansijska sredstva koja mu dopuštaju investiciju. Na osnovu svojih iskustava, mogu reći da je jedini razlog da se kupac ne odluči za naše rješenje – cijena. Naravno, postoje kupci koji na kraju nisu odlučili da kupe naše rješenje, nego neko drugo upravo zbog cijene. Nekoliko njih koje smo na početku izgubili imamo danas među našim zadovoljnim korisnicima. Tokom upotrebe tog „jeftinijeg“ proizvoda, upoznali su se s razlikama koje dijele bolje od lošijeg. Najveća vrijednost *ekey* biometrijskog sistema je u njegovoj svakodnevnoj upotrebljivosti i postojanosti. Korisnici koji su kupili svoj *ekey* uređaj prije pet godina danas mogu besplatno nadograditi svoj sistem i koristiti rezultate razvoja u posljednjih pet godina. Zamjena vitalnih dijelova, koji mogu da se istroše, ne stoji više od 15% vrijednosti uređaja. A oni koji su kupili uređaje još ranije mogu da ih zamijene po sistemu „staro za novo“ za samo 25% cijene novog uređaja. Mislim da takav odnos prema kupcu gotovo da nema ravnog. Što se opravdanosti investicije tiče, uvijek postoje razlozi za i protiv. Ali prema osobnom uvjerenju, investicija je uvijek opravdana ukoliko ispunjava očekivanja investitora, odnosno, korisnika.