

Tyco安防全新回歸 加大台灣市場經營力度

■ 撰文／修蓉芳

來源：A&S安全&自動化雜誌

講起泰科（Tyco），相信資深的業內人士腦海中馬上會浮現AD（American Dynamics）、Software House、DSC…等相當具代表性的品牌。經過一段時間的「沈潛」，Tyco帶著全新解決方案於台北secutech 2019展覽亮相，並展現其對台灣市場加大經營力度的決心。

對安防和消防業界人士來說，泰科（Tyco）早已是歷史悠久、響噹噹的國際品牌；而2016年泰科國際（Tyco International Plc）和江森自控（Johnson Controls Inc.）兩大巨頭的強強「聯姻」，更是當年轟動全球市場的十大併購案之一。合併後的新公司——江森自控公共有限公司（Johnson Controls PLC）總市值高達360億美元，主要提供整合性建築設施平台相關產品、技術、整體解決方案及服務，包括：樓宇控制、消防／防火、安全、暖通空調（HVAC）等。

江森自控旗下泰科安防解決方案（Tyco security solutions）中國及北亞區總經理黃東成表示，這次的合併案對Tyco來說有相當正面的助益，「我們發現在合併之後市場的需求明顯增加，其中也包括以前未曾採用Tyco安全設備的Johnson Controls客戶群。此外，兩強的合併能夠提供給客戶的技術與服務支援也會更全面化。」

以全新風貌亮相secutech 2019

以安防設備來看，近幾年Tyco在台灣市場似乎較為「沈潛」，今年Tyco攜旗下全新的Smartvue雲技術解決方案、exacqVision視頻管理解決方案、Software House企業級門禁管理、DSC和Visonic智慧家居及防盜報警系列新品與整體安防解決方案，亮相5/8～5/10舉辦的台北國際安全科技應用博覽會（secutech 2019），期望藉由這個能廣泛接觸到經銷／工程／系統整合商及

行業用戶的機會，加大對台灣市場的推廣力度。

台灣市場對於Software House門禁管理、DSC和Visonic智慧家居及防盜報警系列較為耳熟能詳，而在監控影像部分，Tyco亞太區高級產品經理張寧特別介紹：exacqVision視頻管理解決方案最大的特色就是非常便於布置、操作和使用，目前全球應用最多的要屬零售業客戶，包括世界知名的奢侈品行業都是愛用者；而Smartvue原是全球領先基於物聯網和雲端（Cloud）技術的視頻監控供應商，去年亦併入Johnson Controls旗下，其開放的雲端API架構勢必增強Tyco於智慧雲端到端的安防解決方案。「我們把exacqVision和Smartvue定義為簡單安防（easy for use），下一步exacqVision和Smartvue的Cloud會統合成一個exacq Cloude，客戶可非常靈活地進行全球安防系統布置，例如：若客戶不想在本地放server，也可直接放在雲端上。」

完善的資安防護和「矩陣式」解決方案

談到雲端，網路安全（Cyber Security）就變得十分重要。張寧指出，Tyco去年就拿到UL全球最高級別的網路安全認證，在安防領域應算是首屈一指。而且Tyco的Cyber



▲Smartvue去年併入Johnson Controls旗下，其開放的雲端API架構勢必增強Tyco於智慧雲端到端的安防解決方案。



關於泰科安防解決方案

泰科安防解決方案 (Tyco security solutions) 隸屬於江森自控 (Johnson Controls)，擁有眾多全球領先的門禁控制系統、視頻監控系統、防盜報警系統及整體安防解決方案——American Dynamics、HOLIS、Illustra、Exacq、Bentel、CEM Systems、CONNECT24、DSC、Elpas、Kantech、Software House、Sur-Gard和Visonic，品牌歷史悠久，在安防業界享有盛譽。泰科安防解決方案業務遍及全球逾175個國家，其安防集成平台由各個產品線的專業人士協力開發，為各行各業的客戶提供更加完備的產品，以滿足不同需求，並幫助用戶降低成本。

泰科 (Tyco) 以全新風貌亮相secutech 2019

圖右為Tyco中國及北亞區總經理黃東成

圖左為Tyco臺灣區域銷售經理阮惠敏

Security不單單只是一個加密的方式或是某種安全機制，實際上是從產品的設計研發、風險評估及配置、用戶的培訓、安全漏洞的發現…到給用戶的預警，是一整套符合高階標準的網路安全防護程序 (Cyber Protection Program)。由於網路攻擊 (Cyber Attack) 行為每天都不斷在更新，因此Tyco整個Cyber Protection Program也是每天不斷地在第一時間發現新的攻擊並做出回應。

除了網路安全，強調整合性 (Integration) 的整體解決方案 (Total Solution) 目前也已經成為各路廠家必然標榜的主要訴求。那麼，Tyco的安防整體解決方案有何特出之處呢？黃東成指出，Tyco最大的不同在於軟、硬體設備都是自行研發、設計，旗下各系統設備的無縫整合自不在話下；即便是跨品牌、跨系統的整合，性能也是相當優異。張寧也補充道，一般系統整合商 (System Integrator, SI) 進行系統整合時，一定要做一些middleware的開發，然後各系統間不斷地作升級，對SI來說既是挑戰也是負荷。而Tyco的安防系統和許多主要平台及不同版本的軟體之間都是「預整合」——出廠之前就已經整合好了，SI只需購買相應的版本就能迅速整合、輕鬆升級。

此外，Tyco無論是影像監控、門禁、防盜報警等，各系統皆下轄3、4個以上的品牌及系列，每個系列產品都有其不同的定位——從住宅到企業用戶，針對不同市場都有不同的解決方案。因此，Tyco提供給客戶的選擇多樣性就如同矩陣 (matrix) 一樣，客戶可以在

其中挑選最適合自己應用場域的產品。

攜手合作夥伴 強化在地支援及服務

以全球的行業應用來看，Tyco在機場、資料中心 (Data Center)、金融機構、零售業…等均有相當亮眼的表現。在台灣，Tyco則於高科技廠房經營甚深，幾家龍頭企業一、二十年來也依然是Tyco的忠實客戶。泰科台灣區域銷售經理阮惠敏表示，除了在科技廠房持續深耕外，現階段亦看重台灣交通、Data Center場域的需求，也秉持開放心態希望能在台灣找代理商或SI，成為可長期投放資源、合力開發市場的戰略夥伴。她強調，除了Software House和DSC，Tyco安防還有9個品牌的系列產品，針對大 / 中 / 小型不同項目需求皆有相對應的產品可供選擇，因此期望能有更多的合作夥伴，可視項目需求而有不同的戰略合作。

未來，Tyco將持續加大對台灣市場經營的力度，無論是對合作夥伴的全力支持或是對客戶的全力服務。相信在「兩條腳走路」的策略下，Tyco在台灣市場將走出另一片不同的天地。 **AMS**