

## Honeywell Dating: consapevoli di fornire soluzioni

miglioramento continuo sia dei prodotti sia dei servizi stessi.

### Le soluzioni al problema del Millennium Bug

Un'Azienda con simili caratteristiche, non poteva che assumere un atteggiamento da leader anche di fronte a una problematica tanto complessa

per la clientela come il cambio di millennio. Infatti, poiché nelle soluzioni Honeywell Dating, la funzione "tempo" è il fondamentale su cui si basa l'intera struttura logica dei prodotti, è facile intuire quanta importanza rivesta tale spinosa questione. In quest'ottica la Honeywell Dating intende indurre la propria clientela ad assumere una posizione consapevole circa le aspettative legate ai suoi prodotti e sistemi nel momento critico del passaggio al nuovo millennio. Al fine di attuare tale obiettivo, sono stati realizzati e messi a disposizione chiari e mirati strumenti informativi relativi a ciascun prodotto. Sulla base di queste indicazioni, il pubblico può valutare i prodotti, i rapporti tra gli stessi, le relazioni con altri elementi della soluzione: in una parola è in grado di elaborare una comprensione responsabile di una vicenda tanto intricata.

### Lo standard di compatibilità stabilito dal Bsi

Ma scendiamo più nello specifico, tracciando le tappe fondamentali di un iter iniziato nel 1997, quando il British Standard Institute (Bsi) per stabilire la compatibilità di un prodotto con l'anno 2000, codificò precisi requisiti.

Essi sancirono che: "conformità al 1° gennaio 2000 significa che, per ciascun prodotto in questione, sia le funzionalità sia le prestazioni non sono influenzate dal valore assunto

dalla data prima, durante e dopo l'anno 2000". Più precisamente, tali criteri sono interpretabili con quattro regole fondamentali:

- 1) nessun valore corrente di data deve provocare alcun tipo di interruzione operativa.;
- 2) le funzionalità correlate alla data devono rimanere corrette per date precedenti, corrispondenti o posteriori all'anno 2000;
- 3) in tutte le interfacce e memorie dati la data deve essere specificata esplicitamente o tramite algoritmi non ambigui o mediante regole non ambigue;
- 4) l'anno 2000 deve essere riconosciuto come bisestile.

I prodotti Honeywell Dating sono stati testati e classificati secondo queste regole. Quindi, in base ai risultati dei test, a ciascuno di essi è stata assegnata una delle seguenti definizioni:

- **Conforme:** il prodotto soddisfa le regole.
- **Non Conforme:** il prodotto non soddisfa almeno una delle regole.

Da qui, il patrimonio di trasparenza e professionalità che la Honeywell Dating mette a disposizione dei propri clienti. E a proposito di trasparenza, è bene ricordare che l'avvento del 2000 è un nodo difficile non soltanto allo scadere della mezzanotte 1999. Vi sono altre date critiche nella transizione che bisognerà affrontare senza problemi. I giorni cruciali in tal senso, oltre al passaggio dal 31 dicembre 1999 al 1° gennaio 2000, sono anche il passaggio dal 28 al 29 febbraio 2000, dal 29 febbraio al 1° marzo 2000 e dal 31 dicembre 2000 al 1° gennaio 2001. Nell'ottica di lungimiranza che la contraddistingue, la Honeywell Dating è inoltre cosciente che vi sono altre date a rischio nell'arco del nuovo secolo. Per diversi motivi bisognerà infatti tenere sotto controllo anche il 10 gennaio e il 10 ottobre 2000, il 1° gennaio 2011, il 1° gennaio 2030 e il 19 gennaio 2038.

Insomma, il secolo imminente porterà con sé molte innovazioni, e come ogni momento topico nella storia dell'Umanità, il 2000 ci chiederà di "non adagiarsi ma di adeguarsi": ci chiederà cioè molta consapevolezza.

Per saperne di più: [www.dating.it](http://www.dating.it)

**H**oneywell Dating è l'Azienda specializzata nel settore della Sicurezza Attiva e del Controllo Accessi che vanta un elevatissimo profilo di tecnologia, qualità ed esperienza in ciascuno dei suoi prodotti. Non a caso è il Centro di Eccellenza Europeo del Gruppo per le soluzioni di Security e Safety.

Ma quali sono le ragioni che conferiscono alla Honeywell Dating tali caratteristiche da leader? Il principale motivo di successo dell'Azienda è riassumibile in un assioma tanto semplice quanto complesso: fornire soluzioni efficaci. Soluzioni rispondenti ai bisogni di Controllo Accessi, ma mai scisse da un'approfondita esperienza nelle applicazioni di Rilevazione Presenze, Anti-intrusione, Antincendio e controllo degli impianti tecnologici in genere. E i brillanti risultati di un'indagine di mercato commissionata a Datamedia, non fanno che confermare questa "vocazione alla soluzione", che si traduce in un'ampia e diffusa customer satisfaction. Soltanto in Italia sono dodici milioni i lavoratori che quotidianamente s'identificano attraverso tessere magnetiche, ottiche o di prossimità: una schiera di dipendenti d'aziende di ogni dimensione e settore merceologico, dagli enti pubblici agli ospedali agli istituti di credito. Con gesti semplici e consueti, compiuti mediante prodotti Honeywell Dating, questi lavoratori innescano ogni giorno decine di milioni di eventi, correlazioni, transazioni che diventano miliardi nell'arco di un anno. Tutto ciò all'interno di sistemi complessi che s'intersecano non solo con l'area del Building Control, ma anche con i sistemi di gestione. Con questi presupposti, per mantenere nel tempo l'elevato livello di soddisfazione caratteristico della Honeywell Dating, è necessario garantire un'eccellente qualità del servizio clienti, che si realizza solo attraverso un

