

**Schrack Seconet Polska Sp. z o.o.**

ul. Domaniewska 44a, bud. Platinium V,
02-672 Warszawa
tel. 22 33 00 620 - 623 faks 22 33 00 624
warszawa@schrack-seconet.pl www.schrack-seconet.pl

Grzegorz Ćwiek

Absolwent studiów doktoranckich Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz Wydziału Zarządzania Finansami (Financial Services) brytyjskiego Bournemouth University. Od 1997 roku związany z rynkiem systemów bezpieczeństwa w branżach IT, bankowej, elektronicznych systemów inteligentnego budynku.

Menedżer i doradca firm polskich i zagranicznych, od 7 lat na stanowisku Prezesa Zarządu Schrack Seconet Polska Sp. z o.o.



ZAPEWNIENIE BEZPIECZEŃSTWA JEST SZTUKĄ

Ostatnie lata były dla firmy Schrack Seconet bardzo pomyślne. Rok 2013 rozpoczęła zapowiadana modyfikacja struktury Partnerów firmy w Polsce. Jak możecie podsumować ten miniony rok? Plany były ambitne...

Bardzo się cieszę, że porusza Pani tę kwestię. "Systemy Alarmowe" pisały o nas ostatnio dość często, komentując ważniejsze przedsięwzięcia naszej firmy, czy pozwalając nam opowiedzieć o ważnych wydarzeniach z życia naszej organizacji.

Niewątpliwie modyfikacja struktury Partnerów jest tematem, którym chcemy się chwalić i który (jak wiem) bardzo interesuje rynek. To skomplikowane przedsięwzięcie, które po kilkunastu miesiącach od rozpoczęcia procesu wdrożenia

oceniemy bardzo dobrze. Celowo użyłem słowa proces, bo mamy tu do czynienia ze zmianami rozłożonymi w czasie, zdarzeniami wzajemnie zależnymi od siebie i w efekcie będącymi następstwem wielu czynników.

Przez ponad 25 lat działalności w Polsce Schrack Seconet budowała z wielkim wysiłkiem swoją strukturę handlową – Partnerów do współpracy pozyskiwała spośród najlepszych firm w branży. Na początku lat 90. było ich zaledwie kilku, na przełomie wieku kilkunastu, a u progu roku 2013 – ponad 30.

Oprócz głównej grupy Partnerów Autoryzowanych na przestrzeni lat pojawiała się wiele firm, które – przekonane do naszych rozwiązań technicznych – postanowiły podjąć z nami współpracę. Jednak przejście procesu

autoryzacji okazało się dla nich istotną barierą lub wysiłkiem, w dobie spowolnienia gospodarczego generującym zbyt duże koszty.

Przypomnijmy, autoryzacja wiązała się przez wiele lat z koniecznością odbycia szkoleń w Wiedniu, zakupem drogiego sprzętu serwisowego czy zobowiązaniem do posiadania szerokiego wachlarza części zamiennych i serwisowych.

W pierwszej dekadzie nowego milenium popularność naszych rozwiązań osiągnęła już taki poziom, że coraz trudniej było organizować wyjazdy większych grup specjalistów za granicę. Uznaliśmy także, że z merytorycznego punktu widzenia nie ma to większego sensu. Na naszej liście referencyjnej było już wtedy ponad 1000 obiektów, a doświadczenie polskich inżynierów wsparcia technicznego nie ustępowało doświadczeniu wykładowców z Austrii.

Postanowiliśmy obniżyć koszty szkoleń, zwiększyć ich dostępność i atrakcyjność, organizując je w Polsce. Po kilku latach okazało się, że liczba chętnych rośnie z roku na rok, jakość wykształcenia i wiedza praktyczna specjalistów w Polsce jest niezwykle wysoka, a różnice między Partnerami – w zakresie doświadczenia, jakości wykonywanych instalacji, liczby wdrożonych systemów i innych cech – wyraźnie się zarysowują i wymagają podkreślenia.

I wtedy zdecydowaliście się na zmiany...

Te zmiany były wręcz rewolucyjne. Wprowadziliśmy 3-stopniowy poziom autoryzacji: trzon podstawowy stanowi grupa bardzo stabilnych i doświadczonych Partnerów Autoryzowanych, zdolnych do rzetelnego i profesjonalnego działania w każdych warunkach obiektowych. Firmy te posiadają doskonałe zasoby organizacyjne, techniczne, doświadczenie w projektowaniu, instalowaniu i programowaniu oraz konserwacji naszych systemów.

Uzupełnieniem tej grupy, stanowiącej kręgosłup naszej organizacji, są Autoryzowani Partnerzy Wiodący (grupa firm o najwyższym doświadczeniu praktycznym, najlepszej kadrze specjalistów, przy tym doskonałej kondycji finansowej i zdolnościach operacyjnych) oraz Partnerzy Handlowi, będący przedsiębiorstwami spełniającymi podstawowe kryteria współpracy z nami, będąc jednocześnie uczestnikami procesu pełnej autoryzacji.

Czy ten nowy model organizacyjny się sprawdza?

Taki trójpodział wewnątrz organizacji handlowej Schrack Seconet Polska pozwolił nam na jeszcze większe otwarcie firmy na rynek. Obniżyliśmy bariery wejścia do struktury handlowej firmy (niższe wymagania dla Partnerów Handlowych), a także wyróżniliśmy firmy najsilniejsze, nadając im status Partnerów Wiodących.

Model ten sprawdza się doskonale. Rok 2013 był pod względem zdobytych referencji (rekor-

dowa liczba 426!), a także wyników sprzedaży absolutnie rekordowy w historii działalności firmy w Polsce.

Nasi Partnerzy starają się jak najlepiej zadebiutować w gronie Partnerów i zdobywać coraz większe poparcie producenta dla zmiany ich statusu na najwyższy. Wspaniałe jest to, że zyskują na tym wszyscy – od użytkowników systemów bezpieczeństwa naszej produkcji, poprzez same przedsiębiorstwa partnerów, po producenta, który jest dumny ze współpracy z tak ambitnymi partnerami biznesowymi.

Jakie plany produktowe ma firma na ten rok? Które z nowości pokażecie na targach Securex w Poznaniu?

Targi to zawsze dobra okazja, żeby pokazać się z jak najlepszej strony. Obserwując jednak tendencje rynkowe oraz biorąc pod uwagę dwuletni cykl imprez targowych, powszechny dzisiaj dostęp do informacji poprzez Internet, trudno czymś zaskoczyć rynek właśnie podczas targów. Nasi klienci już dawno wiedzą o wszystkich naszych najnowszych produktach.

W Polsce wszelkie nowości są wprowadzane równoległe z nowinkami mającymi premierę w Austrii czy Niemczech lub Indiach. Staramy się publikować materiały informacyjne nieco wcześniej przed wprowadzeniem nowości do sprzedaży. Staramy się utrzymywać naszych klientów w pełnej wiedzy i świadomości co do możliwości naszych rozwiązań przez cały rok, a jest to nie lada sztuka.

Mysząc w ten sposób, uznaliśmy, że tradycyjna prezentacja nowości na targach nie wniesie nic nowego. Uznaliśmy, że produkty jako takie – choć ważne z technicznego punktu widzenia – nie są aż tak istotne dla całego obrazu naszej firmy, a przecież targi są doskonałym miejscem właśnie na taką prezentację.

Jesteśmy jednym z najbardziej doświadczonych producentów zabezpieczeń na świecie, datującym początek swojej działalności na okres wielkiej rewolucji przemysłowej XIX wieku. Postanowiliśmy zatem wywołać wielką dyskusję w słusznej sprawie, której jesteśmy jednym z prekursorów.

W hołdzie ochrony życia i zdrowia ludzkiego podczas targów Securex pokażemy, że zapewnienie bezpieczeństwa jest sztuką samą w sobie. W ten sposób postanowiliśmy uczcić 20-lecie targów Securex w Poznaniu, a także uhonorować wszystkich, którzy traktują branżę i jej misję w sposób niezwykle poważny, często poświęcając jej całe swoje życie.

„Systemy Alarmowe” patrolują medialnie konkursowi „Bezpieczeństwo jest sztuką”. Czy to do tej inicjatywy Pan nawiązuje?

Właśnie tak. Z końcem 2013 r. ogłosiliśmy konkurs „Bezpieczeństwo jest sztuką”, którego głównym celem jest połączenie świata techniki ze sztuką współczesną. Uznaliśmy, że tak specjalistyczna branża, jaką jest branża syste-

mów zabezpieczeń (bezpieczeństwa pożarowego przede wszystkim), nie może opierać się wyłącznie na suchych danych technicznych, statystyce, elektronice czy uwzględniać w swoich strukturach umiejętności niemal wyłącznie przedstawicieli grona męskiego.

Potężna wiedza techniczna i odpowiedzialność za miliony ludzkich istnień w Polsce to jednocześnie wielka (nie zawsze uświadomiona) wrażliwość na piękno tego świata, połączenie najnowszej technologii z finezją i nieokreślaną siłą natury.

Uznaliśmy, że naszą misją w roku 2014 musi być próba wydobycia z uczestników tego rynku – instalatorów, informatyków, specjalistów, użytkowników – i pokazania światu nie tylko ich zaangażowania technicznego, ale także piękna wewnętrznego, wysokiej wrażliwości na problem ochrony życia ludzkiego.

Uznaliśmy, że nasze środowisko nie może prezentować się tylko jako zimne i „technologiczne”, ale musimy wydobyć na światło dzienne tę wielką wrażliwość wielu osób, ten niesłyszany dotychczas głos serca, które tak wielu profesjonalistów naszej branży wkłada w swoją pracę.

Ogłosiliśmy zatem konkurs, którego celem było zaangażowanie uczestników naszej branży w przedstawienie ich własnej wizji tematu: bezpieczeństwo jest sztuką.

Co więcej, najciekawsze, najbardziej ambitne, ale także najweselsze prace (powstałe z przymrużeniem oka) postanowiliśmy zaprezentować na naszym stoisku targowym, rezygnując przy tym z tradycyjnego wystroju stoiska targowego!

Zainteresowanie konkursem przerosło nasze najśmielsze oczekiwania. Okazało się, że w naszej branży jest ogromna liczba osób, chcących wyrazić swoje emocje poprzez sztukę. Zgłoszono prace malarskie, rzeźbiarskie, pomysł łączące nowe technologie z klasyką prezentacji. Powstały projekty dedykowane naszemu udziałowi w sztuce zabezpieczeń.

Najciekawsze prace prezentują kompozycje naszych rozwiązań technicznych w interpretacji sztuki współczesnej. Mamy malarstwo na szkle, *decoupage*, wyroby wypalane z gliny, a nawet projekt instalacji, który zainspirował nas do stworzenia głównego motywu wystroju naszego stoiska podczas targów Securex 2014.

Zatem zaprasza Pan do Poznania na przygodę ze sztuką. Branża może być zaskoczona...

To może być szokujące, ale właśnie o to nam chodzi. Jesteśmy pionierami w branży. Jesteśmy – wraz z naszymi Partnerami i Klientami – liderami w ochronie życia i zdrowia ludzkiego.

Jesteśmy jednak nie tylko producentem i dostawcą urządzeń, ale przede wszystkim chcemy być Państwa głosem z serca. Ludzką twarzą technologii. Najnowszych i najskuteczniejszych systemów ochrony. Więcej nie powiem...

Zapraszam do naszej Galerii Sztuki na targach Securex 2014.

Rozmawiała Marta Dynakowska ●