

PIERWSZA TELEWIZJA BRANŻY SECURITY

Rozpoczynamy cykl wywiadów wideo z najważniejszymi ludźmi branży. Pytamy o kondycję rynku security w Polsce i na świecie, śledzimy trendy i przewidujemy perspektywy rozwoju, prezentujemy najlepsze praktyki i omawiamy najważniejsze innowacje. Pierwsze rozmowy przeprowadziliśmy podczas targów Securex w Poznaniu. Wszystkie do obejrzenia na www.SA-PORTAL.pl/FLESZ



BRANŻOWE

ROZMOWY W POZNANIU



Rainer Artelt

RAINER ARTELT
Sales Director, Mobotix

Chcielibyśmy mieć możliwie najbliższy kontakt z naszymi odbiorcami końcowymi, aby móc im doradzać, jak wykorzystywać potencjał rozwiązań Mobotix. Zależy nam też na wzroście sprzedaży na rynku polskim. Z tego względu zatrudniliśmy w Polsce Piotra Łanczewicza jako *Business Develop Managera* oraz Agnieszkę Człapę-Sinoradzki, *Intern Sales Managera*, pracującą w naszej siedzibie dla polskiego rynku.

Wspólnie z dotychczasowym dystrybutorem Linc Polska oraz nowym dystrybutorem Veracomp będziemy pracowali z naszymi resellerami i instalatorami na rzecz rozwoju polskiego rynku, użytkowników końcowych i – co dla nas najważniejsze – naszych odbiorców końcowych na rynkach branżowych.

Czy Mobotix planuje zatrudnienie kolejnych pracowników w Polsce?

Jaki udział w przychodach firmy ma sprzedaż w naszym kraju? Co oznacza dla Mobotix wejście do Grupy Konica-Minolta?



youtu.be/k6yUKMSEOW



Norbert Bartkowiak

NORBERT BARTKOWIAK
prezes, Ela-Compil

Tworzymy teraz obiekty coraz bardziej skomplikowane architektonicznie, o bardzo skomplikowanych kształtach, a często także o bardzo skomplikowanych funkcjach. W dużych obiektach liczba urządzeń ppoż. sięga od setek nawet do kilku tysięcy.

W jednej z dyskusji podczas targów ktoś powiedział, że integracja niejedno ma imię. To prawda. Integracja to naprawdę bardzo pojemne pojęcie. Przy słowie integracja będą się upierać producenci, którzy już na poziomie produktu starają się połączyć funkcjonalności, a także specjaliści, jak nasza firma, którzy na zupełnie innym poziomie integrują już nie tylko systemy, ale nawet całe rozwiązania organizacyjne.

Pamiętajmy, że stosowane urządzenia, czy to związane z ochroną ppoż., czy z ochroną antywłamaniową, to narzędzia, którymi posługuje się człowiek. W dobie inteligentnych

rozwiązań coraz częściej zdajemy się na reakcję urządzeń, które mogą to zrobić szybciej niż my. Pamiętajmy jednak, że one potrafią zareagować szybciej, ale też szybciej mogą popełnić błąd.

Na czym polega działanie centrali sterującej?

Czy wzrost minimalnego wynagrodzenia pracowników ochrony fizycznej oznacza wzrost w branży zabezpieczeń technicznych?



youtu.be/w7tlo9bTXy4

GRZEGORZ CŹWIEK
prezes, Schrack Seconet Polska

Schrack jest marką globalną – mamy zespół badawczo-rozwojowy w Austrii, nasze produkty są produkowane wyłącznie w Austrii i Niemczech, a niektóre elementy w Japonii. Ponadto mamy specjalną komórkę w Polsce, która pracuje m.in. nad naszym najnowszym produktem – *Zintegrowanym Systemem Bezpieczeństwa SisFire*. Jest on opracowany w pełni w Polsce, przy udziale konsultantów zagranicznych i naszych partnerów, którzy także mają doświadczenia globalne.

Jest to jednak produkt polski, dedykowany do naszego rynku, który jest zdecydowanie bardziej wymagający niż choćby rynek Europy Zachodniej. W Polsce mamy bowiem specyficzne podejście do sterowania urządzeniami ppoż., znacznie więcej sprzedajemy takich produktów, jak sterowniki czy moduły wejścia-wyjścia. Ponadto rozbudowana logika naszego oprogramowania jest tu wykorzystywana znacznie częściej niż za granicą. Budujemy w Polsce obiekty nowoczesniejsze, które wymagają znacznie bardziej zaawansowanych technik zarządzania bezpieczeństwem pożarowym.

Kto jest największym konkurentem firmy?

Jaki wynik finansowy osiągnął Schrack Seconet w ubiegłym roku?

Na czym polega program Our Passions by Schrack-Seconet?



youtu.be/iANAS_M8UgU

HARALD DINGEMANS
dyrektor, Linc Polska

Na rynku polskim obserwujemy w tej chwili zmiany w ochronie fizycznej – wzrasta minimalne wynagrodzenie dla pracowników, więc wiele firm na pewno zdecyduje się pójść w kierunku rozwiązań technologicznych. W tym przypadku z pewnością będą korzystali z rozwiązań opartych na chmurze. Dużych zmian w tym zakresie spodziewam się w ciągu najbliższych dwóch lat.

Teraz najważniejsza jest dla nas ochrona perymetryczna. Tu oferujemy oczywiście rozwiązania oparte na termowizji, bo to ona ma przyszłość. Na tegorocznych targach Securex obserwujemy wiele firm oferujących kamery termowizyjne. A spodziewam się jeszcze więcej. Ceny tych kamer sukcesywnie spadają – 5 lat temu, kiedy zaczęliśmy, kosztowały 15-20 tys. dolarów, a teraz dobra kamera termowizyjna to koszt zaledwie 2 tys. dolarów. I wciąż spada. Zapowiada się, że będzie to dla nas bardzo ciekawy biznes.

Dlaczego Linc Polska nie boi się konkurentów z Chin?

Czy drony są przyszłością rynku security?



youtu.be/Nne5dqSzwpk

ANNA FORSBERG
Regional Director for Eastern Europe, Axis Communications

Wynaleźliśmy pierwszą kamerę IP w 1996 roku. Wtedy była to absolutna nowość na rynku – oferowała 4 kl./s. Dziś mamy kamery 4K, więc rozdzielczość od tamtego czasu wzrosła 27-krotnie. Oczywiście bardzo zmienił się też cały rynek – dziś z kamer IP korzystają wszyscy. Jesteśmy dumni z bycia wynalazcami tej technologii.

W Grupie Canon Axis działa jako osobna marka, raportujemy bezpośrednio do centrali w Japonii. Dotychczasowa współpraca układa się bardzo dobrze, obie firmy mogą teraz dzielić się swoimi technologiami, więc nowe produkty będą na pewno bazowały na najlepszych rozwiązaniach Axis

i Canon. Na rynku konsumenckim Canon jest ogromną marką i ma tam wielkie portfolio produktowe. Na rynku CCTV jest relatywnie niewielkim graczem i nie jest naszym głównym konkurentem. Pozycja Axis jest dużo silniejsza.

Czy Axis boi się konkurencji Hikvision i Dahua?

Jak ważnym rynkiem dla firmy jest Polska?



youtu.be/VWH80H6oFY4



Harald Dingemans

KRZYSZTOF GÓRA
dyrektor handlowy, Bosch Security Systems

Koncentrujemy się obecnie przede wszystkim na transporcie i przemyśle: transporcie rozumianym jako infrastruktura kolejowa, przemyśle – głównie jako infrastruktura krytyczna. Według mnie transport, energetyka i przemysł to branże, które obecnie prężnie się rozwijają i dla których oferta rynku zabezpieczeń jest na wysokim poziomie.

Bosch dostarcza przede wszystkim rozwiązania kompleksowe, szukamy więc takich realizacji, które stanowią pomost pomiędzy oferowanymi przez nas rozwiązaniami produktowymi.

Mamy wielką przewagę, która świadczy o naszej unikalności – to kultura biznesu, lojalność oraz wieloletnia obecność na rynku. Nie szukamy biznesu na dzisiaj, tylko staramy się rozwijać z naszymi wieloletnimi partnerami i tworzymy strategię długoterminową na kolejne dziesięciolecie. To nam zapewni sukces – o technologii można dyskutować, a kultura i lojalność biznesowa to coś, na co trzeba zapracować.

Dlaczego Bosch nie miał własnego stoiska na targach Securex?

Kto jest najsilniejszym konkurentem firmy na rynku polskim?



youtu.be/56oMd3Kt-j8



Anna Forsberg



Krzysztof Góra

Po więcej informacji zapraszamy do drukowanego wydania nr 3/2016 "sa"