



BOSCH SECURITY SYSTEMS

Krzysztof  
Góra

W dobie pandemii rynek safety i security nie przestaje nas zaskakiwać. W tym czasie zwiększone zapotrzebowanie odnotowaliśmy jedynie w zakresie telewizji dozorowej. W pozostałych liniach produktowych, szczególnie w zakresie Systemów Sygnalizacji Pożarowej i Dźwiękowych Systemów Ostrzegawczych, pandemia przyniosła odwrotny skutek i dobre wyniki zawdzięczamy wzrostowi udziału w rynku.

Prognozy na rok 2022 dla rynku budowlanego niemieszkaniowego nie są korzystne i takie były również na rok 2021. Jednocześnie obserwujemy duże ożywienie w naszej branży, szczególnie widoczne w ostatnim kwartale minionego roku. To ożywienie w naszym przypadku zaowocowało rekordowymi wynikami i, co ważniejsze, znaczącym portfelem zamówień na 2022 r. Patrzymy z optymizmem na ten rok, ale mamy też świadomość, że jedną z najważniejszych składowych sukcesu są projekty, których realizacja przez dłuższy czas była wstrzymana ze względu na COVID-19. Aktualnie obserwujemy kumulację takich właśnie projektów i już teraz widać, że ich wartość jest wystarczająca, aby ocenić szansę na zakończenie roku z sukcesem jako bardzo duże. Niepokojąca jest natomiast prognoza długoterminowa. Na deski kreślarskie projektantów trafia coraz mniej projektów i skutki tego będą odczuwalne w roku 2023 i później. Myślę, że w dłuższej perspektywie receptą na sukces będzie skupienie się na sektorach alternatywnych wobec rynku budowlanego. Szansa na wzrosty należy upatrywać w inwestycjach w obszarach transportu, przemysłu, służb mundurowych i kilku innych. W rok 2022 wchodzimy z nową strukturą organizacyjną, która została wprowadzona w kwietniu ub. roku. W naszym zespole postawiliśmy na specjalizację w poszczególnych oferowanych przez nas liniach produktowych. To była konieczna zmiana, gdyż z roku na rok nasze portfolio produktów stawało się coraz bardziej złożone, a rynek oczekuje od producentów bycia ekspertami w swojej dziedzinie. Ostatnie miesiące poświęciliśmy na wdrożenie tej zmiany, teraz jesteśmy gotowi na czerpanie z niej korzyści. Co więcej, w rok 2022 wchodzimy z nową gamą produktów praktycznie z całego naszego portfolio. Realizujemy pierwsze projekty oparte na nowej centrali sygnalizacji pożarowej AVENAR oraz dźwiękowym systemie ostrzegawczym PRAESENSA. Rok 2022 będzie też stał pod znakiem nowości w zakresie telewizji dozorowej.



C&amp;C PARTNERS

Artur  
Hejdysz

Rok 2021 był dla nas jednym z najlepszych w niespełna 30-letniej historii naszej firmy. Wszystkie działania i inwestycje podjęte w ostatnich latach pozwoliły nam nie tylko bezpiecznie przejść przez kolejne fale pandemii, ale również rozwinąć i wzmocnić firmę. W minionym roku priorytetem dla nas było bezpieczeństwo i zdrowie. Troska oraz podejmowane działania miały na celu utrzymanie bezpieczeństwa zespołu przy jednoczesnym zachowaniu entuzjazmu i zapału do działania. Rozbudowaliśmy narzędzia pozwalające utrzymywać łączność online, cenimy jednak bezpośredni kontakt z klientem, zatem wykorzystywaliśmy każdą nadarzącą się okazję do jego utrzymania.

Przeprowadziliśmy setki szkoleń w ramach Akademii Technologii C&C, a doświadczenie wdrożeniowe naszych inżynierów pozwoliło nam wspierać partnerów w zdalnych uruchomieniach na terenie Polski i poza jej granicami. Własna logistyka umożliwiła nam ograniczenie do minimum wpływu problemów, które dotknęły świat, w zakresie transportu i dostępu do elementów elektronicznych. Z sukcesem wprowadziliśmy rozwiązanie, które kreuje nowe standardy w zakresie zarządzania bezpieczeństwem pożarowym – integrator pożarowy CC Winguard. Uczestniczyliśmy wraz z naszymi partnerami w projektach infrastrukturalnych, dostarczając system PSIM, rejestracji i inteligentnej analizy obrazu, komunikacji alarmowej w największym projekcie realizowanym dotychczas w Polsce – SDIP dla PKP PLK. Co przyniesie nowy rok? Perspektywy są trudne do określenia. Spowolnienie rynku wywołane wzrostem inflacji prawdopodobnie ograniczy inwestycje ze względu na przekroczenie zakładanych budżetów inwestycyjnych. Mimo to z optymizmem patrzymy w najbliższą przyszłość i zakładamy, że będziemy ciągle się rozwijać. Jesteśmy przygotowani do spełniania rosnących wymogów dotyczących cyberbezpieczeństwa i RODO. Przygotowaliśmy też kilka nowości, które będą technologicznymi nowinkami na rynku. Problemy z osobami chętnymi do pracy na stanowiskach ochrony oraz profesjonalizacja i optymalizacja procesów bezpieczeństwa będą motorem postępu i rozwoju branży bezpieczeństwa. Chmura zawładnie stopniowo kolejnymi obszarami biznesu. Stanie się już także naturalnym środowiskiem dla zaawansowanej analityki i sztucznej inteligencji. W każdym z tych aspektów mamy wieloletnie doświadczenie, dlatego jesteśmy gotowi na nadchodzącą przyszłość. Na rynku systemów bezpieczeństwa będzie następowała konsolidacja i profesjonalizacja dostarczanych rozwiązań. Jednostkowe integracje są już zbyt drogie w opracowaniu i utrzymaniu, a permanentne wymogi w zakresie cyberbezpieczeństwa, aktualizacje systemów operacyjnych będą towarzyszyć nam na co dzień. Moim zdaniem koszty produkcji oprogramowania spowodują, że tylko dzięki odpowiedniej skali biznesu dostawcy systemów zabezpieczeń będą w stanie udźwignąć koszty rozwoju oprogramowania.



ELA-COMPIL

Norbert  
Bartkowiak

Rok 2021 upłynął pod znakiem obostrzeń wynikających z powodu pandemii, choć już nie tak dotkliwych jak w roku 2020, kiedy strach przed wirusem wręcz paraliżował. Z punktu widzenia dostawcy technologii wspierającej zarządzanie obiektem zauważyliśmy zwiększone zainteresowanie automatyzacją i optymalizacją procedur bezpieczeństwa. Opracowaliśmy bardzo szybko rozwiązania, które sprawdziły się w krajach, które wprowadziły wymóg kontroli tzw. paszportów covidowych.

Wielu naszych klientów pod wpływem zmieniającej się sytuacji na rynku wynajmu powierzchni podjęło się modernizacji obiektów. Niektórzy, tak jak Centrum Handlowe Renoma we Wrocławiu, przerabiają strefy handlowe na m.in. biurowe. Stan pandemii nie miał wpływu na inwestycje związane z przebudowami i rozbudową systemów bezpieczeństwa. Nasi klienci systematycznie aktualizują posiadane oprogramowanie. Zarząd Pałacu Kultury i Nauki robi to regularnie od ponad 25 lat. W minionym roku dokonaliśmy kolejnej aktualizacji przy okazji rozbudowy integracji o nowo zainstalowany system telewizji dozorowej. Na rynku nowych inwestycji również nie zauważyliśmy większych zaburzeń. Cieszy nas fakt, że opracowana przez nas technologia FireMATRIX staje się coraz popularniejsza i zdobywa kolejnych zwolenników. W zeszłym roku nasz partner firma SPIE ukończyła instalację sieci central sterujących urządzeniami ppoż. w Warszaw Unit, jednym z najwyższych budynków w Warszawie. Dzięki tej technologii uruchomienia i testy w tak dużym i skomplikowanym obiekcie przebiegły bardzo sprawnie. W tej chwili na różnych etapach prowadzone są kolejne duże projekty, w tym w KTWII, najwyższym budynku w Katowicach. Pracujemy nad kolejnymi rozwiązaniami, które zaprezentujemy w tym roku, odpowiadając tym samym na oczekiwania projektantów i instalatorów.

Miniony rok 2021 dla naszej firmy przyniósł poważną zmianę w strukturze kapitałowej – 80% udziałów w Ela-compile przejął holding Gretscht-Unitas GmbH. Ta zmiana kapitałowa wynika ze zwiększonego udziału naszej firmy w pracach nad rozwojem oprogramowania i urządzeń dla partnerów z holdingu G-U. Dzięki przynależności do grupy Gretscht-Unitas mamy dostęp do rynków zagranicznych, dlatego na nasze wyniki będzie miała wpływ sytuacja na rynku nie tylko polskim, ale również światowym. Pierwszym prognozykiem były targi Intersec, które odbyły się 16-18 stycznia w Dubaju.

W roku 2022 Ela-compile będzie obchodzić 30-lecie działalności, co jest powodem do dumy. Mamy ogromną satysfakcję z tego, że udało nam się przez te lata wyposażyć setki obiektów w nasze rozwiązania. To, że są klienci, którzy cały czas korzystają z naszych rozwiązań i nadal je rozbudowują, jest najlepszym potwierdzeniem nabytych przez nasz zespół kompetencji, a także jakości naszych produktów.



GENETEC

Jakub  
Kozak

Pandemia negatywnie wpłynęła na światową gospodarkę. Jednak my, wbrew pozorom, w 2021 r. zaobserwowaliśmy wzrost zainteresowania naszymi rozwiązaniami i osiągnęliśmy świetne wyniki sprzedażowe, również w Polsce. Uważamy, że wymuszone przejście z pracy stacjonarnej w biurze na pracę zdalną w domu przyczyniło się do znacznego zwiększenia zainteresowania zdalnie zarządzanymi i obsługiwanymi rozwiązaniami bezpieczeństwa. Gwałtowny rozwój technologii IT stosowanych masowo w trudnym okresie pandemii spowodował wzrost liczby ataków cybernetycznych, co uaoocniło potrzebę posiadania odpowiedniej strategii bezpieczeństwa cybernetycznego. W efekcie zwiększył się również popyt na nasze rozwiązania, zaprojektowane i stworzone z myślą o zapewnieniu wszystkim klientom wysokich standardów cyberbezpieczeństwa. Nasza zunifikowana platforma Genetec Security Center bazująca na protokole IP wspiera zdalne sterowanie oparte na bezpieczeńnej, w pełni szyfrowanej komunikacji IP.

Choć światowi eksperci są umiarkowanymi optymistami, jeśli chodzi o prognozy dla rynku security w 2022 r., my już zauważamy systematyczny wzrost sprzedaży w regionie ECE. Dlatego Genetec zatrudnia w wielu krajach, m.in. w Polsce, kolejnych specjalistów, rozbudowując zespoły handlowców i inżynierów. Już jesienią 2021 r. powitaliśmy nowego członka polskiego zespołu Bartłomieja Bzymka. Jest on dla nas cennym nabytkiem, posiada ogromną wiedzę z zakresu kontroli dostępu. Jego doświadczenie z pewnością przyczyni się do dalszego rozwoju firmy Genetec w naszym regionie. Polska ma jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek w Europie i pomimo pandemii ten trend się utrzymuje. Oczywiście niektóre sektory, takie jak lotniska, obiekty użyteczności publicznej i w pewnym stopniu biurowce, mogą rozwijać się wolniej. Nadal szybko będą rosła inteligentne miasta, sektory logistyki i przemysłu. Mamy w ofercie specjalizowane rozwiązania dla wszystkich kluczowych rynków wertykalnych, więc cieszymy się na współpracę z klientami z różnych branż w tym roku i w przyszłości. Strategią Genetec jest oferowanie doskonałego zunifikowanego rozwiązania, które zapewnia korzyści nie tylko dla działów bezpieczeństwa, ale także daje wgląd w dane biznesowe. Jednakże, aby uzmysłowić klientom złożone możliwości naszej technologii, musimy się do nich zbliżyć. W 2022 r. skoncentrujemy nasze wysiłki marketingowe na bezpośrednich rozmowach z użytkownikami końcowymi i mamy nadzieję, że znów będziemy mogli spotykać się z nimi osobiście. Tak więc bądźmy w kontakcie i do zobaczenia na imprezach branżowych w 2022 roku!