

Pomorskie technologie bezpieczeństwa



GEORGIS BOGDANIS

Prezes Zarządu, Microsystem

Dynamiczny rozwój sieci placówek bankowych oraz pojawienie się na Pomorzu zagranicznych deweloperów budowlanych były na początku lat dziewięćdziesiątych impulsami do powstania branży elektronicznych systemów zabezpieczenia budynków. Jednym z pierwszych graczy na nowym rynku była gdańska firma Microsystem, która dziś należy do grona ogólnopolskich liderów tego sektora. W jaki sposób udało się zbudować sukces spółki? Jakich kompetencji potrzeba, by móc zaistnieć w tej specyficznej gałęzi gospodarki? Dlaczego na rynku, który jest *de facto* globalny, trudno się jednak przebić za granicą?

Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.

Microsystem działa na rynku elektronicznych systemów zabezpieczenia budynków. Kiedy ta branża narodziła się na Pomorzu?

Na początku lat dziewięćdziesiątych doszło w Polsce do erupcji sektora bankowego. Narodowy Bank Polski podzielił się na kilkanaście banków komercyjnych. Tym samym na Pomorzu pojawiły się m.in. Bank Gdański, Big Bank czy Pomorski Bank Kredytowy. Wszystkie musiały zmierzyć się z tym, że budowały one swoją działalność w zupełnie niebankowej przestrzeni fizycznej – NBP raczej nie oddawał nowym podmiotom swoich nieruchomości i nowo powstałe podmioty same musiały szukać miejsc prowadzenia swojej działalności i je zagospodarowywać. A jako że podstawowym towarem, jaki oferuje bank, jest – obok możliwości skapitalizowania lokaty czy zaciągnięcia kredytu – bezpieczeństwo i zaufanie, pojawiło się wyzwanie odpowiedniego zabezpieczenia nowych placówek.

Rozumiem, że na początku lat dziewięćdziesiątych polskie banki na przymioty bezpiecznych i godnych zaufania musiały dopiero zapracować...

Rynek był absolutnie pionierski i żadne standardy w zakresie bezpieczeństwa nie były jeszcze wypracowane. Wcześniej, w latach osiemdziesiątych, ówczesne Ministerstwo Handlu Wewnętrznego powołało organizację, która miała się zająć stworzeniem systemu przeciwwłamaniowego

dla handlowych jednostek państwowych, jednak było to rozwiązanie rachityczne, budowane za pomocą niezbyt zaawansowanej krajowej elektroniki. W momencie ekspansji bankowej nasz rynek został zalany dużą ofertą wielkich dostawców jak Siemens czy Aritech. To oni tworzyli pierwsze oferty w latach dziewięćdziesiątych, to oni „zapalali światło” dla tego biznesu.

W jaki sposób Pańska firma pojawiła się na tym rynku – wszakże Microsystem jest na nim obecny od samego początku?

Firma, na której czele stoję, powstała w 1985 r., a jej początkowym założeniem była informatyzacja ówczesnego sektora spółdzielczego. Przez pierwszych kilka lat to był nasz *core business*, w którym dobrze sobie radziliśmy. Zinformatyzowaliśmy dwie duże spółdzielnie, Alpinex i Techno-Service, a także wiele kolejnych firm, dzięki czemu staliśmy się znaczącym graczem na polskim rynku. Jednakże około roku 1990, kiedy rozpoczął się duży ruch na rynku związany z prywatnym importem sprzętu komputerowego, konkurencja wydała nam się dość nieobliczalna i nieprzewidywalna, dlatego też działanie na dotychczasowych zasadach uznaliśmy za ryzykowne. Trzeba było znaleźć nową „nogę” dla naszej spółki – okazał się nią startujący sektor bankowy, który na gwałt potrzebował silnych rozwiązań technicznych w zakresie zabezpieczeń. Mniej więcej od 1992 r. skupiliśmy się wyłącznie na nim.

Jakiego typu projekty realizowało się wówczas w tej branży?

Zaczynaliśmy od instalowania systemów telewizji dozorowej. Dziś w każdej placówce banku są zamontowane dziesiątki kamer, lecz wówczas były to na tyle kosztowne inwestycje, że klienci decydowali się np. na 2 czy 4 urządzenia. Niedługo potem tego typu rozwiązań zaczęli potrzebować kolejni, nowi na polskim rynku klienci, a mianowicie zagraniczni deweloperzy budowlani. Działali oni według często nam jeszcze nieznanym standardów zachodniego świata – w swoich inwestycjach, obok nowoczesnych systemów klimatyzacji i wentylacji, obowiązkowo instalowali też systemy bezpieczeństwa. Pojawiła się masa krytyczna, rynek zaczął nabierać na wartości, a my – dość szybko zajmując na nim pozycję – mogliśmy budować swój rozwój.

Działanie w branży związanej z bezpieczeństwem wiąże się zapewne z koniecznością spełnienia pewnych specyficznych wymogów.

Jednym z istotnych warunków funkcjonowania na rynku zabezpieczeń jest pozyskanie koncesji Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji na wykonywanie usług zabezpieczenia technicznego. W praktyce Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego sprawdza każdą z zatrudnionych w danej spółce osób pod kątem przeszłości zawodowej, społecznej, podatności na różnego rodzaju wpływy przestępcze. Jesteśmy badani tak samo szczegółowo, jak ludzie występujący o pozwolenie na broń. To nie dziwi – powierza się nam wszakże bezpieczeństwo wielu osób. W przeszłości środowiska przestępcze próbowały penetrować ten sektor. Koncesja okazała się dość skutecznym sitem.

Oprócz tego dość szybko udało się zintegrować grono firm parających się podobną do nas działalnością – w 1994 r. powstała Polska Izba Systemów Alarmowych, klasyczny samorząd branżowy, który miał dbać nie tylko o interesy członków, ale i o standardy na rynku, zarówno techniczne, jak i etyczne. Równocześnie państwo podjęło wiele działań, by wprowadzić pewne standardy od strony legislacyjnej, co wymusiły banki oraz powstający wtedy Związek Banków Polskich.

Bankom zależało na tym, by mieć możliwość selekcji dostawców, nie tylko pod kątem kompetencji technicznych, ale też nawet etycznych – działania te doprowadziły do uchwalenia Ustawy o ochronie osób i mienia z 1997 r., w której tworzeniu uczestniczyliśmy.

Czy rynek, na którym działacie, ma charakter *stricte* krajowy, czy wręcz przeciwnie – globalny?

Teoretycznie rynek jest globalny, globalny jest bowiem problem, lecz w praktyce każde państwo reguluje kwestie bezpieczeństwa na swój sposób, co czasem tworzy pewne bariery związane z działalnością za granicą. Wychodzimy ze swoimi rozwiązaniami poza Polskę dwoma kanałami: po pierwsze, jesteśmy partnerem Ministerstwa Spraw Zagranicznych i zabezpieczamy polskie placówki dyplomatyczne. Po drugie, ponieważ obsługujemy na rynku polskim międzynarodowe korporacje, bywamy zapraszani przez nie do montowania swoich instalacji na innych rynkach, na których funkcjonują. Przede wszystkim chodzi o Europę Środkowo-Wschodnią, ale nie tylko – mamy pojedyncze instalacje także w Niemczech. Generalnie jednak skupiamy się głównie na polskim rynku, gdzie mamy klientów praktycznie w całym kraju.

“ Teoretycznie rynek elektronicznych zabezpieczeń technicznych jest globalny, globalny jest bowiem problem, lecz w praktyce każde państwo reguluje kwestie bezpieczeństwa na swój sposób, co czasem tworzy pewne bariery związane z działalnością za granicą.

Jakie są Wasze główne przewagi konkurencyjne?

Przede wszystkim jakość, która nawet w tak wymagającej branży nie jest wcale czymś oczywistym. Wielu klientów, przede wszystkim deweloperów, stara się oszczędzać na bezpieczeństwie, zapewniając pewien minimalnie wymagany poziom. Daje to pole do działalności wielu niewielkim gracjom, często zwykłym elektrykom, którzy nie mieliby szans na zaistnienie w obsłudze sektora bankowego. My jesteśmy postrzegani jako przedsiębiorstwo profesjonalne, ale nietanie. Wysokiej jakości sprzęt i rozwiązania, które oferuje Microsystem, są znacznie droższe i mniej popularne niż niezbyt zaawansowane usługi bezpieczeństwa. Taki jest jednak rynek – nie obrażamy się na to.

Czy oprócz dużych klientów bankowych i deweloperskich celujecie też w indywidualnych? Wielu ludzi montuje przecież systemy alarmowe również w swoich domach.

Generalnie staramy się być tam, gdzie powstają duże obiekty – to rdzeń naszego istnienia. Nie jesteśmy zainteresowani modelem określanym jako „duży obrót – mały zysk”. Dlatego też nie instalujemy masowo alarmów w mieszkaniach czy domach – ten rynek jest dość pokaźny, ale bardzo wymagający i skoncentrowany na niskich cenach, taką sytuację bowiem wykreowały agencje ochrony.

Czy w tej branży trzeba być cały czas otwartym na innowacje, nowe rozwiązania technologiczne?

Jesteśmy partnerem banków, czyli klientów, którzy mają bardzo wysokie wymagania. Całość technologii pozyskujemy od kluczowych dostawców na rynku światowym, czyli takich, których rozwiązania były testowane w setkach i tysiącach instalacji, a nie jedynie w pojedynczych instalacjach. W tej warstwie rynku fuszerka nie ma już szans, poziom restrykcyjności jest bardzo wysoki. Co jednak najważniejsze – my sami nie boimy się nowych technologii i jesteśmy zwyczajnie ciekawi świata, co daje nam przewagę. Potrafimy projektować i uruchamiać systemy o wysokim stopniu skomplikowania. Jesteśmy partnerami kilku dużych firm, dla których tworzy się rozwiązania na ich miarę. W tym segmencie lista wyspecjalizowanych przedsiębiorstw jest ograniczona – to nie kilka tysięcy czy kilkaset firm, a raptem kilka lub kilkanaście w skali Polski.

W tym miejscu warto też zaznaczyć, że jako Microsystem nie sprzedajemy produktu, lecz usługę – identyfikujemy zagrożenie, projektujemy system, realizujemy projekt i wspieramy klienta w eksploatacji instalacji. Niewiele jest podmiotów, które oprócz samego montażu potrafią też świadczyć wysokiej jakości obsługę posprzedażową, nadzór swoich systemów.

“ Nie sprzedajemy produktu, lecz usługę – identyfikujemy zagrożenie, projektujemy system, realizujemy projekt i wspieramy klienta w eksploatacji instalacji. Niewiele jest podmiotów, które oprócz samego montażu potrafią też świadczyć wysokiej jakości obsługę posprzedażową, nadzór swoich systemów.

Czy na polu działalności badawczo-rozwojowej współpracujecie z lokalnymi uczelniami?

Jestem absolwentem oraz byłym pracownikiem Politechniki Gdańskiej i współpraca z moją *Alma Mater* jest dla mnie rzeczą oczywistą, naturalną. Wychodząc z uczelni, nie tylko nie straciłem kontaktu ze swoimi kolegami – pracownikami naukowymi, ale nadal z nimi kooperuję. Gdy w jakimś projekcie brakuje mi elementów do ułożenia układanki, wiem, gdzie się zgłosić, gdzie zadzwonić, kogo zapytać o poradę, wsparcie. Chodzimy, szukamy, wymyślamy, bierzemy też udział w różnego rodzaju targach branżowych. Nie chcemy spocząć na laurach, lecz być na bieżąco z inspirującymi nowinkami technologicznymi. Są tego efekty – to Microsystem jako pierwsza firma w Polsce zainicjowała stosowanie skanerów laserowych do ochrony przestrzennej. Kolejny przykład: już kilka dni po ogłoszeniu informacji o organizacji Euro 2012 w Gdańsku jako polski pionier na rynku dronów za pomocą tej technologii przygotowaliśmy plan zabezpieczenia stadionu i jego okolic.

Najbardziej rozpoznawalny przykład Waszego R&D dotyczy wykorzystania biometrii w celu zapewnienia bezpieczeństwa w bankach. Na czym polega ten projekt?

Od ponad 20 lat jesteśmy partnerem największego polskiego banku, który od czasu do czasu staramy się zasilać naszymi pomysłami. W toku spotkań z kolegami z Politechniki Gdańskiej doszliśmy do wniosku, że warto byłoby udoskonalić oraz wprowadzić do praktycznego zastosowania

rozwiązanie, które testował prof. Andrzej Czyżewski. Mianowicie chodziło o tworzone przez jego zespół pióro, które miało korygować wady pisania u małych dzieci. Było to pióro monitorowane – umożliwiało sprawdzanie i kontrolowanie, w jaki sposób dziecko trzyma pióro, jak je pochyla itp. Jeden z dyrektorów banku spytał się, czy nie można byłoby przenieść tego rozwiązania na grunt sektora bankowego do weryfikacji tożsamości konwojentów. To nas zafrapowało.

Zaangażowaliśmy się w działania nad tym problemem. Niedługo później powstał duży projekt współfinansowany przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, na którego czele stanął Microsystem, a do którego Konsorcjum należeli też: Bank PKO BP i Politechnika Gdańska. *Summa summarum* zakończyliśmy go niespotykaną na rynku próbą badawczą – przebadaliśmy ponad 10 tysięcy klientów banku, opracowując ponad 200 tysięcy próbek biometrycznych, czyli ich podpisów, co posłużyło do stworzenia opracowania statystycznego pokazującego bankom przegląd możliwych zastosowań biometrii w ich działalności.

Rozpoznanie człowieka po podpisie jest bardziej efektywne niż przez odcisk palca czy obraz twarzy?

Jedna metoda biometryczna wiosny nie czyni – wszystko da się oszukać. Dlatego też warto używać równolegle kilku takich metod – minimalizuje to ryzyko błędu weryfikacji tożsamości. Proszę mi wierzyć, że banki tracą dziś miliardy na kradzieżach tożsamości. Nawet kilkuprocentowe uszczelnienie rynku jest dla tych instytucji opłacalne. Staramy się intensywnie wchodzić w ten segment.

“ **Banki tracą dziś miliardy na kradzieżach tożsamości. Nawet kilkuprocentowe uszczelnienie rynku jest dla tych instytucji opłacalne. Staramy się intensywnie wchodzić w ten segment.**

Czy w zakresie elektroniki wykorzystujecie wyłącznie zagraniczne rozwiązania technologiczne znanych marek, czy też mamy polskie *know-how*, którym możemy się pochwalić?

Najnowsze rozwiązania dostarczają przede wszystkim najwięksi globalni gracze, jak Siemens, UTC czy Bosch. To firmy, które w naturalny sposób generują postęp technologiczny i są gwarancją jakości. Jest kilka polskich przedsiębiorstw, które w niektórych aspektach potrafią się z nimi ściagać, ale są one jedynie pewnym uzupełnieniem produktów oferowanych przez światowych gigantów.

Jak ważna w Pańskiej firmie jest jakość kadr?

Siłą naszej firmy jest zespół permanentnie szkolonych, doświadczonych, odważnych, stale uzupełniających swoją wiedzę pracowników. Choć oczywiście, realizując różne zlecenia, korzystamy też z usług firm zewnętrznych – ekonomicznie nie miałoby sensu chociażby utrzymywanie armii instalatorów. Kooperujemy z doświadczonymi kolegami, z których wielu pracowało kiedyś u nas jako serwisanci. Nadal staramy się jednak skupiać w naszym ręku fazę uruchomieniową, stanowiącą „ducha” całego rozwiązania.

Pozostałe firmy z branży, w tym z Polskiej Izby Systemów Alarmowych, której jesteście członkiem, traktujecie jako kooperantów czy konkurencję?

Zdecydowanie jako kooperantów. Bywa, że jeden z naszych kluczowych partnerów pyta, czy nie moglibyśmy mu zabezpieczyć placówki na drugim końcu Polski, np. w Zgorzelcu czy Przemyślu. Nietaktem byłoby mu odmówić, jednak koszty, jakie wiązałyby się z wyekwipowaniem ekipy, byłyby dla nas na tyle duże, że wolimy zadzwonić do kolegów z Wrocławia czy Rzeszowa. Mogę z czystym sumieniem powiedzieć, że Izba, w której działamy, ma elitarny charakter. Elitarność sprawia, że trudno tu mówić o jakiegokolwiek walce czy animozjach. To nie miałoby żadnego sensu. „Tort” jest raczej duży i lepiej się nim kilka razy podzielić, niż raz się pokłócić. Współpraca jest zresztą najlepszą formułą działania na rynku. Nie jest to niezdrowa kooperacja polegająca na zмовach cenowych czy budowie układów, lecz realne wspieranie innych oraz korzystanie z ich kompetencji.

“ Polska Izba Systemów Alarmowych, w której działamy, ma elitarny charakter. Elitarność sprawia, że trudno tu mówić o jakiegokolwiek walce czy animozjach. To nie miałoby żadnego sensu. „Tort” jest raczej duży i lepiej się nim kilka razy podzielić, niż raz się pokłócić.

O rozmówcy



GEORGIS BOGDANIS

Prezes Zarządu, Microsystem

Georgis Bogdanis jest współzałożycielem i Prezesem Zarządu powstałej w 1985 r. firmy Microsystem. Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Polskiej Izby Systemów Alarmowych, Wiceprezes Zarządu Stowarzyszenia Greków w Polsce Hellada, Wiceprzewodniczący Konwentu Politechniki Gdańskiej. Od lat współpracuje z Politechniką Gdańską w zakresie innowacyjnych technologii.

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

