

Rok 2022 w ocenie polskich ekspertów rynku security

Kondycję światowego rynku branży security w 2022 roku opisaliśmy w poprzednim numerze „a&s Polska”, opierając się na wynikach raportu Security 50, opublikowanego przez portal asmag.com. O to, jak ma się polski rynek zabezpieczeń elektronicznych, zapytaliśmy przedstawicieli największych firm branżowych.

a&s Polska

Według danych raportu Security 50 większość globalnych firm branży security odnotowała wzrost przychodów w porównaniu z rokiem poprzednim. Czy ta tendencja jest również zauważalna na rynku polskim? Eksperti są zgodni. Większość firm w naturalny sposób zwiększa przychody. Tendencje wzrostowe utrzymały się także w Polsce. Krzysztof Bartuszek z Securitas Polska twierdzi, że kondycję firm kształtuje nie tylko wzrost sprzedaży i rozwój nowych usług, ale także podniesienie cen. Ponadto na nowe technologie stać duże przedsiębiorstwa i to one mogą sobie pozwolić na transformację związaną z digitalizacją usług.

– W Polsce wyraźnie widać kilka trendów i pewną polaryzację. Z jednej strony są usługi, które zyskują na popularności oparte głównie na najnowszej technologii i systemach elektronicznych, które zastępują w coraz większym stopniu proste usługi ochrony. Tutaj przychody wyraźnie rosną. Z drugiej – klienci, dla których ochrona jest istotna, skupiają się na jakości. Jak zwykle zyskują największe firmy oraz wyspecjalizowane firmy niszowe. Dla mniejszych podmiotów, szczególnie wykonujących proste usługi ochrony, może to stanowić istotne wyzwanie, a ograniczenia w ochronie fizycznej to dotkliwy spadek przychodów – ocenia Krzysztof Bartuszek.



Artur Stępowski, NSS

Stawiamy na polską myśl technologiczną, wieloletnie doświadczenie, bogaty zespół specjalistów z branży elektronicznej i IT oraz własny park produkcyjny. Zainwestowaliśmy w rozwój systemów do dozoru wizyjnego połączonego z własną analityką, zbudowaliśmy rejestrator CCTV, który może być wspomagany własną sztuczną inteligencją lub analityką stron trzecich. Zbudowaliśmy również od podstaw polski system alarmowy. Dzięki profesjonalnemu zespołowi konstruktorów oraz programistów udało nam się w krótkim czasie wyposażyć wszystkie systemy GPS w nadajniki LTE i umożliwić w ten sposób lokalizację rowerów, motorów i hulajnog elektrycznych. Otworzyliśmy tym samym nowy obszar działania naszej firmy.



Krzysztof Bartuszek,
Securitas Polska

Polski rynek nie jest jeszcze nasycony zintegrowanymi rozwiązaniami technicznymi i tutaj widzę perspektywy rozwoju. To naturalna transformacja. Coraz popularniejsze są m.in. usługi zdalne (w tym wideo), zdalne otwieranie obiektów, digitalizacja raportów, AI jako element, który pojawia się w procesie analizy zagrożeń, czy też już bezpośrednio wspiera systemy CCTV, kontroli dostępu i inne. Technika i technologie to jednak również ryzyko, związane choćby z cyberprzestępczością. To zapewne obszar, który będzie coraz bardziej istotny. Pozostałe zagrożenia będą miały dotychczasowe podłoże lokalne i makroekonomiczne, a ich skala będzie zależna od sytuacji gospodarczej i geopolitycznej.



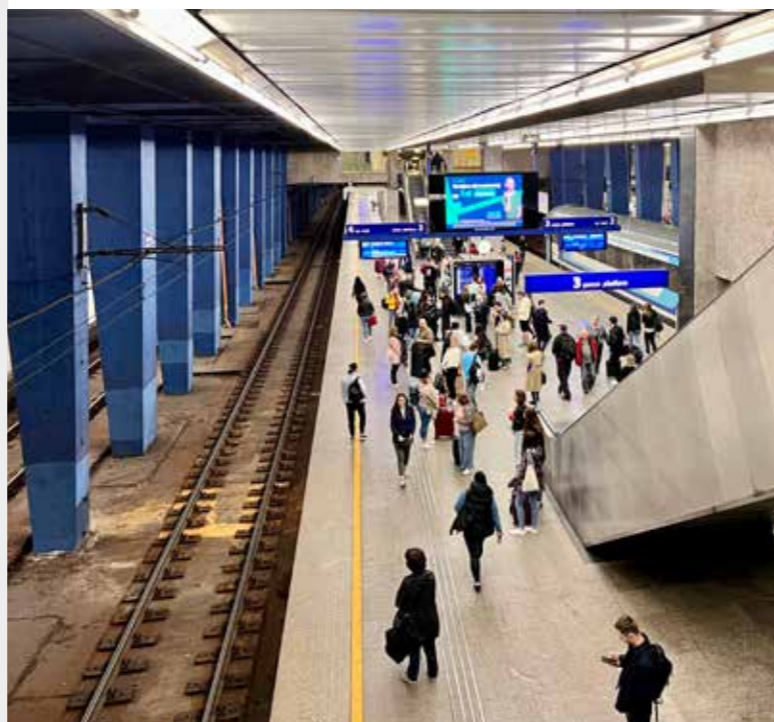
Anna Twardowska, Nedap Security
Management

Upatrujemy dużej szansy we wzroście świadomości klientów. Coraz częściej wybierają oni rozwiązania, które spełniają europejskie normy i mają zaimplementowane wysokiej jakości zabezpieczenia cybersecurity. Zwracają również uwagę na systemy, które są otwartą platformą, a tym samym umożliwiają rozwój i dostosowanie ich do obecnych i przyszłych wymagań organizacji. Tryb pracy hybrydowej spowodował duży wzrost zainteresowania systemem AEOS Locker Management, który umożliwi bezpieczne przechowywanie rzeczy przez pracowników, gości czy firmy serwisowe. Wyzwaniem będą w 2023 r. trwające problemy z dostępnością komponentów i związane z tym zakłócenia w dostawach sprzętu. Podjęliśmy jednak działania, by nie były one tak dokuczliwe, jak w ubiegłym roku.

PERSPEKTYWY NA ROK 2023



Już w 1976 r. **warszawski Dworzec Centralny** wyposażono w pierwsze kamery, lecz za pierwszy nowoczesny system monitoringu wizyjnego uznaje się system uruchomiony w 1997 r. w Koronowie, gdzie zainstalowano siedem kamer. Obecnie w stolicy działa ponad 19 tys. kamer monitoringu miejskiego.



W Polsce zdecydowanie podążamy za światowymi trendami. Niestety wdrażanie najnowszych rozwiązań często jest hamowane przez sytuację ekonomiczną. Artur Hejdysz z C&C Partners podkreśla, że na rozwój branży security mają wpływ lokalne uwarunkowania geopolityczne i ekonomiczne. W przypadku Polski duże projekty w zakresie bezpieczeństwa realizowane są w regionach czy branżach, które do tej pory były niedoinwestowane. Artur Hejdysz przypuszcza jednak, że w bliskiej perspektywie można spodziewać się znaczącego spowolnienia inwestycji.

– Projekty, których realizacja była planowana w trzecim i czwartym kwartale mogą zostać wstrzymane z powodu braku środków na ich sfinansowanie lub też wzrostu kosztów przekraczających limity zakładane przez inwestorów. Terminy ich realizacji pozostaną pod znakiem zapytania. Na to wszystko duży wpływ ma niestabilność sytuacji na świecie – podkreśla.

O uwarunkowania ekonomiczne martwi się również Artur Stępowski z NSS.

– Nasza branża jest bardzo podatna na wszelkie zmiany związane z kosztem pracy, inwestycjami w budownictwie czy perturbacjami w transporcie. Według GUS koniunktura w budownictwie pod koniec roku 2022 przekroczyła minus 22%. Oznacza to spadek nowych inwestycji, co niewątpliwie odbije się na gospodarce w latach 2023–2024. Dodatkowych problemów przysporzyła niestabilna sytuacja polskiego złotego, przy jednoczesnym rekordowym wzroście kursu dolara – wyjaśnia.

W podobnym tonie wypowiada się Anna Twardowska z Nedap Security Management, która zauważa, że wojna w Ukrainie i wzrost zagrożeń w zakresie cybersecurity spowodowały wzrost zainteresowania systemami zabezpieczeń technicznych. Coraz więcej firm decyduje się na inwestycje w obszarze systemu kontroli dostępu czy systemów sygnalizacji włamania i napadu.

– To, co często było traktowane jako koszt w organizacji, teraz jest traktowane jako kluczowa inwestycja w zapewnienie bezpieczeństwa organizacji. – twierdzi Anna Twardowska, zaznaczając, że wzrasta świadomość dotycząca norm, które powinny spełniać stosowane rozwiązania: – Nasze dobre referencje i coraz większe portfolio klientów powoduje wzrost zainteresowania naszymi rozwiązaniami.

Kondycja firm polskich

Na rynku security daje się zauważyć wzrost aktywności firm z sektorów kontroli dostępu i telewizji dozorowej. Wiąże się to z pewnością z konsekwencjami wymagań w czasie pandemii, które zwiększyły zainteresowanie klientów, zwłaszcza rozwiązaniami bezdotykowymi. Gdy jedne czynniki wpływały na rozwój, inne go hamowały.

– Firma odnotowała duży wzrost obrotów na rynku polskim w roku 2022 mimo różnych pojawiających się problemów – wyjaśnia Marek Piotrowski z ZKTeco. – Trudno powiedzieć, na ile ten wzrost wynikał z tendencji rynkowej, a na ile z nasilonych działań promocyjnych firmy i zwiększonej aktywności handlowej. W ubiegłym roku było wiele zjawisk, które nie napawały nas optymizmem. Po wybuchu wojny w Ukrainie i odpływie sporej liczby pracowników ukraińskich z polskich budowli wiele inwestycji straciło impet lub zostało wstrzymanych. Spowodowało to spadek liczby zleceń naszych klientów. Innym utrudnieniem były spore zmiany organizacyjne w naszym przedstawicielstwie na Europę, co szczególnie pod koniec roku utrudniało nam płynną obsługę zamówień klientów – podsumowuje Marek Piotrowski.

Utrzymanie tendencji wzrostowej wymagało dużego nakładu pracy, zwłaszcza przy wprowadzaniu nowych produktów, które miały pobudzić zainteresowanie klientów. Sytuację komentuje też Łukasz Kanarek z firmy Roger.

– Rok 2022 był dla nas owocny. Wzrost przychodów nie był tak spektakularny, jak w roku poprzednim, jednakże zakończyliśmy

go dodatnim, dwucyfrowym wynikiem. Rozwój widzimy zwłaszcza w zakresie obsługi rynku projektowego, w którym w ostatnich dwóch latach znacząco zwiększyliśmy udział. Na tym rynku odnotowaliśmy ponad 20-procentowy wzrost sprzedaży systemu RACS 5. Do osiągnięcia tego wyniku w znacznym stopniu przyczynił się jeden z dużych projektów sektora finansów publicznych, na którego potrzeby opracowaliśmy moduł integracji systemu RACS 5 z oprogramowaniem służącym do centralnego rozliczania czasu pracy – wyjaśnia Łukasz Kanarek.

W ubiegłym roku firmy mocno odczuwały skutki braków komponentów i zakłócenia w ciągłości łańcucha dostaw, co wpływało negatywnie na terminowość dostaw. Działające globalnie przedsiębiorstwa z branży security, takie jak Axis Communications, odnotowują wzrost dochodów, ale i one zmagają się z pandemią i zakłóceniami łańcucha dostaw, które odbijają się na dostępności produktów na rynku polskim. Dagmara Pomirska z Axis Communications zauważa, że ograniczenie dostaw zbiegło się ze wzrostem popytu, co dodatkowo wpłynęło na opóźnienia w dostawach. – Obecnie widzimy duże zainteresowanie naszą ofertą, jednak opóźnienia uniemożliwiają nam pełne wykorzystanie potencjału rynku, ponieważ część dostaw z roku 2022 została przesunięta na początek tego roku – przyznaje.

Podobne spostrzeżenia ma też Piotr Rogalewski z Hikvision Poland. – Pomimo niesprzyjających okoliczności gospodarczych udało się nam osiągnąć wyraźny wzrost przychodów, choć było to z pewnością trudniejsze niż w poprzednich latach. Mamy nadzieję, że cała branża security w Polsce może cieszyć się wzrostami, bo to przecież nasza wspólna przestrzeń biznesowa – konkluduje.

Ciekawą analizę sprzedaży produktów z poszczególnych działów zabezpieczeń przedstawił Artur Stępowski. Według niego w sektorze telewizji dozorowej wzrost opierał się głównie na nowych produktach i nowych rozwiązaniach softwarowych. Firmy zajmujące się zdalnym nadzorem zaczęły dostrzegać dodatkowe możliwości wynikające z monitoringu za pośrednictwem wież mobilnych oraz korzyści płynące z analityki obrazu, która pozwala zmniejszyć liczbę fałszywych alarmów. – W obszarze monitoringu sygnałów alarmowych wzrost wiąże się z rozwojem prostych systemów alarmowych, w tym także coraz popularniejszych w naszym kraju systemów bezprzewodowych. Zmiany w systemie drogowym e-tool oraz konieczność stosowania technologii LTE spowodowała także zauważalną zwyżkę sprzedaży systemów GPS – ocenia Artur Stępowski.

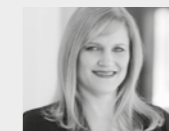
Ubiegły rok był zdecydowanie dobry dla firm z branż security i IT. – Zauważyliśmy wzrost liczby zapytań dotyczących nowych projektów i inwestycji od klientów zarówno instytucjonalnych z takich branż, jak HoReCa, edukacja czy też logistyka, jak i indywidualnych, dodatkowo wyposażających swoje domy w systemy monitoringu wizyjnego czy też infrastrukturę sieciową. Większość firm z naszego sektora odnotowała wzrosty przychodów w porównaniu do poprzedniego roku – mówi Robert Gawroński z TP-Link Polska.

Pomimo problemów z dostawami i niepewną sytuacją gospodarczą również w sektorze zabezpieczeń przeciwpożarowych odnotowano wzrost zysków. Firmy, które zainwestowały wcześniej w rozbudowę swoich zakładów, odniosły sukces. Robert Pestka z Polon-Alfa zauważa, że firma osiąga stały wzrost przychodów dzięki dostarczaniu na rynek niezawodnych i technologicznie innowacyjnych rozwiązań systemów sygnalizacji i automatyki pożarowej. – Decyzje o uruchomieniu nowej hali produkcyjnej okazały się słuszne.



Jacek Karcewicz, Miwi-Urmet

Perspektywy dla branży na rok 2023 w dużym stopniu zależą od sytuacji gospodarczej. Mogą nas czekać bowiem kolejne fale kryzysu energetycznego. Inflacja utrzyma się prawdopodobnie na wysokim poziomie. Ekonomiści przewidują, że gospodarka światowa mocno spowolni, część krajów wpadnie w recesję, a niektóre mogą mierzyć się z kryzysem zadłużenia. Dług publiczny będzie jednym z najważniejszych tematów, także w Polsce. Dwa główne czynniki wzrostu (konsumpcja i inwestycje) nie mają przed sobą dobrych perspektyw z uwagi na zaciśnienie polityki pieniężnej i niepewność towarzyszącą kryzysowi energetycznemu. Branża security jest jednak dosyć wysoko pozycjonowana w hierarchii potrzeb i na tym powinniśmy bazować, prognozując rozwój firm z naszej branży.



Dagmara Pomirska, Axis Communications

Przewidujemy utrzymanie wysokiego zainteresowania produktami i rozwiązaniami Axis, dlatego planujemy poszerzenie portfolio oraz wzmocnienie oferty end-to-end. Zacieśnimy współpracę z partnerami i dystrybutorami, a także wzmocnimy kanał sprzedaży oraz bezpośredni kontakt z klientami końcowymi na wybranych rynkach. W roku 2023 planujemy liczne kampanie, które będą budować większą świadomość istnienia rozwiązań dla poszczególnych segmentów rynku – m.in.: infrastruktury krytycznej, przemysłu czy handlu. W tym roku liczymy na unormowanie się łańcucha dostaw i terminów realizacji. Szansą dla branży będzie rosnące zapotrzebowanie na systemy zabezpieczeń z funkcjami analitycznymi.



Piotr Rogalewski, Hikvision Poland

Rok 2023 z pewnością będzie jednym z najtrudniejszych od dawna dla światowej gospodarki. Wielką niewiadomą i jednocześnie czynnikiem, od którego zależy chyba najwięcej, jest wojna na Ukrainie. Większość ekspertów ocenia, że będzie to konflikt długotrwały, a to oczywiście nie jest niestety dobry prognostyk. Wzrost stóp procentowych hamuje nie tylko rynek kredytów hipotecznych, ale też dostępność środków operacyjnych dla firm. Do tego dochodzą bardzo wysokie ceny energii i paliw. W ujęciu makro to wszystko oczywiście bardzo negatywnie wpływa na inwestycje i zwiększa presję na oszczędności. Niekoniecznie jednak inwestorzy będą szukać najtańszych zabezpieczeń technicznych. Ważny tu będzie stosunek jakości do ceny.

PERSPEKTYWY NA ROK 2023



Na koniec września 2022 r. do rejestru REGON wpisanych było 4 921 609 podmiotów gospodarczych

Obecnie prowadzone działania pozwalają nam ze spokojem oceniać przyszłość jaką przyniesie rok 2023 – twierdzi.

Wzrost zainteresowania rozwiązaniami ppoż. potwierdza też Michał Sidor z firmy Schrack Seconet Polska. – Rok 2022 był dla nas rekordowy pod kątem przychodów, mimo że borykaliśmy się z problemami wydłużonych terminów dostaw urządzeń do naszych klientów.

Nasilone problemy z komponentami i łańcuchem dostaw

Według światowych ekspertów największym wyzwaniem ubiegłego roku były braki komponentów potrzebnych do produkcji urządzeń i zakłócenia w utrzymaniu płynności łańcuchów dostaw. Te problemy dotknęły także polski rynek zabezpieczeń.

– Zakłócenia łańcucha dostaw komponentów było faktycznie dużą bolączką dla producentów oraz resellerów. Na niektóre produkty czas oczekiwania zwiększył się nawet kilkunastokrotnie. Przewiduję, że również w bieżącym roku problemy te będą występowały, choć w ograniczonym zakresie – komentuje Jacek Karcewicz z Miwi-Urmet.

Podobnego zdania jest Marek Piotrowski, który uważa, że problemy z łańcuchem dostaw jeszcze jakiś czas się utrzymają. Ma jednak nadzieję, że pod koniec drugiego kwartału sytuacja się poprawi. Przypomina też, że najwięksi producenci mający siedzibę w Chinach dopiero rozkręcają swoją produkcję po ograniczeniach wynikających z lockdownu. Jednak rosną ograniczenia z dostępem do surowców pochodzących z Rosji czy Ukrainy. – Zmiana źródła dostaw surowców i komponentów oraz odpowiednie dostosowanie produkcji do zjawisk zachodzących na światowych rynkach to procesy długotrwałe – uważa.

Trudnej sytuacji związanej z dostawami komponentów i zakłóceniami w łańcuchu dostaw doświadczyły zwłaszcza polskie oddziały dużych firm zagranicznych. W związku z tym większość z nich optymalizuje procesy logistyczne.

– W pierwszym kroku zwiększyliśmy liczbę dostawców poszczególnych komponentów, aby móc bardziej elastycznie planować i realizować zamówienia. Rozpoczęliśmy również proces umożliwiający przeprojektowywanie produktów, w którym będziemy w stanie wymienić brakujący element na inny, takiej samej jakości – wyjaśnia Dagmara Pomirska.

Monika Stanosz z Suma Solution podkreśla, że chociaż firma w pierwszej połowie 2022 r. odczuwała jeszcze problemy z dostępnością sprzętu u dostawców, to w kolejnych miesiącach sytuacja się poprawiała: – W tym momencie nie przewidujemy niespodziewanych braków czy opóźnień w dostawach.

Skutki zakłóceń w dostawach pomogły złagodzić zapasy, które firmy zgromadziły w swoich lokalnych magazynach. Wiele firm planuje długofalowo, rezygnując chwilowo z metody just-in-time. Tak m.in. czynią Hikvision czy Roger. Przedstawiciele obu firm podkreślają, że zwiększenie zapasów magazynowych pozwoliło im utrzymać dostępność urządzeń. Piotr Rogalewski z podkreśla: – Dzięki zapasom nasi klienci odczuli globalne perturbacje w znacznie mniejszym stopniu. Światowym łańcuchom dostaw daleko jeszcze do stanu sprzed pandemii, ale śledząc trendy długoterminowe, jesteśmy umiarkowanymi optymistami – komentuje Piotr Rogalewski.

W podobnym tonie wypowiada się Łukasz Kanarek: – Naszą przewagą jest to, że już kilka lat temu zdecydowaliśmy się na zwiększenie zapasów magazynowych, co pozwoliło na utrzymanie dostępności naszych urządzeń na poziomie kilku dni roboczych. Jesteśmy w tej komfortowej sytuacji, że mamy na miejscu swój dział badań i rozwoju, który szybko reaguje i przeprojektowuje nasze urządzenia. Przy współpracy z działem zakupów pozwala to skutecznie i z wyprzedzeniem zabezpieczyć ciągłość produkcji.

Nowa, nieprzewidywalna sytuacja związana z nieterminowością dostaw czy brakiem komponentów z jednej strony jest problemem, z drugiej – dla wielu firm okazała się szansą.

– Dobrze zaopatrzone magazyny stanowią dla nas bufor bezpieczeństwa pozwolił nam na nieprzerwaną produkcję urządzeń i terminową realizację zamówień. Dalo to naszym klientom możliwość wywiązania się ze swoich zobowiązań wobec inwestorów – podkreśla Robert Pestka.

O dostępności komponentów do produkcji urządzeń nie muszą martwić się firmy korzystające z dostawców lokalnych. Do takich przedsiębiorstw należy m.in. C&C Partners wchodzący w skład holdingu TKH Group. – Jesteśmy w niewielkim gronie firm, których



W Polsce działa obecnie ok. 3800 firm zarejestrowanych jako agencje ochrony osób i mienia.

produkty zarówno hardware'owe, jak i oprogramowania mają pochodzenie europejskie, co w dzisiejszych czasach ma krytyczne znaczenie – mówi Artur Hejdysz. – Dlatego nie dotknęły nas problemy logistyczne. Przygotowaliśmy się do sytuacji właściwie, a dostępność towaru jest naszym atutem. Elastyczność oraz własne zaplecze produkcyjne umożliwiły nam w tym trudnym czasie realizację wielu projektów.

Na koniunkturę w branży mogą wpłynąć różne czynniki. Wśród najczęściej wymienianych z negatywnym wpływem znalazły się kłopoty w budownictwie, wzrost cen, a także niepewna sytuacja geopolityczna. Nasi rozmówcy podkreślają jednak, że istnieje ryzyko, że przy tak słabej koniunkturze w budownictwie rynek będzie się zmniejszał, a jednocześnie będzie coraz bardziej wymagający. Artur Stępniewski wyraża obawę, że z powodu stale wzrastających kosztów urządzenia tanie będą droższe, tym samym różnica w cenie pomiędzy wyrafinowanymi rozwiązaniami a produktami, gdzie cena była głównym motorem sprzedaży, będzie się zmniejszać.

W nieco innej sytuacji znalazły się firmy ochrony, które obok globalnych problemów zmagają się również z polskimi realiami. Co jest ich główną bolączką, poza ewentualnymi problemami z dostawami? To oczywiście: braki kadrowe. O trudnościach związanych z niedoborem wykwalifikowanych pracowników mówi m.in. Krzysztof Bartuszek, który podkreśla, że branża musi borykać się z paradoksem coraz większych oczekiwań jakościowych ze strony klientów przy jednoczesnym oczekiwaniu utrzymania niskich cen, a w tym samym czasie rosnących oczekiwań płacowych. Nadchodzące miesiące pokażą, czy zapowiadana recesja zmieni nieco tę sytuację.

Sytuacja sprzyja branży zabezpieczeń

Aktualna sytuacja geopolityczna mimo poważnych problemów, jakie powoduje, sprzyja branży zabezpieczeń. Infrastruktura krytyczna, obiekty publiczne, ale także duże podmioty prywatne inwestują duże kwoty w szeroko rozumiane bezpieczeństwo, w tym także zaawansowane środki ochrony technicznej. – Rośnie popyt na systemy ochrony perymetrycznej wspomagane sztuczną inteligencją (m.in. redukcja fałszywych alarmów), zaawansowaną analizę obrazu (np. scenariusze behawioralne, w tym detekcja paniki) czy monitoring termowizyjny. Coraz częściej pojawiają się też wymagania realizacji zaawansowanej konwergencji międzysystemowej i nacisk na dostarczenie kompleksowego i w pełni zintegrowanego systemu zabezpieczeń, a nie jego osobnych elementów, jak CCTV, kontrola dostępu i SSWiN. Niebagatelną rolę odgrywają tu możliwości dostosowania dokładnie do potrzeb klienta nie tylko urządzeń, ale także oprogramowania – komentuje Piotr Rogalewski.

Inna rzecz, że według opinii Jacka Karcewicza zapotrzebowanie na rozwiązania z zakresu systemów zabezpieczeń było bardzo różnicowane w zależności od sektora gospodarki. – Z naszych doświadczeń wynika, że największe inwestycje miały miejsce w obiektach infrastruktury krytycznej – zauważa.

Wiele zależy też od grupy produktowej. – Na rynku CCTV obserwujemy wzrost zainteresowania rozwiązaniami z funkcjami AI, co jest potwierdzeniem kierunku rozwoju systemów telewizji dozorowej – twierdzi Artur Stępniewski. W obszarze SSWiN następuje zmiana, która będzie widoczna nie tylko w roku 2023, ale i w kolejnych latach. System alarmowy staje się podstawowym elementem wyposażenia mieszkania, domu, biura, punktu usługowego, sklepu. Coraz większym uznaniem cieszą się rozwiązania proste i łatwe w obsłudze,



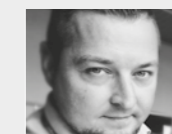
Robert Gawroński, TP-Link Polska

Z pewnością zapotrzebowanie na rozwiązania z branży security będzie nadal rosnąć. Ewentualnym czynnikiem hamującym wzrosty może być zmniejszona dostępność i rosnące koszty kredytów. Trudno przewidzieć, co dokładnie wydarzy się w 2023 r. W ostatnich dwóch latach doświadczyliśmy trudności, o których wcześniej nikt nie myślał. Przykładem może być np. zablokowany na kilka tygodni Kanał Sueski. Brak komponentów nie dotknął nas tak bardzo w ubiegłych latach, jedynie zwiększony popyt spowodował krótkotrwałe problemy z dostępnością części produktów z naszej oferty. W tym roku nie spodziewamy się poważniejszych problemów z produkcją i dostępnością naszego sprzętu.



Robert Pestka, Polon-Alfa

Rok 2023 wygląda obiecująco. Jestem przekonany, że nasz nowy, adresowalny system sygnalizacji pożarowej POLON 3000, stworzony z myślą o małych i średnich obiektach, pozwoli na zwiększenie grona naszych klientów i dalsze umocnienie pozycji lidera, również w tym obszarze rynku. Bardzo trudno jest natomiast w obecnym czasie ocenić i dyskutować o zagrożeniach, które możemy zastać w przyszłości. Niepewność geopolityczna na świecie, wojna na Ukrainie, ciągle nieopanowana pandemia są czynnikami nieprzewidywalnymi. Każda ich analiza i próba przygotowania się może okazać się zarówno słuszną, jak i zupełnie nietrafioną. Niestety ten obszar niepewności zostanie z nami w tym roku.



Łukasz Kanarek, Roger

W naszej ocenie rynek kontroli dostępu w 2023 r. nadal będzie się rozwijał, jednak liczymy się z możliwą korektą i spadkiem wzrostu sprzedaży do poziomu kilku procent. Będziemy kontynuowali kilka naście projektów rozpoczętych w latach ubiegłych, głównie z uczelniami wyższymi, sektorem bankowym, szpitalami i infrastrukturą krytyczną. Po znacznym wzroście sprzedaży w roku 2021 w sektorze budownictwa biurowego, w roku 2022 zaobserwowaliśmy niewielkie spowolnienie. Spodziewamy się, że spadkowy trend w tym sektorze będzie się utrzymywał również w roku bieżącym, jednak nie będzie on dla nas tak odczuwalny, ponieważ zwiększyliśmy swój udział w innych obszarach rynku. W pierwszej połowie 2023 r. planujemy rozpocząć sprzedaż nowego hybrydowego systemu RVOS, który będzie oferował popularne rozwiązania kontroli dostępu. W ofercie pojawi się również nowa linia wzornicza czujników oraz nowy kontroler przeznaczony do małych instalacji.

PERSPEKTYWY NA ROK 2023

→ ale jednocześnie nowoczesne i umożliwiające sterowanie systemem za pośrednictwem aplikacji mobilnych. Według Artura Stępowskiego systemu GPS przechodzące kryzys od momentu zapaści na rynku motoryzacyjnym odnajdują się dzięki innym zastosowaniom, np. w sektorze profesjonalnych maszyn budowlanych i rolniczych czy całkowicie odmiennej branży motoryzacyjnej z motorami, skuterami, elektrycznymi rowerami i hulajnogami, które są łatwym łupem dla złodziei.

Klienci coraz częściej szukają rozwiązań zintegrowanych, którymi można zarządzać z jednego miejsca. Widoczne jest rosnące zainteresowanie kompleksowymi rozwiązaniami end-to-end, które umożliwiają stworzenie systemu zabezpieczeń integrującego kamery dozorowe, oprogramowanie zarządzające i kontrolę dostępu. Ten trend zauważa m.in. Axis Communications. – *Stale wzmacniamy i rozszerzamy ofertę w tym zakresie* – wyjaśnia Dagmara Pomirska i podkreśla, że ogromnym zainteresowaniem cieszą się także funkcje analityczne w kamerach, które nie służą już tylko do przesyłania obrazu. Dzięki nim można zebrać istotne informacje z różnych aspektów naszego życia, np. ochrony zdrowia, poprawy jakości powietrza czy bezpieczeństwa w ruchu drogowym. Systematycznie rośnie zapotrzebowanie na rozwiązania z zakresu CCTV, konsumenci poszukują kamer wysokiej rozdzielczości wyposażonych w pakiety inteligentnych funkcji. Dostrzegą to również Monika Stanosz z Suma Solutions. – *Największe zainteresowanie naszymi produktami zauważyliśmy w sektorze publicznym, który postawił na niezawodność i stabilność* – ocenia.

W minionym roku zwiększyły się także zainteresowanie kontrolą dostępu, zwłaszcza rozwiązaniami mobilnymi. – *Zaobserwowaliśmy*



Według danych statystycznych opublikowanych przez Komendę Główną Policji w 2021 r. doszło do 71 625 kradzieży z włamaniem, z czego wykryto sprawców 50,8% przestępstw.



W 2022 roku strażacy interweniowali ponad 608 tys. razy. Wystąpiło 135 968 pożarów, 424 956 miejscowych zagrożeń oraz 47 895 fałszywych alarmów.

wzrost zainteresowania klientów oferowaną przez nas kontrolą dostępu (wzrost o 12%) oraz wysoki popytu na kompleksowe rozwiązania dotyczące zabezpieczenia parkingów (10%). Praca zdalna spowodowała wzrost zainteresowania systemami opartymi na Web serwerze i rozwiązaniami w chmurze – mówi Marek Piotrowski.

Z kolei Łukasz Kanarek podkreśla wzrost zastosowania technologii MIFARE® (w tym DESFire), która zastąpiła przestarzałą i mało bezpieczną technologię UNIQUE. – *Rynek potrzebował narzędzia integrującego wszystkie systemy zabezpieczeń w jednym miejscu. Dlatego też w drugiej połowie 2022 r. wprowadziliśmy do oferty nową wersję systemu RACS 5 v2 wzbogaconą o zaawansowany moduł wizualizacji pozwalający na centralne wizualizowanie systemów pożarowych oraz współpracę z systemami CCTV* – mówi.

Anna Twardowska zauważa, że z perspektywy Nedap Security Management największy wzrost inwestycji odnotowano w sektorze infrastruktury krytycznej, co jest w jej opinii dobrym znakiem, ponieważ firmy tego sektora powinny mieć najlepsze rozwiązania w zakresie cybersecURITY, także w zakresie systemów bezpieczeństwa. – *Widzimy, że organizacje, które do tej pory używały kart bez szyfrowania, dokonują zmian na bezpieczne technologie. Coraz częściej przy wyborze systemów kontroli dostępu wymagany jest Grade 4 według europejskiej normy EN60839-11-1 dotyczącej systemów kontroli dostępu* – wyjaśnia.

Kolejną kategorią, w której nastąpiła pewna zmiana w postrzeganiu ich znaczenia, są systemy przeciwpożarowe. Zmiana ta dotyczy szczególnie końcowych odbiorców systemów ppoż. Okazuje się, że niezawodny system sygnalizacji pożarowej przestał być traktowany jako zbędny koszt, który musi ponieść inwestor. Firmy dostrzegają, że jest to inwestycja w bezpieczeństwo własnego biznesu, budowanie marki i przewagi konkurencyjnej.

– *Konsumenci poszukują dobrych, sprawdzonych rozwiązań, które spełnią te wymagania przez kolejne lata, a nawet dziesiątki lat, jak w przypadku produkowanych przez nas urządzeń* – zauważa Robert Pestka.

Do podobnego wniosku dochodzi Michał Sidor: – *W roku 2022 obserwowaliśmy zwiększony popyt na wysokiej klasy rozwiązania*

techniczne w branży bezpieczeństwa pożarowego. Dało się też zauważyć duży wzrost zainteresowania rozwiązaniami umożliwiającymi zdalny nadzór nad bezpieczeństwem pożarowym budynków. Powodem wśród klientów końcowych cieszyły się certyfikowane systemy integrujące urządzenia przeciwpożarowe (SIUP), co przełożyło się na znaczny wzrost wdrożeń naszego systemu SIS-FIRE. Kompleksowe rozwiązania cieszą się uznaniem, szczególnie w sektorze przemysłowym, który obok sektora obiektów magazynowych miał największy udział w naszej sprzedaży w 2022 roku.

Cyberprzestępcy kontra cyberochrona

Liczba cyberataków na całym świecie konsekwentnie rośnie. Do tego stanu przyczyniła się m.in. rosnąca popularność pracy zdalnej. W związku z tym zabezpieczenia infrastruktury sieciowej były jednym z najczęściej wybieranych rozwiązań. Rośnie też świadomość klientów w zakresie cyberbezpieczeństwa.

– *Technologia analityczna, sztuczna inteligencja wspomagają pracę człowieka w zabezpieczeniu obiektów i ułatwiają współpracę z użytkownikami. Jest to trend, który będzie się rozwijać przy jednoczesnym wykorzystaniu instalacji w „chmurze” prywatnie czy też komercyjnej* – podkreśla Artur Hejdysz. Łączy się z tym znacznie większe zapotrzebowanie na urządzenia z obszaru security i IT. Podobne spostrzeżenie poczynił Robert Gawroński, którzy przyznał, że w zasadzie we wszystkich kategoriach produktowych TP-Link odnotował kilkudziesięcioprocentowe wzrosty. Przy czym, jak podkreśla, nabywcami były zarówno korporacje czy instytucje publiczne realizujące duże projekty, jak i mniejsze firmy instalacyjne obsługujące odbiorców indywidualnych, modernizujących infrastrukturę w domach jednorodzinnych.

Jest popyt, rośnie rynek

Sytuacja ekonomiczna, inflacja, wojna to elementy, które w istotny sposób wpływają na sytuację gospodarczą, m.in. wzrost przestępczości, który generuje straty. Dlatego firmy ochrony nadal będą miały co chronić. Krzysztof Bartuszek nie ma wątpliwości: – *Popyt na ochronę jest, choć nie nazwałbym go istotnie rosnącym. W trudnych czasach ochrona zaczyna być traktowana poważniej, a to ma wpływ zarówno na zapotrzebowanie, jak i na zmienne oczekiwania co do samej efektywności zastosowanych rozwiązań. Ochrona fizyczna oparta na pracy człowieka jest coraz droższa, a i rozwiązania, jakie może zaoferować, mają pewne ograniczenia. Dlatego też innowacyjność zaczyna być w cenie. Obserwujemy wzrost zainteresowania usługami z zaangażowaniem narzędzi, które mogą ograniczać czynnik ludzki w miejscach, gdzie do tej pory występowało zapotrzebowanie na proste usługi ochrony. Głównym celem nie są jednak oszczędności, ale optymalne wykorzystanie możliwości, jakie daje rewolucja przemysłowa i zwiększenie efektywności ochrony* – podkreśla.

Technologia zmienia świat. W codziennym życiu spotykamy już samoobsługowe kasy w sklepie, możliwość samodzielnego zameldowania się w hotelu czy roboty sprzątające. Naturalną kolejną rzeczą jest wdrażanie najnowszych rozwiązań do systemów zabezpieczeń. – *Często byłem świadkiem ożywionej dyskusji, czy technologia zastąpi człowieka i czy pracownicy uważają ją za zagrożenie. Z doświadczeń ostatnich lat widać, że rozwiązania z zastosowaniem najnowszych technologii są koniecznością, aby zapewnić najwyższy poziom bezpieczeństwa i ułatwić pracę wielu osobom, np. operatorom w centrum monitoringu* – mówi Harald Dingemans z Linc Polska. ●



Marek Piotrowski, ZKTeco

W tym roku przewidujemy niewielki wzrost sprzedaży (ponad poziom inflacji), o ile nie wystąpią kolejne nieprzewidziane negatywne zjawiska. Dalsza eskalacja konfliktu na Ukrainie czy tworzenie nowych ognisk konfliktów zbrojnych spowoduje wzrost zainteresowanie produktami przeznaczonymi dla wojska i innych służb mundurowych. Blisko spokrewnione z tymi służbami działy bezpieczeństwa obiektów infrastruktury krytycznej powinny zainteresować się bliżej produktami z naszego sektora.



Michał Sidor, Schrack Seconet Polska

Z miesiąca na miesiąc widzimy poprawę stabilności dostaw i wierzymy, że rok 2023 nie przyniesie żadnych niespodzianek i cała branża wróci do szeroko pojętej normalności. Niewątpliwie należy się spodziewać coraz większej ekspansji rozwiązań sztucznej inteligencji (AI), która będzie zwiększać niezawodność i funkcjonalność szeroko pojętego bezpieczeństwa. Polski rynek będzie jednym z tych, w których nowe technologie i rozwiązania będą pojawiać się na początku. Snując przewidywania co do roku 2023 nie sposób nie uwzględnić tego, co będzie się działo w światowej polityce. A ponieważ sytuacja jest tak dynamiczna, zostawię prognozowanie specjalistom.



Harald Dingemans, Linc Polska

W przyszłości będziemy widzieć coraz więcej autonomicznych rozwiązań stosowanych do zabezpieczeń, np. drony, roboty sprzątające w centrach handlowych lub dużych biurach. Wzrośnie zapotrzebowanie na rozwiązania w chmurze, które łączą sygnały z wielu czujników i mogą podejmować decyzje automatycznie.



Artur Hejdysz, C&C Partners

Pytanie o perspektywę rozwoju polskiego rynku security nie jest łatwe. Jako C&C Partners pracujemy nad wieloma ciekawymi projektami, które będą realizowane w najbliższych latach. Kontynuujemy współpracę ze strategicznymi klientami. Natomiast nowe kontrakty z zakresu infrastruktury krytycznej czy inwestycje prywatne stoją, moim zdaniem, pod dużym znakiem zapytania. Uważam, że niestabilność ekonomiczna spowoduje spowolnienie rynku w perspektywie krótkoterminowej, natomiast zmieniająca się technologia, zagrożenia wewnętrzne i skracające się łańcuchy dostaw będą pozytywnie stymulować nasz wzrost w przyszłości.

PERSPEKTYWY NA ROK 2023