

SREBRNA ROCZNICA



Z prezesem Andrzejem Tomczakiem rozmawiała Joanna Tomczak*

ID Electronics (IDE) powstało w 1993 r., jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, zajmująca się projektowaniem, dostawą urządzeń i instalowaniem systemów zabezpieczeń technicznych, głównie systemów kontroli dostępu (KD) i sygnalizacji włamania i napadu (SWiN). Od 2008 r. IDE zaangażowało się aktywnie również w tematykę systemów inteligentnego budynku. Dwudziesta piąta rocznica powstania ID Electronics Sp. z o.o. to także srebrna rocznica związku z firmą prezesa Andrzeja Tomczaka. Ćwierć wieku to dobry moment na zastanowienie się, jak w dobie przejęć i konsolidacji kapitału przetrwać na drapieżnym rynku, działając w tak trudnej branży, jaką niewątpliwie są zabezpieczenia techniczne.

Joanna Tomczak: *Cofnijmy się o 25 lat... a nawet więcej. Jak narodził się pomysł założenia na polskim rynku firmy zajmującej się elektronicznymi systemami zabezpieczeń, a w szczególności systemami kontroli dostępu?*

Andrzej Tomczak: Moja przygoda z systemami zabezpieczeń zaczęła się na początku lat 80. Jeszcze w trakcie studiów na Wydziale Elektroniki Politechniki Warszawskiej zainteresowałem się konstruowaniem klawiatur kodowych, które projektowałem z myślą, aby zastąpić nimi zamki mechaniczne do drzwi. W czasie pracy w Instytucie Technologii Elektronowej (ITE) zajmowałem się m.in. procedurami bezpieczeństwa w programach wykorzystywanych przez konstruktorów układów scalonych. Po takim rozbiegu pod koniec lat 80. trafiłem na dobre do branży zabezpieczeń, bez zaplecza kapitałowego, zdając się tylko na własną pracę i pomysły. Ponieważ w ITE nabyłem wprawy w obsłudze programu AutoCAD, projektowanie systemów stało się pierwszym odpłatnym zajęciem. Niestety rynek branży zabezpieczeń na początku lat 90. nie

uznawał projektowania za działalność wartą finansowania (i niewiele się od tego czasu zmieniło). W związku z tym, aby utrzymać się na tym rynku, musieliśmy nie tylko projektować, ale również instalować systemy alarmowe. W ten sposób zacząłem działalność instalacyjną. Po kilku latach pracy w branży zabezpieczeń zorientowałem się, że rynek w Polsce praktycznie nie zna systemów kontroli dostępu, które w krajach zachodnich rozwijały się wówczas bardzo szybko. Aby nadgonić nasze opóźnienie, postanowiłem pójść na skróty. Chcąc stworzyć nowy rynek w Polsce, propagowałem ideę elektronicznego zabezpieczania wejść do pomieszczeń i sterowania dostępem, jednocześnie organizując dystrybucję tych systemów. Tak w 1993 r. powstała firma ID Electronics, od ang. elektronika identyfikacyjna, zajmująca się od początku swojej działalności systemami kontroli dostępu.

J.T.: *Zajmowaliście się projektowaniem i instalacją systemów zabezpieczeń. Skąd pomysł stworzenia działu handlowego?*

A.T.: Można powiedzieć, że były dwie przyczyny. Po pierwsze, na polskim rynku praktycznie nie było wtedy urządzeń do systemów kontroli dostępu – pojedyncze firmy oferowały systemy KD przy okazji sprzedaży innych urządzeń. Nie było firmy specjalizującej się w takich systemach, a więc ktoś musiał wypełnić tę lukę. Po drugie, na początku naszej działalności rynkowej była dobra atmosfera dla branży zabezpieczeń i nie było problemów z rentownością firmy. Potem przyszły trudniejsze czasy i uznaliśmy, że działalność handlowa pomoże nam w lepszym rozwoju. Oprócz urządzeń elektronicznych prowadzimy także dystrybucję innych elementów potrzebnych do zbudowania systemu KD, takich jak: zwory elektromagnetyczne, zamki elektromechaniczne, elektrozacepy, elektrorygły, przyciski, kontaktrony, samozamykacze itp. Dzięki temu możemy realizować kompleksowe zamówienia naszych klientów.

* Wywiad powstał na podstawie kilku rozmów, z których pierwsza odbyła się w 2008 r.

J.T.: *Jak były dobierane systemy dystrybuowane przez IDE? Jest ich przecież bardzo dużo na światowym rynku, a co roku przybywają nowe rozwiązania.*

A.T.: Przez całe moje zawodowe życie zajmowałem się tzw. systemami high security, co miało bezpośrednie przełożenie na charakter działalności mojej firmy. Dlatego starałem się dobierać dostawców urządzeń, którzy dawali gwarancję wysokiej jakości, niezawodności i najwyższego poziomu zabezpieczenia. Na pewno konieczne jest otwarcie się na zmiany technologiczne, które postępują w ogromnym tempie. Jednak z mojego doświadczenia wynika, że choć najlepszy interes można zrobić na nowinkach technologicznych, w branży zabezpieczeń liczy się również wyważenie, stabilność i uczciwość. Zaufanie klientów zdobywane latami opiera się m.in. na tym, że nie próbuje się im wcisnąć tego, co akurat ma się w ofercie, ale sprzedaje im się to, co faktycznie spełnia ich potrzeby. Oprócz tego oferując jakiś sprzęt, muszę być przekonany, że sam chciałbym z niego korzystać.

J.T.: *Jak to się stało, że w 2008 r. zajęliście się równoległe dystrybucją systemów automatyki budynkowej?*

A.T.: Żeby zrozumieć, dlaczego to zrobiliśmy, trzeba najpierw powiedzieć, że nasze portfolio obejmuje nie tylko systemy KD. Tak jak dojrzewał rynek, tak i my dojrzewaliśmy do oferowania czegoś więcej niż system wyposażony tylko w funkcje kontroli dostępu. Po kilku latach doszliśmy do wniosku, że nasi klienci szukają rozwiązań realizujących więcej niż jedną funkcję. Zaoferowaliśmy rozwiązanie wewnętrznie zintegrowane, otwarte na urządzenia innych producentów – system zarządzania bezpieczeństwem typu SMS (ang. *Security Management System*), który ma zintegrowane wewnętrznie m.in. systemy KD, SWiN, dozoru wizyjnego, zarządzania windami oraz automatyki budynkowej. Można na jego bazie zbudować system zintegrowany, ale jeżeli klient tego potrzebuje, można też zaoferować oddzielnie system KD, system sterowania dostępem w windach, system alarmowy lub system mieszany – alarmowy i KD, a zawsze taki system może być zintegrowany z dozorem wizyjnym ogromnej rzeszy producentów obecnych na światowym rynku. Gdy przyjrzelśmy się rynkowi automatyki budynkowej, uznaliśmy, że znaleźliśmy kolejną niszę, którą można zapełnić. Były to urządzenia KNX, dawniej nazywane EIB, oraz urządzenia wyposażone w interfejs KNX. Wyszukaliśmy dostawców, którzy przy bardzo wysokiej jakości oferują jednocześnie bardzo atrakcyjne ceny. Zaczęliśmy się specjalizować nie tylko w zintegrowanych systemach zabezpieczeń i systemach automatyki budynkowej, ale również w interfejsach, które pozwalają na łączenie między sobą różnych systemów budynkowych, m.in. systemów klimatyzacji. W ofercie mamy ponad 100 różnych interfejsów, z czego niektóre sami produkujemy.

J.T.: *Macie w ofercie urządzenia kilku producentów – to pomaga czy przeszkadza?*

A.T.: Staramy się tak dobierać dostawców, żeby nie mieć w ofercie bliźniaczych produktów. Dzięki temu możemy przedstawiać klientom rozwiązania „uszyte na miarę”. Szeroka oferta pozwala dobierać rozwiązania lepiej dostosowane do potrzeb i możliwości finansowych klientów. Przez te 25 lat zdarzyło mi się raz, że zaoferowaliśmy poważnemu klientowi system dopasowany do jego technicznych potrzeb, jednakże w wyniku postępowania przetargowego zdecydowano się na inny system, który akurat również mieliśmy w swojej ofercie. Mój komentarz był krótki. Gdybym był przekonany, że techniczne potrzeby klienta zostaną spełnione za pomocą tego drugiego systemu, tobym mu go zaoferował. Przetargi rządzą się jednak z reguły innymi zasadami niż dobieranie rozwiązań do rzeczywistych technicznych potrzeb klientów.



Prezes Andrzej Tomczak (z prawej) oraz Dyrektor Zarządzający Dariusz Okrasa (z lewej) w czasie obchodów 15 rocznicy powstania IDE

J.T.: *Jaka jest recepta na długoletnie funkcjonowanie na rynku?*

A.T.: Myślę, że recept jest wiele, tak dużo jak firm, które długo funkcjonują na naszym rynku. My postawiliśmy na stabilny rozwój, nieustannie szukając przestrzeni, w której możemy dynamicznie funkcjonować na rynku opanowanym przez duże, międzynarodowe koncerny. Jednocześnie dbamy o długofalową współpracę zarówno z naszymi klientami, jak dostawcami. Z niektórymi partnerami pracujemy już nieprzerwanie od kilkunastu lat. Ważny dla nas jest zgrany zespół wysoko wykwalifikowanych pracowników, świetnie przygotowanych do realizowania nieszablonowych projektów. Dzięki przemyślanemu zarządzaniu, zrozumieniu celów oraz zaangażowaniu uzyskaliśmy elastyczność w działaniu i możliwość szybkiego przystosowywania się do potrzeb dynamicznie zmieniającego się rynku.