



XV-lecie firmy ID ELECTRONICS

wywiad
z Panem Andrzejem Tomczakiem,
prezesem warszawskiej firmy IDE

Cofnijmy się o 15 lat... a nawet więcej. Jak narodził się pomysł założenia na polskim rynku firmy zajmującej się elektronicznymi systemami zabezpieczeń, a w szczególności systemami kontroli dostępu?

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 użytkowanych 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 wprawę w obsłudze Autocada, projektowanie systemów stało się pierwszym odpłatnym zajęciem. Przy projektach współpracowałem wtedy z kolegami Januszem Zieniewiczem i Andrzejem Wójcikiem. Na pierwszym szkoleniu branżowym poznałem Maksymiliana Majerskiego, który wykładał zagadnienia z zakresu systemów alarmowych, i oczywiście Bogdana Tatarowskiego, który ten kurs organizował. Potem było jeszcze wiele innych szkoleń i kursów...

Brałem też czynny udział we władzach organizacji branżowych, najpierw w POLALARMIE, potem w Polskiej Izbie Systemów Alarmowych (PISA) i Unii Polskich Organizacji Branży Ochrony (UPOBO). Zostałem rzeczoznawcą POLALARMU, ekspertem PISA, prowadziłem działalność dydaktyczną w Ośrodku Szkoleniowym PISA oraz związałem się z redakcją „Systemów Alarmowych”.

Przez całe moje życie zawodowe zajmowałem się tzw. systemami *high security*, co miało bezpośrednie przełożenie na charakter działalności mojej firmy. Po-

nieważ rynek branży zabezpieczeń na początku lat 90. nie uznawał projektowania za działalność wartą finansowania (i niewiele się od tego czasu zmieniło), trzeba było również instalować systemy alarmowe, by utrzymać się na tym rynku. W ten sposób zacząłem działalność instalacyjną. W dziedzinie instalacji systemów alarmowych współpracowałem m.in. z Jackiem Drogoszem z firmy UEL-TRONIK. Po systemach alarmowych przyszedł czas na telewizję dozorową. Ponieważ moje związki z telewizją w sieciach zamkniętych zakończyły się w trakcie studiów, a rozwój w tej dziedzinie był bardzo gwałtowny (m.in. zastąpienie lamp analizujących w kamerach przetwornikami CCD), moim przewodnikiem po meandrach CCTV zostali Marek Bielski i Paweł Utrata z firmy BIELSKI i SPÓŁKA.

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 gwałtownie. 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 (IDE). Jesteśmy uznawani za pioniera na polskim rynku systemów kontroli dostępu. Zajmujemy się zresztą nimi do dziś. To ja wymyśliłem określenie „kontroler” na centralkę kontroli dostępu. Często prowadziłem w tej sprawie dyskusje z Jackiem Drogoszem, redaktorem naczelnym „Systemów Alarmowych”, który przekonywał, że angielskie słowo *controller* oznacza „sterownik”, a kontroler w języku polskim to osoba, która sprawdza bilety. Ale przecież elektroniczny „kontroler” też sprawdza coś podobnego do biletów...

Firma zajmowała się projektowaniem i instalacją systemów zabez-

pieczeń. Skąd pomysł stworzenia działu handlowego?

Można powiedzieć, że były dwie przyczyny. Po pierwsze na polskim rynku nie było wtedy urządzeń do systemów KD, a więc ktoś musiał je zacząć sprzedawać. Druga przyczyna była czysto ekonomiczna. Na początku naszej działalności rynkowej była dobra atmosfera dla branży zabezpieczeń i nie było problemów z zyskownością firmy. Potem przyszły trudniejsze czasy i uznaliśmy, że działalność handlowa pomoże nam w lepszym rozwoju. Tak było faktycznie – w pewnych momentach historii firmy działalność instalacyjno-projektowa była deficytowa.

Jak wówczas rynek reagował na nowinki techniczne w postaci systemów kontroli dostępu?

Traktowano je początkowo jako jedną z fanaberii, które przyszły do nas z Zachodu. Pracodawcy czy właściciele firmy ułatwia zarządzanie korzystaniem przez ludzi z obiektu, w którym pracowali. Gdy nie było systemów elektronicznych, jedyną formą zarządzania dostępem do pomieszczeń było przydzielanie kluczy. A klucze można kopiować, więc nie panowało się nad tym kto i do czego ma klucz, kiedy wchodzi do danego pomieszczenia i czy pomieszczenie zamknął, czy pozostawił otwarte. System kontroli dostępu precyzyjnie wskazuje kto, kiedy i gdzie może wejść, ponadto te uprawnienia mogą być bardzo szybko nadawane i równie szybko odbierane. W związku z tym zaczęły rozwijać się dynamicznie, chociaż inwestorom początkowo wydawało się, że te systemy są zbędne. Dzisiaj trudno wyobrazić sobie obiekt komercyjny, w którym nie ma systemu KD.

W jakim kierunku rozwijała się działalność firmy?

W 1993 r. rozpoczęliśmy współpracę ze szwedzką firmą APTUS za pośrednictwem szwedzkiego PRÆDIATORA AB, w której pracowali Jurek Szkalej i Bengt Eklund. Nasza współpraca z Jurkiem Szkalejem

trwa do dziś, aktualnie jest on szefem firmy GUNNEBO na Europę Wschodnią.

Systemy kontroli dostępu firmy APTUS wykorzystywały do identyfikacji karty magnetyczne. Szybko zorientowaliśmy się jednak, że przyszłością są systemy oparte na nowocześniejszych identyfikatorach. Dlatego nawiązaliśmy współpracę z firmą COTAG z Wielkiej Brytanii, która oferowała systemy KD wykorzystujące karty elektroniczne z bateriami (aktywne) oraz bez baterii (pasywne). Za ich pomocą można było identyfikować się w czytniku z pewnej odległości, bez jego dotykania. I tak karta aktywna była odczytywana przez czytnik nawet z odległości około 70 cm.

Te systemy (tzw. *handsfree*), wtedy na naszym rynku jeszcze nieznanne, bardzo dobrze funkcjonują do dzisiaj i są nadal sprzedawane. Umożliwiają one ludziom przechodzenie przez przejścia kontrolowane praktycznie bez angażowania rąk – niczego nie trzeba dotykać, do niczego zbliżać karty, nie trzeba także odstawiać niesionych przedmiotów. Doceniają to szczególnie osoby, które muszą korzystać z systemu KD, mając zajęte ręce, czy kierowcy do pokonywania szlabanów lub bram automatycznych. Przez te wszystkie lata sprzedaliśmy bardzo wiele urządzeń i kart do takich systemów. Można powiedzieć, że dostarczyliśmy ponad 300 tys. sztuk kart do systemów *handsfree*.

Dalszy rozwój technologii kart elektronicznych umożliwił wykorzystanie jednej karty w wielu aplikacjach. Oczywiście wprowadziliśmy do naszej oferty także ten nowy produkt, opierając się na technologii kart inteligentnych firmy LEGIC. Taka inteligentna karta jest nie tylko kartą KD, można w niej też zapisać inne informacje (np. odcisk palca), można nią dokonywać płatności np. w firmowym barze czy automatach vendingowych (sprzedających).

Mając do wyboru kilku dostawców technologii elektronicznych kart inteligentnych, uznaliśmy, że firma LEGIC gwarantuje bardzo wysoką jakość i bezpieczeństwo. Zaangażowaliśmy się we współpracę z nią, uzyskując wysoki status partnerstwa, i jako jedna z nielicznych organizacji na świecie posiadamy uprawnienia do kodowania kart. W przypadku firmy LEGIC mamy dużą gwarancję, że karty są bardzo bezpieczne (zawartość jest zakodowana, a transmisja szyfrowana) i możemy je ze spokojnym sumieniem oferować do systemów, które wymagają bardzo wysokiego bezpieczeństwa użytkownika.

Jedną z aplikacji, którą ostatnio realizujemy, są czytniki biometryczne w syste-



mach kontroli dostępu, gdzie kontrolowaną cechą biometryczną jest odcisk palca. Wydawałoby się, że to nic nowego, a jednak... Cecha biometryczna jest bezpiecznie zapisywana (zaszyfrowana) nie w czytniku, ale w karcie. W związku z tym każdy posiadacz karty „nosi” zapis swojego odcisku palca przy sobie. Ta informacja nie jest więc przetwarzana w żadnym systemie komputerowym, nie trzeba specjalnie programować czytników. Wystarczy zapisać ją użytkownikowi do karty. Może on wtedy w dowolnym miejscu w Polsce czy za granicą, w lokalnym czytniku biometrycznym potwierdzić, że jest uprawnionym posiadaczem tej karty.

Aby uzyskać dywersyfikację oferty, zostaliśmy również dystrybutorem czytników i kart firmy HID, światowego lidera w dziedzinie identyfikacji w systemach kontroli dostępu. Ponadto, aby zapewnić sobie kompleksowość oferty identyfikacyjnej, wprowadziliśmy do dystrybucji czytniki i karty firmy TAGMASTER, służące do zdalnej identyfikacji pojazdów (identyfikacja z odległości kilku metrów, przy prędkościach, które mogą przekroczyć nawet 100 km/h).

Możemy więc wyposażyć instalatora w system identyfikacji, który dopasuje do wszelkich specyficznych potrzeb swojego klienta.

Wróćmy jeszcze do systemów kontroli dostępu. Czy wymienione produkty to cała oferta firmy?

Nie, po kilku latach doszliśmy do wniosku, że nasza oferta jest skierowana tylko do pewnej części rynku i trzeba ją poszerzyć o inne systemy. Do naszego portfolio trafiły systemy australijskiej firmy INNER RANGE i amerykańskiej firmy LENEL. Tak więc obecnie oferujemy trzy systemy: GRANTA – aktualnie produkcji firmy SIEMENS, CONCEPT 4000 – firmy INNER RANGE i system OnGuard – firmy LENEL. Naszą ofertę wzbogaciliśmy również o systemy alarmowe i CCTV. Zarówno system INNER RANGE, jak i LENEL łączą w sobie kontrolę dostępu i system alarmowy, zintegrowane z telewizją dozorową (z kamerami analogowymi i IP oraz z rejestratorami cyfrowymi i sieciowymi). Z rów-



nym powodzeniem można na ich bazie stworzyć system KD, system sterowania dostępem w windach, system alarmowy lub system mieszany – alarmowy i KD zintegrowany z CCTV, a nawet system zintegrowany z automatyką budynkową. Prowadzimy także dystrybucję innych elementów potrzebnych do zbudowania systemu, takich jak elektromagnesy, zamki elektromagnetyczne, elektrozaçepy, przyciski ewakuacyjne, przyciski otwarcia drzwi, kontaktrony, samozamykacze itp. Dzięki temu możemy realizować kompleksowe zamówienia naszych klientów.

W wieku 7 lat firma zdobyła certyfikat ISO 9001. Czy wiązały się z tym zmiany w jej funkcjonowaniu?

Przede wszystkim trzeba uświadomić sobie czym jest ISO i czy jest nam potrzebne. Większość firm mówi: „a po co nam to ISO?!”. My uznaliśmy, że firma, która powstawała od zera na zasadzie pączkowania i zatrudniania nowych pracowników, bez struktury wewnętrznej, potrzebuje narzędzia do jej regulacji, by można ją było prowadzić w sposób przewidywalny, bezpieczny i kontrolowany. ISO wydawało nam się dobrym narzędziem do



stworzenia takiej struktury firmy. Podeśliśmy więc do tego bardzo kreatywnie, tak przygotowując strukturę organizacyjną, aby jak najbardziej pasowała do potrzeb i sposobu funkcjonowania firmy.

Byliśmy jedną z pierwszych firm w branży security, która poddała się certyfikacji, dlatego proces ten nie był ani łatwy, ani oczywisty. Jednak był to bardzo dobry krok, a stworzona struktura działa do dziś skutecznie. Ten system ciągle żyje, jest zmieniany i udoskonalany.

Wydaje się więc, że wdrożenie ISO było dla nas przełomem. Przychodzi taki moment, kiedy firma działająca bez wyraźnych struktur po prostu nie jest w stanie się dalej rozwijać.

15-letnia firma ma długą listą referencyjną. Jaki projekt był szczególnym sukcesem?

Myszę, że było wiele takich projektów. Ze względu na to, że wykonywaliśmy głównie duże instalacje dla poważnych klientów, to niestety, zgodnie z zawartymi umowami, nie o każdym możemy się wypowiadać. Mogę powiedzieć tylko tyle, że były to niezwykle złożone, kompleksowe instalacje, obsługujące ogromną liczbę osób. Przykładowo mamy klienta, któremu dostarczyliśmy już ponad 70 tys. kart kontroli dostępu.

Każdy projekt był wyzwaniem, przy tak dużych projektach zdarzają się problemy, które należy pokonać, na które trzeba znaleźć rozwiązanie. Zawsze dużym wyzwaniem jest dopasowanie produktu do potrzeb inwestora. Myszę, że takim sukcesem była realizacja systemu kontroli dostępu w warszawskim metrze. Niedawno Warszawa świętowała zakończenie budowy ostatniej stacji pierwszej linii metra. Ten wieloletni projekt, w którym po raz pierwszy wykorzystaliśmy transmisję światłowodową, zrealizowaliśmy na zlecenie firmy CERBERUS. W czasie projektowania przewidywaliśmy, że w przyszłości powstanie druga linia metra, i wygląda na to, że się nie pomyliliśmy...

Która działalność – projektowanie, instalowanie czy konserwacja – jest obecnie motorem działania firmy?

Biorąc pod uwagę doświadczenia światowe, firmy branży security żyją głównie



z serwisu i konserwacji wykonanych obiektów. Rynki są nasycone systemami zabezpieczeń, a ich właściciele dbają, aby były utrzymywane w należytym stanie. Niestety na naszym rynku to się nie sprawdza, ponieważ ciągle jeszcze w Polsce panuje przekonanie, że serwisowanie przez fachową firmę jest niepotrzebne. Z tego powodu motorem firm takich jak nasza jest wykonywanie i sprzedaż urządzeń do nowych instalacji oraz rozbudowa istniejących.

Jak oceniany jest poziom usług oferowanych przez ID Electronics?

Jesteśmy średniej wielkości firmą funkcjonującą na rynku w trudnych warunkach konkurencji. Jest wiele firm ze znacznym kapitałem, w tym zagranicznych. Naszym atutem jest to, że u nas procesy decyzyjne są bardzo szybkie, jesteśmy więc bardziej elastyczni i łatwiej się nam dostosować do wymagań klienta. Możemy skupić się na pracy i dzięki temu konkurować w tych fragmentach rynku, gdzie szybkość działania i przystosowania się do potrzeb klienta, gwarancja bezpośredniego kontaktu wygrywają. Oferując sprzęt różnych dostawców, możemy dobierać go do potrzeb klienta, a nie naginać wymagań klienta do możliwości sprzętu. To odróżnia nas od dużych firm oferujących sprzęt przez siebie produkowany. My nie mamy takich ograniczeń.

Gwarantujemy klientowi wysoki poziom zabezpieczenia osiągnąć dzięki właściwej organizacji firmy oraz dostarczanie urządzeń wysokiej klasy. Oferowane przez IDE technologie identyfikacji należą do najbezpieczniejszych z aktualnie stosowanych.

Inne atuty firmy?

Profesjonalizm i elastyczność w rozwiązywaniu problemów klienta. Zespół ludzi pracujących w naszej firmie specjalizuje się w dopasowywaniu możliwości sprzętu do

konkretnych potrzeb. Staramy się personalizować systemy, znajdować takie cechy i możliwości, które odpowiadają potrzebom klienta. Myszę, że nam się to udaje, a klienci są zadowoleni.

Jednocześnie możemy zagwarantować bezpieczeństwo wykonywanych usług. Możemy pracować z materiałami niejawnymi. Nasze biuro jest wyposażone w Kancelarię Tajną oraz odpowiednie pomieszczenie ekranowane, przebadane przez ABW do poziomu „Tajne”. Pozwala to na wykonywanie projektów, które muszą posiadać klauzulę dokumentu niejawnego. Grupa pracowników posiada dopuszczenia do dostępu do informacji niejawnych, co pozwala na wykonywanie prac z tego typu zastrzeżeniami. Niewiele firm z naszej branży może się pochwalić takimi możliwościami.

Czy kilkunastoletnie doświadczenie wpłynęło na priorytety i wartości wyznawane przez firmę?

Mogę zamknąć odpowiedź w krótkim stwierdzeniu: najważniejszy jest dobry zespół ludzi...

Czy uważa Pan, że 15-letnia firma jest już w pełni dojrzała, czy też wciąż dążycie do dalszego rozwoju i ulepszania proponowanych klientom ofert?

Firma powinna się zmieniać. W przeciwnym razie nie nadąża za zmieniającym się rynkiem, postępem technicznym i nowymi technologiami. Dam przykład – kilka lat temu instalowaliśmy magnetowidy poklatkowe, potem rejestratory cyfrowe, a teraz wprowadzamy rejestratory sieciowe.

Firma, która się nie rozwija, nie znajduje nowych produktów, nowych jakości – jest na przegranej pozycji.

Jakie są więc plany firmy IDE na najbliższe lata?

Oferowanie kompleksowych, nowoczesnych rozwiązań systemów budynkowych, dopasowywanych do potrzeb klientów. Oferowanie złożonych rozwiązań wieloaplikacyjnych opartych na nowoczesnych, bezpiecznych identyfikatorach elektronicznych wykorzystujących cechy biometryczne oraz realizacja projektów związanych z tzw. inteligentnym budynkiem i systemem KNX-EIB, który powoli staje się światowym standardem.

Ale przede wszystkim budowanie wspólnego zespołu świetnie przygotowanych ludzi, którzy realizują się poprzez niezablonową pracę, będącą w naszej firmie codziennością.

Dziękuję za rozmowę.

*Rozmowę prowadziła
Joanna Tomczak*

