

TOP 50 SECURITY 2016

Jill Lai a&s International

Liderzy rynku security

PIERWSZA „DZIESIĄTKA” NA ŚWIECIE

(na podstawie przychodów ze sprzedaży produktów w 2015 r.)

- 1 HIKVISION DIGITAL TECHNOLOGY
- 2 HONEYWELL SECURITY & FIRE
- 3 BOSCH SECURITY SYSTEMS
- 4 DAHUA TECHNOLOGY
- 5 SAFRAN IDENTITY & SECURITY
- 6 ASSA ABLOY
- 7 TYCO SECURITY PRODUCTS
- 8 AXIS COMMUNICATIONS
- 9 FLIR SYSTEMS
- 10 AIPHONE

Źródło: Ranking TOP 50, a&s International

Miesięcznik *a&s International* co roku publikuje ranking TOP 50 branży security. Po raz pierwszy również Czytelnicy w Polsce mają okazję poznać listę pięćdziesięciu największych firm o ugruntowanej globalnej pozycji w branży. Ranking powstał na podstawie przychodów spółek ze sprzedaży produktów zabezpieczeń technicznych w 2015 r.

Pierwszych dziesięć firm z listy TOP 50 uzyskało imponujące wyniki. Niektóre z nich w 2015 r. zanotowały rekordowe wskaźniki wzrostu, inne – zwłaszcza te mające siedziby w Azji (z wyłączeniem Chin) – musiały uporać się z pewnymi trudnościami.

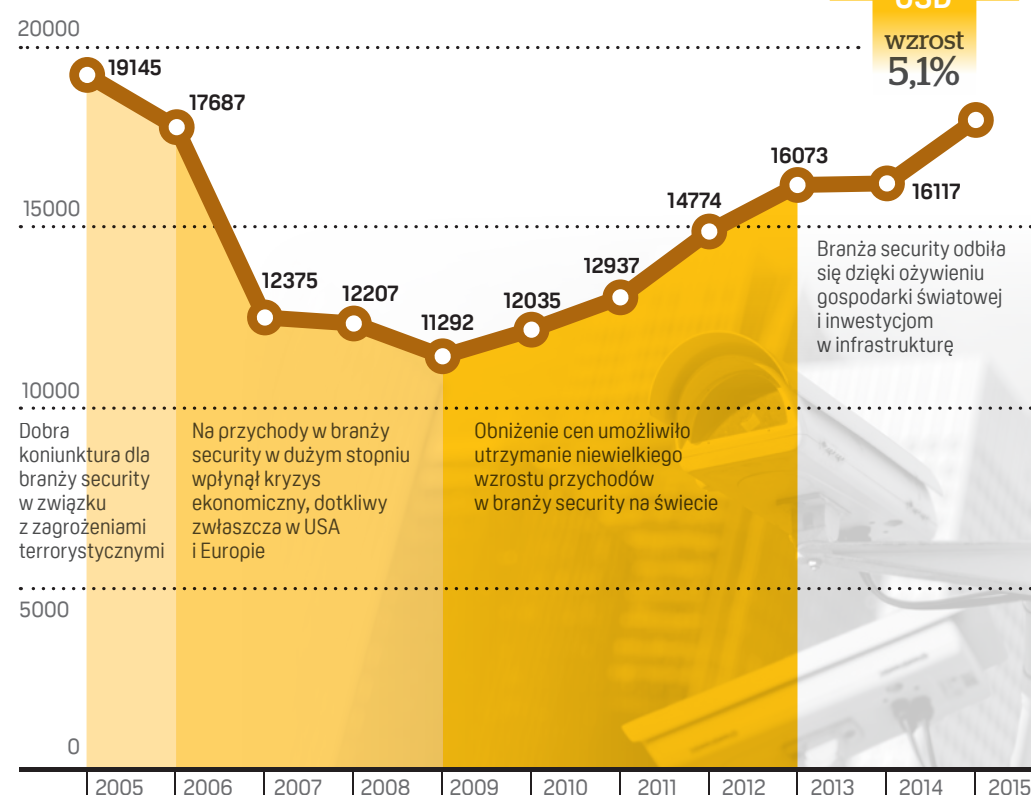
W najnowszym rankingu pojawiło się pięć nowych firm. Oferują one niszowe technologie lub są markami z mocną pozycją na rynku. Raport na temat 50 największych firm branży security został podzielony na trzy części: analiza rynku za lata 2015

i 2016, raport firmy badawczej Memoori na temat rynku zabezpieczeń technicznych w 2016 r. oraz lista rankingowa a&s TOP 50 security na świecie. Oto najważniejsze informacje na temat branży zabezpieczeń technicznych w 2015 i 2016 r.

A&S TOP 50 SECURITY W LATACH 2005–2015

Roczne przychody ze sprzedaży firm ujętych w rankingu

Roczne przychody ze sprzedaży produktów z branży security [mln USD]



Wykres przedstawiający roczne przychody firm ujętych w rankingu a&s TOP 50 w latach 2005–2015 pokazuje wpływ kondycji gospodarki światowej oraz zagrożeń terrorystycznych na branżę security w ciągu ostatnich 11 lat. Postępująca konkurencja cenowa jest testem dla wszystkich firm z branży pod kątem umiejętności dostosowania się do nowych warunków na rynku.

W ostatnich dwóch latach większość producentów z branży security na świecie stanęła przed nowymi wyzwaniami. Głównym problemem nie były jednak zmiany globalnego zapotrzebowania na produkty security ani słabszy rozwój gospodarczy niektórych państw. We wszystkich regionach na całym świecie producenci musieli zmierzyć się z tym samym problemem – coraz silniejszą konkurencją cenową. Rywalizacja w tym obszarze z roku na rok jest coraz większa.

Znaczne obniżanie średnich cen urządzeń, obserwowane szczególnie w przypadku kamer IP, przekłada się bezpośrednio na wyraźne zmniejszenie zysków ich wytwórców.

Analitycy z branży security potwierdzają, że w 2015 r. wzrost obrotów na światowym rynku sprzętu dozorowania wizyjnego uległ znacznemu spowolnieniu. Zgodnie z raportem brytyjskiego ośrodka badawczego Memoori rynek produktów zabezpieczeń technicznych w 2015 r. zwiększył się o 4,5%. Oznacza to duży spadek tempa wzrostu w porównaniu do 8,2% rocznego wzrostu, który odnotowano w ciągu ostatnich pięciu lat. Inna firma badawcza – IHS – przedstawiła jeszcze gorsze statystyki. Ana-

lityk IHS wyliczył, że w 2015 r. światowy rynek profesjonalnego sprzętu dozorowania wizyjnego wzrósł zaledwie o 1,9%, biorąc pod uwagę przychody. Jest to uderzająca różnica w porównaniu do 14,2% w 2014 r. i 6,8% w 2013 r. W rankingu „a&s” TOP 50 przygotowanym w 2016 r. średni wskaźnik wzrostu największych pięćdziesięciu firm branży security był wyższy niż rok wcześniej i wynosił 5,1%, przy czym firma, która zajęła 50. pozycję, uzyskała przychody na poziomie zaledwie 4,9 mln USD. Rok wcześniej spółka na tym samym miejscu w rankingu odnotowała przychody w wysokości 19,4 mln USD. Spadkowi uległy więc podstawowe wskaźniki dotyczące rocznych przychodów ze sprzedaży produktów dla firm z branży security na świecie.

Jon Cropley, główny analityk ds. rynku telewizji dozorowej w firmie IHS, w ten sposób zdiagnozował problem: w ostatnich latach ceny sprzętu szybko spadały. Przykładem jest m.in. średnia cena sieciowej kamery dozorowej, która w 2010 r. wynosiła ok. 500 USD, w 2015 r. natomiast nie przekraczała 130 USD. Sprzedawcy chińscy często oferowali produkty w niższych cenach niż ich konkurenci zachodni, w związku z czym zdobyli większy udział w rynku.

Pierwsza dziesiątka odzwierciedla sytuację na świecie

Dziesięć największych firm – pierwszych na liście – uzyskało przychód wynoszący ok. 14 mld USD, co stanowi 80% przychodów wszystkich 50 firm uwzględnionych w rankingu. Takie wyniki są dowodem na ich dominację w branży i wyjątkowo wysoki udział w rynku globalnym. Co istotne, dziesięć największych firm radziło sobie dobrze pod względem zarówno wzrostu przychodów, jak i poziomu zysku. Ci dostawcy rozwiązań z zakresu zabezpieczeń technicznych umocnili swoją pozycję w ciągu ostatnich pięciu lat.

Firma badawcza IHS zauważyła również, że na rynku telewizji dozorowej w 2015 r. piętnastu największych dostawców wygenerowało 55% przychodów całego rynku dozorowania wizyjnego.

Dynamiczny wzrost na rynku kontroli dostępu

Podobne wzrosty, jak dwie chińskie firmy z branży „telewizyjnej” z pierwszej dziesiątki rankingu, odnotowały także dwie firmy reprezentujące rynek kontroli dostępu. Rekordowy wynik odnotowały ASSA ABLLOY i Safran Identity & Security. Ich dynamiczny rozwój obrazuje ożywienie na rynku kontroli dostępu, tłumaczone migracją użytkowników końcowych od mechanicznych do elektronicznych urządzeń i systemów kontroli dostępu oraz wprowadzeniem do oferty wielu innowacji technologicznych w dziedzinie kontroli dostępu i identyfikacji. Podobne dane prezentują badania IHS. W 2015 r. światowy rynek kontroli dostępu odnotował dynamiczny wzrost (o 6,6%). Oczekuje się też, że wskaźnik wzrostu za rok 2016 zwiększy się jeszcze bardziej i osiągnie 7,2%.

Oznacza to, że rynek kontroli dostępu notuje teraz lepsze wyniki niż rynek telewizji dozorowej.

– To doskonały czas dla podmiotów działających w branży security. Po dwudziestu latach ewolucji – od prostych plakietek z identyfikatorami po inteligentne karty, oparte na standardach systemy kontroli dostępu i rozwiązania mobilne – branża wkracza w nowy rozdział swojej historii: erę tożsamości połączonych w sieci.

Dziesięć największych firm uzyskało przychód wynoszący ok. 14 mld USD, co stanowi 80% przychodów wszystkich 50 firm uwzględnionych w rankingu. Takie wyniki są dowodem na ich dominację w branży i wyjątkowo wysoki udział w rynku globalnym.

Będą one stosowane w różnych urządzeniach przez stale zwiększającą się liczbę kompatybilnych ze sobą aplikacji – podkreślił Stefan Widing, prezes i dyrektor generalny HID Global. W sprawozdaniu ASSA ABLOY obejmującym oddział EMEA (Europa, Bliski Wschód i Afryka) zauważono także, że „w 2016 r. zapotrzebowanie na rozwiązania elektromechaniczne znacznie wzrosło. Skupienie się na innowacjach i nowych produktach wzmocniło obecność firmy na rynkach wschodzących, a nieustannie wdrażane środki poprawy efektywności przekładały się na dobry wskaźnik rentowności sprzedaży oddziału EMEA”. Nowa w rankingu francuska firma Safran Identity & Security również rozwijała się dynamicznie, odnotowując wzrost obrotów o 23,7%. W sprawozdaniu Safran wskazuje, że największe przychody uzyskuje w Stanach Zjednoczonych, gdzie dostarcza 85% wszystkich dokumentów praw jazdy i jest głównym dostawcą technologii biometrycznych na potrzeby FBI. Do rozwoju firmy w latach 2015–2016 w dużym stopniu przyczyniły się także inne projekty realizowane w USA, m.in. dotyczące dowodów osobistych, elektronicznych dowodów osobistych i paszportów oraz kontroli granicznej. Obecnie firma prowadzi negocjacje z funduszem Advent International, licząc na pomoc w osiągnięciu dalszego rozwoju.

Według Baudouina Genouville’a, dyrektora ds. globalnych partnerstw w firmie Suprema, w branży kontroli dostępu jest widoczna tendencja do integracji wielu technologii, mającej rozwiązać więcej niż jeden problem użytkownika. Klienci firmy Suprema zostali podzieleni na trzy grupy. Ci, którzy kupują wyłącznie systemy kontroli dostępu, stanowią 25%. Kolejne 25% to osoby zainteresowane jedynie systemami do rejestracji czasu pracy. Pozostali (50%) szukają zintegrowanych rozwiązań z zakresu kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy. – Oznacza to, że chcą oni nie tylko otwierać drzwi za pomocą naszych produktów, ale też używać tych rozwiązań do zarządzania czasem pracy i łączyć je z oprogramowaniem do zarządzania zasobami ludzkimi. Chcą, aby dział HR mógł zaoszczędzić czas i uniknąć błędów, które mogą się pojawić przy realizacji tych czynności na papierze lub w plikach Excel – powiedział Baudouin Genouville. – Połowa naszych klientów jest zainteresowana systemem zintegrowanym, dlatego interesuje się także technologiami biometrycznymi. Nie chodzi tylko o bezpieczeństwo, ale także o zarządzanie zasobami ludzkimi. Dotyczy to naszych klientów na całym świecie, w tym duże sieci restauracji szybkiej obsługi, takie jak Burger King czy sieci supermarketów jak Carrefour.

Więcej dostawców kompleksowych rozwiązań dozoru wizyjnego

Na rynku telewizji dozorowej – zgodnie z przewidywaniami większości specjalistów branżowych i prognozami zawartymi w ostatnim raporcie IHS – największą firmą w branży security na świecie pod względem przychodów w 2015 r. został Hikvision Digital Technology. Po latach inwestowania w poprawę jakości produktów i wsparcia technicznego firma stała się dostawcą kompleksowych rozwiązań z zakresu dozoru wizyjnego, a jej produkty zostały dostosowane do wszystkich rodzajów rynków i branż. Firma uruchomiła swoje oddziały i przed-

stawicielstwa w wielu krajach na każdym kontynencie, a pięć ostatnich lat było okresem jej najszybszego rozwoju. Hikvision wraz ze swoim największym konkurentem – firmą Dahua Technology, która uplasowała się tuż za podium (4. miejsce w rankingu) – oraz innymi producentami chińskimi mieli największy wpływ na zmiany na globalnym rynku, zaostrzając konkurencję cenową. Te zmiany są też widoczne w wynikach sprzedaży. W przeciwieństwie do pozostałych ośmiu firm z pierwszej dziesiątki Hikvision i Dahua notują największe wzrosty obrotów. Na drugie miejsce w rankingu przesunęła się firma Honeywell, która wykazuje przychody ze sprzedaży produktów w dwóch działach: bezpieczeństwo pożarowe i zabezpieczenia techniczne. Firma Bosch Security Systems plasuje się na trzeciej pozycji – tę samą zajmowała w poprzedniej edycji rankingu. Wdrożyła liczne innowacje technologiczne, m.in. zapewniające uzyskanie dobrego obrazu w warunkach słabego oświetlenia, odświeżone oprogramowanie do zarządzania systemem telewizji dozorowej i kontroli dostępu oraz systemy automatyki budynkowej. Dzięki temu w 2015 r. osiągnęła rekordowy 10-procentowy wzrost. Pod koniec 2016 r. Bosch poinformował, że w roku 2017 połączy siły z Sony, aby podjąć współpracę m.in. w zakresie rozwiązań innowacyjnych oraz IoT. Rekordowy wzrost zanotowała też firma Axis Communications pomimo trudności, jakie napotyka na części rynków rozwijających się, takich jak Chiny i Rosja oraz niektóre kraje europejskie. Zamierza teraz rozszerzać swoje portfolio o produkty wykraczające poza branżę telewizji dozorowej, by oferować klientom systemy zintegrowane. Kolejny dostawca kompleksowych rozwiązań, Tyco Security Systems, utrzymuje stabilną pozycję. W roku 2015 firma osiągnęła nieznaczny, dwuprocentowy wzrost, podczas gdy rok wcześniej wyniósł on aż 16,9%. Mimo to Tyco Security Systems nadal zajmuje siódme miejsce w rankingu.

Dostawcy rozwiązań z zakresu dozoru wizyjnego, którzy znaleźli się w pierwszej dziesiątce rankingu, utrzymali roczny wzrost przychodów. Prawdopodobnie najważniejszym czynnikiem ich sukcesu jest wysoki poziom zagrożeń terrorystycznych na świecie, co wpływa na decyzje zakupowe klientów. Jednocześnie szybko reagowali na zmiany na rynku, rozwijali nowe zastosowania i wykraczali poza tradycyjne obszary swojej działalności dzięki fuzjom, przejęciom lub nawiązywaniu strategicznych partnerstw.

Automatyka budynkowa i inteligentny dom

Gdy coraz więcej firm zaczyna opracowywać kompleksowe rozwiązania, oznacza to, że najważniejsze technologie i główne kanały sprzedaży osiągnęły już wysoki poziom dojrzałości. To jednocześnie sygnał, że branża będzie nadal podlegać konsolidacji. Jak więc potoczą się losy 50 największych firm security? Dużo uwagi przyciągnęły niedawne przejęcia i wydzielienia spółek związane z automatyką budynkową i tzw. inteligentnym budynkiem.

Wydzielona została spółka Honeywell Security & Fire, która obecnie funkcjonuje w ramach oddziału zajmującego się produktami związanymi z automatyką. – Honeywell już teraz wytwarza wiele produktów i systemów przydatnych w zarządzaniu budynkiem poczynając od systemów security i poż., skończywszy na instalacjach grzewczych, wentylacyjnych i klimatyzacyjnych oraz systemach zarządzania budynkiem. W związku z tym mamy możliwość oferowania systemów zintegrowanych, które perfekcyjnie współpracują i są niezawodne – podkreślił James Somerville Smith, North European Channel Marketing Leader w Honeywell Security & Fire. Climatec, podmiot zależny firmy Bosch z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, poinformował z kolei o przejęciu Skyline Automation, która specjalizuje się w automatyce budynkowej i inte-

RANKING TOP 50 SECURITY

Ranking obejmuje 50 największych producentów notowanych na giełdzie, biorąc pod uwagę wyłącznie przychody ze sprzedaży produktów, zysk brutto i marżę podane w ich sprawozdaniach finansowych za rok podatkowy 2015.

W rankingu ujęto zarówno firmy zajmujące się wyłącznie produkcją urządzeń, jak i dostawców komplekso-

wych rozwiązań. Analizując listę, warto poznać źródła sukcesów omawianych firm i przemysłu wnioski, nie skupiając się na ich miejscach w rankingu.

Uwaga: redakcja „a&s International” nie ponosi żadnej odpowiedzialności za informacje finansowe przekazane przez poszczególne firmy. Aby umożliwić porównanie

wyników, waluty inne niż dolar amerykański przeliczono po średnim kursie wymiany walut z dnia 11 lipca 2016 r. podawanym przez XE.com. Prezentowany ranking jest zestawieniem obiektywnym, opracowanym na podstawie informacji na temat wyników sprzedaży udostępnionych przez uczestników rankingu.

Hikvision i jego największy konkurent, Dahua Technology, oraz inni producenci chińscy mieli ogromny wpływ na zmiany na globalnym rynku, zaostrzając konkurencję cenową.

gracji systemów. Oferuje przy tym usługi instalacyjne i integracyjne różnych systemów działających w budynkach.

– *Dzięki przejściu Skyline poszerzamy naszą działalność oraz wzmacniamy obecność na rynku amerykańskim, który charakteryzuje się stabilnym wzrostem* – ocenił Stefan Hartung, członek zarządu w Robert Bosch, odpowiedzialny za dział Energy and Building Technology.

Automatyka budynkowa i inteligentny dom będą zapewne pierwszymi odbiorcami korzystającymi z rozwiązań IoT, których centrum mogą stanowić systemy zabezpieczeń. Firma Bosch stale prowadzi w tym zakresie prace R&D, które zaowocują także rozwojem dla działu security. Bosch powołał już spółkę zależną Robert Bosch Smart Home, mającą na celu prowadzenie działalności związanej z inteligentnymi budynkami.

Pomimo mody na rozwiązania IoT zagrożenia cyberbezpieczeństwa spędzają sen z powiek, zwłaszcza że praca w sieci dotyczy coraz większej liczby urządzeń.

Możliwości rozwoju w obszarze inteligentnych budynków szuka także Fermax, znana na świecie firma zajmująca się systemami domofonowymi. – *Oprócz naszych dobrze znanych systemów domofonowych oferujemy także rozwiązania kompleksowe z zakresu kontroli dostępu, automatyki domowej oraz dozoru wizyjnego, które wykorzystują najnowsze technologie ułatwiające instalację* – powiedział Jeremy Palacio, dyrektor zarządzający Fermax Electronica.

Wzmocnienie pozycji poprzez możliwość oferowania kompleksowych rozwiązań mają także na celu duże przejęcia na rynku: Tyco Security Products przez Johnson Controls oraz Point Grey Research, producenta systemów wizyjnych na potrzeby automatyki przemysłowej, przez FLIR Systems. Z kolei MOBOTIX został kupiony przez firmę Konica Minolta, działającą głównie w obszarze urządzeń drukujących dla inteligentnych biur. Fuzje i przejęcia oraz partnerstwa strategiczne wydają się teraz najszybszym sposobem dla dużych światowych firm do poszerzania działalności i pozyskiwania nowych klientów.

Obawy o cyberbezpieczeństwo: czy Chińczycy utrzymają wpływy?

Internet rzeczy (IoT) i big data to dwa główne trendy, które sprawiają, że firmy będą musiały skupić się na konkretnych segmentach rynków i dostosowanych do nich specyficznych zastosowaniach bądź przeprowadzić głębokie zmiany swoich

technologii i usług. Pomimo mody na rozwiązania IoT zagrożenia cyberbezpieczeństwa spędzają sen z powiek, zwłaszcza że praca w sieci dotyczy coraz większej liczby urządzeń. Kwestie cyberbezpieczeństwa mają również kluczowe znaczenie dla systemów zabezpieczeń technicznych.

Do historii przejdzie 21 października 2016 r. W tym dniu serwisy internetowe i kilka większych witryn na Wschodnim Wybrzeżu Stanów Zjednoczonych padły ofiarą cyberataku. Branża zabezpieczeń technicznych uświadomiła sobie wtedy kilka ważnych rzeczy. Krebs on Security, popularny blog na temat bezpieczeństwa cybernetycznego i badań nad bezpieczeństwem, poinformował, że „według specjalistów z zajmującej się bezpieczeństwem firmy Flashpoint atak został przypuszczony przynajmniej w pewnej części za pomocą botnetu Mirai” (botnet – grupa komputerów zainfekowanych złośliwym oprogramowaniem, pozostającym w ukryciu przed użytkownikiem i pozwalającym na zdalną kontrolę nad wszystkimi komputerami w ramach botnetu).

Allison Nixon, dyrektor ds. badań w firmie Flashpoint, poinformowała, że botnet wykorzystany do przeprowadzenia tego ataku został zbudowany ze zhakowanych urządzeń IoT, a zwłaszcza zainfekowanych rejestratorów DVR i kamer IP wyprodukowanych przez chińską firmę XiongMai Technologies. Co ważne, XiongMai jest producentem podzespołów, które inni dostawcy montują we własnych produktach. Te podzespoły do rejestratorów DVR i kamer IP są stosowane przez wiele dużych firm chińskich, które są producentami OEM lub dystrybuują urządzenia w ramach własnych kanałów sprzedaży.

Za „nieszczelności” są obwiniane nie tylko produkty firmy XiongMai, ale także większości producentów z Państwa Środka. Wprawdzie nie wszystkie produkty chińskie mają problemy z cyberbezpieczeństwem, ale klienci i użytkownicy powinni wziąć to pod uwagę przy nawiązywaniu współpracy z partnerami z różnych części świata.

Czy obawy związane z cyberbezpieczeństwem lub innymi aspektami politycznymi będą stanowić przeszkodę w rozwoju firm chińskich? Czy problemy z tym związane przyciągną klientów z powrotem do innych producentów azjatyckich (tajwańskich i koreańskich) lub zachodnich? W najbliższym czasie okaże się, jak specjaliści z branży security ocenią partnerów chińskich i jak chińskie firmy zareagują na obawy klientów. Jedno jest pewne: duże przedsiębiorstwa z branży zabezpieczeń już zaczęły traktować cyberbezpieczeństwo jako najwyższy priorytet w projektowaniu urządzeń i systemów zabezpieczeń. W branży security panuje powszechna zgoda co do tego, że w erze IoT w żadnym wypadku nie można zbagatelizować zagrożenia cybernetycznego. Można się więc spodziewać, że w najbliższej przyszłości nastąpią kolejne przejęcia firm – tym razem zajmujących się bezpieczeństwem cybernetycznym.

Polski rynek security

Jak na tle globalnego rynku wyglądają polskie firmy branży zabezpieczeń technicznych? Żaden spośród nielicznych polskich producentów nie trafił na listę największych na świecie. Wśród pierwszej „pięćdziesiątki” aż 24 firmy mają siedziby w Azji, europejskich producentów reprezentuje zaledwie 14 firm.

Badanie światowego rynku security „a&s International” przeprowadza już 13 lat. Podobne badania prowadzone są także na rynkach lokalnych. W tym roku po raz pierwszy poddamy analizie także polski rynek zabezpieczeń technicznych. Sprawdzimy, które firmy w Polsce osiągają największe obroty, którzy producenci odnoszą sukcesy, a którym nie wiedzie się najlepiej. Przebadamy, czy – tak jak na rynku globalnym – największą sprzedaż mogą się pochwalić producenci z Dalekiego Wschodu, czy może nieliczne polskie firmy nadal cieszą się u nas dużą popularnością.

Badanie *a&s TOP 20 polskiego rynku security* będzie listą rankingową firm o najwyższych przychodach w naszym kraju. Wraz z rankingiem opublikujemy jego obszerną analizę i podsumowanie, które opracują dla nas specjaliści ds. badania rynku. Ogłoszenie wyników badań zaplanowaliśmy na czerwiec tego roku. ■

WARUNKI UDZIAŁU W RANKINGU TOP 50

■ W rankingu mogą uczestniczyć dostawcy urządzeń i systemów z branży security, w tym produktów telewizji dozorowej, kontroli dostępu, sygnalizacji włamania i napadu oraz produktów z więcej niż jednego z tych segmentów.

■ Producenci urządzeń wytwarzający pod własną marką lub na zlecenie innych firm.

■ Tylko firmy notowane na giełdzie. (Uwaga: co roku miesięcznik *a&s International* uwzględnia również niewielką liczbę międzynarodowych firm nienotowanych na giełdzie, które udostępniają swoje poświadczane sprawozdania roczne. Ich udział w rankingu jest dokładnie analizowany pod kątem rozpoznawalności marki oraz udziału firmy w rynku międzynarodowym).

■ Udział mogą wziąć firmy, które dostarczą sprawozdania finansowe za pełny rok 2014, pełny rok 2015 oraz za pierwszą połowę 2016 r. Sprawozdania muszą być sprawdzone lub zatwierdzone przez biegłego rewidenta.

W rankingu nie są uwzględniani: dystrybutorzy, integratorzy systemów, resellerzy, dealerzy, instalatorzy, agencje ochrony osób i mienia, firmy z branży bezpieczeństwa informacji i ochrony przeciwpożarowej oraz przychody powiązane z działalnością w tych obszarach.



światowi liderzy SECURITY

Ranking 2016	Ranking 2015	NAZWA FIRMY	SIEDZIBA	GŁÓWNY OBSZAR DZIAŁANIA	PRZYCHODY W 2015 (MLN USD)	PRZYCHODY W 2014 (MLN USD)	WZROST PRZYCHODÓW (2014-2015)	WZROST ZYSKU (2014-2015)	MARŻA W 2015	ZYSK NETTO 2015 (MLN USD)	ZYSK NETTO 2014 (MLN USD)
1	2	HIKVISION DIGITAL TECHNOLOGY	Chiny	telewizja dozorowa	3522,5	2453,8	43,6%	29,7%	28,6%	878,7	699,2
2	1	HONEYWELL SECURITY & FIRE	USA	różne	2900,0	2800,0	3,6%				
3	3	BOSCH SECURITY SYSTEMS	Niemcy	różne	1538,5	1387,2	10,9%				
4	5	DAHUA TECHNOLOGY	Chiny	telewizja dozorowa	1505,5	1095,3	37,5%	26,0%	15,7%	206,3	170,9
5	4	SAFRAN IDENTITY & SECURITY	Francja	kontrola dostępu	1354,7	1094,8	23,7%				
6	6	ASSA ABLOY (Global Technologies)	Szwecja	kontrola dostępu	1061,2	840,5	26,3%				
7	7	TYCO SECURITY PRODUCTS (część Johnson Controls)	USA	różne	775,0	760,0	2,0%				
8	10	AXIS COMMUNICATIONS	Szwecja	telewizja dozorowa	773,7	635,5	21,7%	19,5%	50,8%	76,0	62,9
9	8	FLIR SYSTEMS (Surveillance & Security)	USA	telewizja dozorowa	729,6	699,1	4,4%				
10	12	AIPHONE	Japonia	systemy domofonowe	423,9	412,7	2,7%				
11	11	ALLEGION (Electronic Products & Access Control)	USA	kontrola dostępu	413,6	423,7	-2,4%				
12	14	AVIGILON	Kanada	telewizja dozorowa	281,4	206,8	36,1%	37,9%	57,4%		
13	17	INFINOVA	USA	telewizja dozorowa	270,8	146,3	85,1%	83,5%	3,8%	10,3	5,0
14	18	OPTEX (Security Sensors)	Japonia	sygn. włamania i napadu	141,1	129,3	9,2%				
15	16	NEDAP	Holandia	kontrola dostępu	138,2	139,0	-0,6%			4,2	16,2
16	13	TKH GROUP (Vision & Security Systems)	Holandia	telewizja dozorowa	135,3	84,7	59,8%				
17	22	IDIS	Korea Płd.	telewizja dozorowa	127,8	102,4	24,8%	17,1%	33,7%		
18	21	TAMRON (optyka Commercial/Industrial)	Japonia	telewizja dozorowa	127,1	125,7	1,1%				
19	20	VIVOTEK	Tajwan	telewizja dozorowa	120,4	104,8	14,9%	12,5%	37,2%	14,7	11,4
20	19	VERINT SYSTEMS (Video Intelligence)	USA	telewizja dozorowa	118,9	110,4	7,8%				

Ranking 2016	Ranking 2015	NAZWA FIRMY	SIEDZIBA	GŁÓWNY OBSZAR DZIAŁANIA	PRZYCHODY W 2015 (MLN USD)	PRZYCHODY W 2014 (MLN USD)	WZROST PRZYCHODÓW (2014-2015)	WZROST ZYSKU (2014-2015)	MARŻA W 2015	ZYSK NETTO 2015 (MLN USD)	ZYSK NETTO 2014 (MLN USD)
21	23	COMMAX	Korea Płd.	różne	99,6	95,6	4,2%	7,7%	22,3%		
22	24	KOCOM	Korea Płd.	różne	96,6	90,3	7,0%	14,7%	28,1%		
23	29	MILESTONE SYSTEMS	Dania	telewizja dozorowa	89,4	68,0	31,4%				
24	27	NAPCO SECURITY SYSTEMS	USA	różne	77,8	74,4	4,5%	9,8%		4,8	3,5
25	25	MOBOTIX	Niemcy	telewizja dozorowa	72,6	71,1	2,1%			3,7	1,0
26	26	DYNACOLOR	Tajwan	telewizja dozorowa	70,3	81,4	-13,6%	-15,8%	39,3%	1,5	15,9
27	28	GEOVISION	Tajwan	telewizja dozorowa	65,7	69,0	-4,8%	-11,9%	49,1%	10,9	15,2
28	38	HDPRO	Korea Płd.	telewizja dozorowa	64,0	57,6	11,2%	4,0%	12,8%		
29	NOWA	IDENTIV	USA	kontrola dostępu	60,8	81,2	-25,2%	-30,8%	38,1%		
30	30	GEUTEBRUECK	Niemcy	telewizja dozorowa	59,0	55,1	7,1%				
31	34	SUPREMA	Korea Płd.	kontrola dostępu	52,1	57,3	-9,2%	-12,2%	46,2%		
32	33	AVTECH	Tajwan	telewizja dozorowa	50,0	59,5	-16,0%	-38,5%	21,7%		
33	37	DALI TECHNOLOGY	Chiny	telewizja dozorowa	48,3	54,1	-10,8%	-38,1%	11,0%	4,8	7,6
34	32	HITRON SYSTEMS	Korea Płd.	telewizja dozorowa	47,5	63,0	-24,5%	-13,4%	6,1%		
35	35	INDIGOVISION	Wlk. Brytania	telewizja dozorowa	47,1	82,5	-42,9%	-49,3%	51,4%	-1,0	5,8
36	41	FERMAX	Hiszpania	systemy domofonowe	46,5	40,1	16,0%	12,8%	55,9%		
37	44	VICON INDUSTRIES	USA	telewizja dozorowa	44,9	34,9	28,7%	45,2%	39,3%		
38	46	C-PRO ELECTRONICS	Korea Płd.	telewizja dozorowa	36,0	33,5	7,4%	-3,0%	20,0%		
39	39	EVERFOCUS ELECTRONICS	Tajwan	telewizja dozorowa	35,9	50,8	-29,3%	-40,0%	24,7%	-5,5	-4,0
40	NOWA	ACTI	Tajwan	telewizja dozorowa	35,8	40,1	-10,6%	-16,4%	50,0%	0,4	0,4
41	NOWA	COSTAR TECHNOLOGIES	USA	telewizja dozorowa	33,7	36,1	-6,6%	-2,7%	39,2%	0,5	10,5
42	45	INCON	Korea Płd.	telewizja dozorowa	31,4	33,7	-6,6%	-12,6%	25,8%		
43	36	ITX SECURITY	Korea Płd.	telewizja dozorowa	30,9	58,8	-47,4%	-84,1%	5,6%	-13,0	-2,2
44	43	MAGAL SECURITY SYSTEMS (Perimeter Products)	Izrael	różne	30,8	37,6	-18,1%				
45	40	SYNECTICS (System Division)	Wlk. Brytania	telewizja dozorowa	25,2	24,6	2,5%	29,7%	4,1%		
46	48	HI SHARP	Tajwan	telewizja dozorowa	22,9	23,7	-3,5%	13,5%	20,5%	0,2	-0,5
47	49	HUNT ELECTRONIC	Tajwan	telewizja dozorowa	17,2	22,9	-24,8%	-30,5%	33,8%	1,0	2,7
48	NOWA	DIGITAL BARRIERS (Solutions Division)	Wlk. Brytania	telewizja dozorowa	16,3	9,2	77,0%	104,0%	49,8%	-9,7	-13,8
49	47	EVERSPRING INDUSTRY	Tajwan	różne	15,8	30,4	-48,0%	-63,2%	26,2%	5,3	-2,4
50	NOWA	AXXONSOFT	Rosja	telewizja dozorowa	4,9	5,9	-16,6%	-15,2%	72,7%	-0,2	0,1
RAZEM					17 888,2	15 294,1	5,1%				

Spowolnienie wzrostu budzi obawy o kondycję rynku

Wartość globalnych obrotów na rynku zabezpieczeń technicznych zwiększyła się, ale wiele czynników, m.in. umocnienie producentów chińskich, niekorzystnie wpłynęło na tempo wzrostu w segmencie telewizji dozorowej.

Allan McHale
dyrektor,
Memoori Business Intelligence

Raport Memoori za rok 2016 pokazuje, że łączna wartość światowej produkcji urządzeń zabezpieczeń technicznych (w cenach producenta) wyniosła 28,4 mld dol., co oznacza 4,5-procentowy wzrost w porównaniu z 2015 r. W ciągu ostatnich pięciu lat średni roczny wzrost obrotów (CAGR) wyniósł 8,2%, ale zanotowano znaczny spadek jego dynamiki w ostatnich dwóch latach. Udział sprzedaży produktów dozoru wizyjnego w sprzedaży całej branży security wynosi 53% (blisko 15 mld dol.), kontroli dostępu – 24% (6,8 mld dol.), sygnalizacji włamania i napadu – 23% (6,6 mld dol.).

Segment kontroli dostępu utrzymał dotychczasową stopę wzrostu, wynoszącą ok. 10%. Producenci z roku na rok coraz bardziej angażowali się w rozwiązania IP i systemy bezprzewodowe oraz biometrię. Po raz drugi z rzędu segment ten wykazał najwyższą roczną stopę wzrostu w całej branży security.

Rynek systemów sygnalizacji włamania i napadu, „ojciec” zabezpieczeń technicznych, już dawno osiągnął dojrzałość. Mimo to także w tym segmencie są wprowadzane innowacje, a coraz częstsze wykorzystanie radarów i kamer termowizyjnych przyczyniło się do uzyskania 3,5-procentowego wzrostu w 2016 r.

W telewizji dozorowej tempo wzrostu zmniejszyło się do 4,2%. Jednocześnie wolumen sprzedaży росł stabilnie, co oznacza, że znacznie spadły ceny jednostkowe produktów,

Znacznie spadły ceny jednostkowe produktów telewizji dozorowej – głównie za sprawą polityki największych producentów chińskich, którzy rozpoczęli agresywną konkurencję cenową na rynkach zachodnich.

głównie za sprawą polityki największych producentów chińskich, którzy rozpoczęli agresywną konkurencję cenową na rynkach zachodnich.

Rozwój regionalny

W roku 2016 największe zapotrzebowanie na zabezpieczenia techniczne odnotowano w Azji, głównie w Chinach. Nawet tam zanotowano jednak zmniejszenie zapotrzebowanie w porównaniu z rokiem 2015. Popyt w Ameryce Północnej można uznać za umiarkowany, najgorzej sytuacja przedstawiała się w Europie. Prognoza Memoori na najbliższe pięć lat (2016–2021) zakłada powolną poprawę sytuacji gospodarczej na świecie oraz umiarkowany wzrost PKB w krajach rozwiniętych. W tym czasie prawdopodobnie nie uda się rozwiązać problemu terroryzmu, wzrosną zatem wydatki administracji rządowej przeznaczone na walkę z nim, co wpłynie korzystnie na kondycję rynku zabezpieczeń technicznych.

W sektorze komercyjnym zwiększy się zainteresowanie dalszym i głębszym integrowaniem ze sobą różnych systemów security, wspiera-

ne przez technologię Internetu Rzeczy (Internet of Things, IoT). Kulminacja spodziewana jest w 2017 r., w kolejnych czterech latach popyt będzie rósł w stopniu umiarkowanym. W pięciolecie 2016–2021 średni roczny wzrost (CAGR) powinien wynieść średnio 5,7%. Nie jest to prognoza szczególnie optymistyczna, zważywszy że w burzliwym okresie od 2010 do końca 2015 r. udało się osiągnąć CAGR na poziomie 7,8%. Chociaż zwiększenie wolumenu sprzedaży znacznie przekroczy 10%, szansą na to, że wzrost przychodów ze sprzedaży osiągnie choćby połowę tej wartości, jest niewielka. Nadal będzie bowiem obserwowane obniżanie cen przez dużych producentów chińskich dążących do zwiększenia udziału w rynku i wielkości sprzedaży. Rozwój rynku security jest stymulowany rozwojem technologii. Do tych, które mają dziś największą siłę oddziaływania, należą: VSaaS (Video Surveillance as a Service – doзор wizyjny jako usługa), ACaaS (Access Control as a Service – kontrola dostępu jako usługa), zarządzanie tożsamością (prawami dostępu do danych), bio-

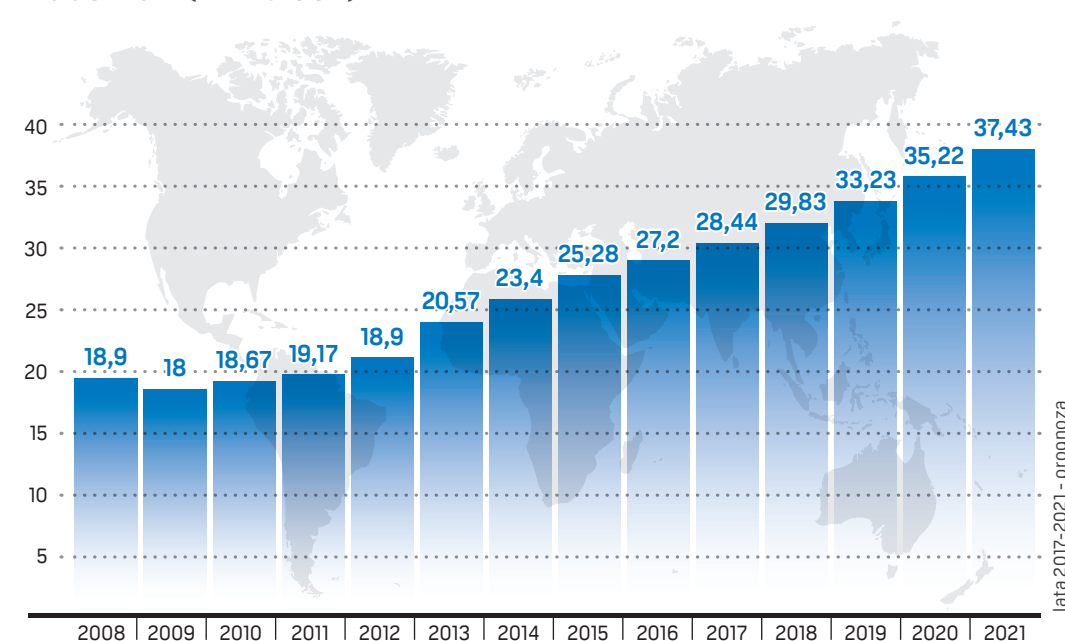
metria, analityka i platformy integrujące.

Chińscy producenci wymuszają zmiany

Obecnie głównym problemem wszystkich producentów zachodnich i pozostałych uczestników rynku telewizji dozorowej nie są jednak zawirowania spowodowane nowymi technologiami, lecz konieczność szybkiego wypracowania modelu biznesowego, umożliwiającego powstrzymanie napływającej fali produktów chińskich i konkurowanie z nimi.

Większość odnoszących sukcesy zachodnich producentów zabezpieczeń technicznych skoncentrowała swoją działalność na jednej dziedzinie, niewielu zaś podjęło „specjalizację pionową”, aby oferować rozwiązania kompleksowe. Nadal sprawdza się to w segmentach kontroli dostępu oraz sygnalizacji włamania i napadu. W dziedzinie telewizji dozorowej natomiast zagrożenie ze strony dwóch znaczących producentów chińskich jest zbyt duże. Hikvision Digital Technology oraz Dahua Technology z powodzeniem zwiększają sprzedaż dzięki obniżaniu cen. Korzystając ze specjalnych warunków na rodzimym rynku i pomocy finansowej ze strony rządu chińskiego, firmy te zdołały zrealizować swoje plany i z powodzeniem wkroczyły na rynki Ameryki Północnej i niektórych krajów Europy, w szybkim tempie zdobywając w nich udział. Obecnie lokują się odpowiednio na miejscach pierwszym i drugim wśród światowych producentów urządzeń dozoru wizyjnego i nie ma żadnych przesłanek, by wątpić, że strategia ta będzie kontynuowana.

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW SECURITY NA ŚWIECIE 2008–2021 (w mld USD)



Gdy w 2009 r. „a&s International” po raz pierwszy opublikował raport na temat rynku zabezpieczeń technicznych, żadna z tych dwóch firm, założonych dopiero w 2001 r., nie była uważana za poważnego konkurenta na międzynarodowym rynku branżowym. Spółka Hikvision zadebiutowała w indeksie MŚP chińskiej Giełdy Papierów Wartościowych w Shenzhen w maju 2010 r. Obecnie jej kapitalizacja rynkowa przekracza 20 mld dol., a firma zatrudnia ponad 18 tys. osób i ma przedstawicielstwa na całym świecie. Czy w tej sytuacji zachodni producenci z zakresu telewizji dozorowej zareagują i przekształcą własne modele biznesowe, by sprostać tej konkurencji? Czy dotychczasowi liderzy, tacy jak Axis, Avigilon, Bosch, Panasonic czy Hanwha (poprzednio Samsung), ograniczą marżę, by zwiększyć wolumen sprzedaży? Czy raczej postanowią jeszcze więcej inwestować w rozwój coraz bardziej innowacyjnych produktów,

które zapewniają korzystniejszy wskaźnik TCO (*total cost of ownership* – całkowity koszt zakupu, instalacji, użytkowania i utrzymania produktu)? Nie w każdym segmencie rynku decyduje jednak cena, a wskaźnik TCO nie zaspokaja wszystkich potrzeb nabywców. Większość wymienionych spółek zachodnich będzie miała trudności z przekroczeniem progu przychodów na poziomie 1 mld dol., chyba że zrównają swoje marże z marżami konkurentów chińskich albo dostarczą produkty o korzystniejszym TCO, chcąc uzyskać większy udział w rynku. Prawdopodobnie wybiorą tę drugą możliwość, łącząc ją z uzyskaniem efektu skali w wyniku fuzji i przejęć.

W poszukiwaniu zwycięskiej strategii

Należy oczekiwać, że w takich okolicznościach firmy

zachodnie podejmą bardziej agresywne działania w zakresie przejęcia innych producentów urządzeń dozoru wizyjnego. W ten sposób będą mogły zwiększyć sprzedaż i dołączyć do beneficjentów nieuniknionego utowarowienia (zwiększenia podaży kamer telewizji dozorowej obniżającego ich ceny). Na razie jednak zjawisko to nie osiągnęło takiej skali, by mogło wpłynąć na zachodzące na rynku zmiany.

Dalsza ucieczka w specjalizację nie stanowi właściwego rozwiązania i zapewne spowoduje, że firmy, które obrały tę drogę, staną się ostatecznie dostawcami rozwiązań security, a nie ich producentami. Niektóre jednak, licząc na przełom w technologii IoT, mogą uznać tę strategię za opłacalną, pozostawiając producentom walkę na ceny i marżę. ■

Dane zaczerpnięto z raportu Memoori „The Physical Security Business 2016 to 2021”

Największe wzrosty premią za kompleksowość oferty

15 NAJSZYBCIEJ ROSNĄCYCH FIRM WG RANKINGU TOP 50

miejsce	firma	przychody w 2015 r.	przychody w 2014 r.	wzrost przychodów (2014–2015)
1	Infinova	270,85	146,31	85,1%
2	Digital Barriers (dział Solutions)	16,28	9,20	77,0%
3	TKH Group (Vision & Security Systems)	135,35	84,71	59,8%
4	Hikvision Digital Technology	3522,52	2453,85	43,6%
5	Dahua Technology	1505,45	1095,26	37,5%
6	Avigilon	281,41	206,75	36,1%
7	Milestone Systems	89,35	67,98	31,4%
8	Vicon Industries	44,88	34,88	28,7%
9	ASSA ABLOY (Global Technologies)	1061,23	840,47	26,3%
10	IDIS	127,78	102,39	24,8%
11	Safran Identity & Security	1354,65	1094,77	23,7%
12	Axis Communications	773,73	635,54	21,7%
13	Fermax	46,48	40,09	16,0%
14	VIVOTEK	120,39	104,78	14,9%
15	HDPRO	64,05	57,59	11,2%

William Pao
a&s International

Analiza listy firm, które zanotowały największy wzrost przychodów ze sprzedaży w 2015 r. wyraźnie wskazuje, że nie występuje prosta korelacja pomiędzy wielkością przychodów spółki a tempem ich wzrostu. Na szczycie tego zestawienia znalazła się Infinova, która w rankingu TOP 50 (wg wielkości przychodów) zajmuje dopiero 13. miejsce. Ten amerykański producent systemów telewizji dozorowej odnotował jednak rekordowy wzrost

sprzedaży o 85,1%, głównie za sprawą poszerzenia oferty produktowej po przejęciu March Networks (w 2012 r.) i Swann (w 2014 r.). Francuski Safran Identity & Security, który na głównej liście zajmuje 5. miejsce, zanotował wzrost w ub.r. o 23,7%, lokując się w tym zestawieniu na 11. pozycji. Mimo że na liście 15. najszybciej rozwijających się firm znalazło się wiele znanych marek, jedna z nich wybiją się w sposób szczególny. To Digital Barriers, brytyjski dostawca rozwiązań bezprzewodowych, po raz pierwszy uwzględniony w rankingu TOP 50. Wprawdzie na głównej liście zajmuje

48. pozycję, to pod względem wzrostu sprzedaży uplasował się na 2. miejscu, m.in. dzięki bliskim relacjom z administracją rządową USA, która korzysta z rozwiązań tej firmy do ochrony granic, na potrzeby służb mundurowych czy w siłach zbrojnych. Spójność między wielkością przychodu a jej wzrostem można zaobserwować w przypadku firmy ASSA ABLOY, która zajmuje 6. miejsce pod względem łącznej wartości sprzedaży oraz 9. miejsce pod względem stopy wzrostu, która w efekcie powszechnej migracji rozwiązań kontroli dostępu do IP wyniosła 26,3%. Dział se-

curity w TKH Group odnotował 59,8-procentowy wzrost, zajmując 3. pozycję, do czego po części przyczyniły się przejęcie przez tę spółkę firmy Command Group oraz zwiększenie przychodów ze sprzedaży zagranicznej dzięki dużym projektom międzynarodowym. Szóste miejsce pod względem wzrostu zajmuje kanadyjski Avigilon, którego sprzedaż urosła o 36,1% dzięki umocnieniu pozycji firmy w Ameryce Północnej i regionie EMEA (Europa, Bliski Wschód, Afryka) oraz rozpoczęciu sprzedaży na rynkach APAC (Azja i Pacyfik) i LATAM (Ameryka Łacińska).

Cechą wspólną większości firm znajdujących się na liście TOP 15 jest oferowanie rozwiązań kompleksowych w zakresie telewizji dozorowej. Taka opcja umożliwia proponowanie pełnego pakietu integracji, którzy mogą poczynić oszczędności już na etapie zakupu, a dzięki prowadzeniu konserwacji i napraw przez wybraną przez nich, tę samą firmę uzyskują dalsze oszczędności w trakcie eksploatacji. Infinova np. udostępnia zarówno kamery i rejestratory NVR, jak i oprogramowanie zarządzające całym systemem. Ofertę dopełnia światłowodem do transmisji obrazu, dźwięku i danych, umożliwiając przesłanie 128 strumieni wizyjnych w pojedynczym włóknie. Również koreańska firma IDIS

– zajmująca 10. lokatę w rankingu pod względem tempa wzrostu – dąży do zajęcia pozycji dostawcy rozwiązań kompleksowych z półek średniej i wysokiej. Proponuje bogatą gamę kamer, rejestratorów NVR i akcesoriów sieciowych, uzupełniając je oprogramowaniem do ich obsługi. Firma Avigilon, która do tychczas kierowała produktami do średniego i wysokiego segmentu rynku, oferuje obecnie rozwiązania także w segmencie najniższym, zapewniając przy tym rozwiązania kompleksowe. – *Od dawna słyniemy z produktów wyjątkowej jakości, skierowanych do klientów średniego i wysokiego segmentu rynku oraz zróżnicowanej grupy, poczynawszy od firm małych i średnich, skończywszy na wielkich korporacjach* – powiedział Darren Seed, wiceprezes Avigilon. – *W II kwartale 2016 r. obniżyliśmy ceny serii kamer i rejestratorów NVR H3, rozszerzając w ten sposób zakres odbiorców, do których kierujemy nasze produkty. To posunięcie zostało bardzo dobrze przyjęte. Niedawno wprowadziliśmy też nową serię kamer H4 SL przeznaczoną raczej dla klientów pocztujących. Zapewniamy wiele zróżnicowanych rozwiązań, gdyż Avigilon jest tak naprawdę dostawcą rozwiązań, a nie produktów. Kamera sama w sobie jest jedynie produktem, a my oferujemy całe rozwiązanie.* Milestone Systems – w odróżnieniu od większości spółek, które rozwój zawdzięczają kompleksowej ofercie – zdecydował się pozostać przy oprogramowaniu. W sprawozdaniu za rok 2015 firma szczyści się 32-procentowym wzrostem uzyskanym zarówno ze sprzedaży platformy otwartej, jak i dzięki prężnie działającej sieci partnerskiej.

Większość firm, które znalazły się na liście najszybciej rosnących, oferuje kompleksowe rozwiązania.



Ze względu na zacieklą konkurencję wiele spółek wykorzystuje możliwości spoza tradycyjnego obszaru zastosowań systemów security, aby podtrzymać wzrost obrotów. Przykładowo, tajwański Hi Sharp (który nie znalazł się wprawdzie na liście TOP 15) wkracza w nisze, takie jak systemy zabezpieczenia pojazdów, które umożliwiają prowadzenie pełnego dozoru nad flotą poprzez kamery pokładowe i rejestratory mobilne DVR. – *W przeszłości przychody z działalności w obszarze secu-*

rity dominowały nad sprzedażą zabezpieczeń pojazdów. Teraz proporcje się odwróciły – ocenił Jerry Chiang, prezes Hi Sharp. – *Przed wejściem na rynek zabezpieczeń pojazdów trzeba było wyrobić sobie renomę jako producent systemów zabezpieczeń technicznych. Dla innych producentów security z Tajwanu, którzy także mają doświadczenie w tym zakresie, Hi Sharp jest bezkonkurencyjny.* Dwaj chińscy giganci na rynku telewizji dozorowej, Hikvision Digital Technology i Dahua Technology, zajmują podobne

pozycje pod względem zarówno łącznych przychodów, jak i dynamiki ich wzrostu. Hikvision – obecnie numer 1 na głównej liście TOP 50 – zajmuje 4. lokatę pod względem wzrostu. Z kolei Dahua plasuje się na 4. pozycji pod względem przychodów i na 5. miejscu, biorąc pod uwagę zwiększenie wartości sprzedaży. Konkurencja na rynku zabezpieczeń technicznych jest dziś większa niż kiedykolwiek, co utrudnia firmom osiągnięcie trwałego wzrostu przychodów. Producenci mogą więc zdobywać przewagę konkurencyjną, oferując rozwiązania kompleksowe, odpowiadające potrzebom klientów. Dowodzi tego analiza działania najszybciej rozwijających się spółek ujętych w rankingu TOP 50. ■



Axis Communications, pionier i lider w dziedzinie sieciowych systemów dozoru wizyjnego, ponownie zanotował dwucyfrowy wskaźnik wzrostu. Podstawową działalnością spółki nadal pozostaje telewizja



Axis koncentruje się na rozwiązaniach zintegrowanych

Firma Axis rozszerza swoje portfolio o systemy kontroli dostępu oparte na rozwiązaniach sieciowych oraz urządzenia audio, w dalszym ciągu traktując telewizję dozorową jako działalność podstawową.

dozorowa, lecz Axis rozszerza ofertę o kontrolę dostępu opartą na rozwiązaniach sieciowych, a także domofony oraz głośniki i megafony, udostępniając w ten sposób rozwiązania zintegrowane.

Zakładom produkcyjnym, w których wszystkie systemy zabezpieczeń działają w sieci, Axis oferuje np. kamery termowizyjne wykrywające podejrzaną aktywność osób na granicy chronionego obiektu. W sytuacji detekcji system DSO emituje komunikat nakazujący intruzowi oddalenie się. Pracownicy firmy, dostawcy lub podwykonawcy mogą wtedy skontaktować się z operatorem znajdującym się wewnątrz obiektu za pośrednictwem interkomu IP, a pracownicy posiadający identyfikatory – przejść przez bramę, korzystając z systemu kontroli dostępu. – Mamy więc detektor ochrony obwodowej z możliwością rozszerzenia o DSO oraz kontrolę dostępu zamiast tylko jednej kamery – wyjaśnił Edwin Roobol, dyrektor regionu Europy Środkowej w Axis Communications. – Zauważyliśmy większe zainteresowanie zintegrowanymi rozwiązaniami security i w tym obszarze umacniamy swoją pozycję. W roku 2016 dokonaliśmy trzech przejęć: 2N, Citilog i Co-

Ray Mauritsson
prezes i dyrektor generalny
Axis Communications

gnimatics, aby rozwinąć i poszerzyć naszą ofertę rozwiązań kompleksowych. Dało to impuls do rozpoczęcia nowych przedsięwzięć biznesowych i prac badawczo-rozwojowych, mających na celu opracowanie rozwiązań atrakcyjnych dla naszych odbiorców końcowych – dodał Ray Mauritsson, prezes i dyrektor generalny Axis Communications.

„Zauważyliśmy większy popyt na zintegrowane rozwiązania security – umacniamy swoją pozycję w tym obszarze”.

Po przejęciu dwa lata temu firmy Axis przez koncern Canon coraz głośniej o możliwościach synergii ich działania. – Mocną stroną Canona jest optyka i posiadane patenty oraz wydajność i zdolno-

ści produkcyjne. Są to obszary, w których liczymy na współpracę i potencjalne korzyści – powiedział Edwin Roobol. Axis wprowadził już do sprzedaży kamerę łączącą jego technologię z optyką Canon. Jednocześnie przejął w całości marketing i sprzedaż wszystkich sieciowych urządzeń telewizji dozorowej Canona na rynkach EMEA



Sukces TKH ma źródło w ofercie dla specyficznych użytkowników

Grupa TKH prowadzi działalność w zakresie ochrony w trzech głównych obszarach: maszyn dla przemysłu opoziarskiego, kabli i rozwiązań dla budownictwa. Blisko 60-procentowy wzrost przychodów uplasował



Dahua uważa video+ za przyszłość telewizji dozorowej

Liquan Fu
prezes
Dahua Technology

Segment dozoru wizyjnego wyszedł poza obszar tradycyjnych zabezpieczenia, a branża migruje w kierunku, który Dahua określa jako video+.

Dahua Technology znacznie awansowała w rankingu TOP 50. Spółka, której łączne przychody sięgają 1,5 mld dol., plasuje się obecnie na 4. miejscu pod względem sprzedaży oraz na 5. pozycji, jeśli chodzi o wzrost przychodów. Znaczną część przychodów firmy stanowią wpływy uzyskiwane za granicą.

– Uważamy, że działania firmy w zakresie ekspansji zagranicznej pomogły nam w utrzymaniu szybkiego tempa wzrostu w ostatnich dwóch latach. Dahua posiada ponad 20 oddziałów poza granicami Chin. Rozwijaliśmy te lokalizacje, aby zapewnić lokalnym rynkom wyższą jakość obsługi oraz szybszą reakcję na ich potrzeby – powiedział Liquan

Fu, prezes Dahua Technology. Segment telewizji dozorowej notuje dynamiczny rozwój, toteż Dahua co roku przeznacza ok. 10% przychodów ze sprzedaży na badania i rozwój nowych technologii. Firma dokonała znaczących postępów w zakresie algorytmów rozpoznawania twarzy dzięki zastosowaniu technologii sztucznej inteligencji. Pobiła przy tym rekord w rozpoznawaniu twarzy w bazie LFW¹⁾, pokonując takie firmy, jak Google. Według Dahua Technology segment dozoru wizyjnego wyszedł poza obszar tradycyjnych zabezpieczeń, a branża zmierza w kierunku, który spółka określa jako video+, czyli dozór wizyjny wspomagany przez big data i sztuczną inteligencję. Określenie video+ można także scharakteryzować jako połączenie dwóch funkcji: „dozoru wizyjnego o wielowymiarowym aspekcie” oraz „dozoru wizyjnego o wielowymiarowych zastosowaniach”.

Pierwsza uwzględnia informacje przestrzenne o obiekcie i otoczeniu oraz rozpoznawanie głosu i identyfikację na podstawie cech biometrycznych, druga ma na celu wspieranie pełnej gamy zastosowań biznesowych, takich jak inteligentne miasta, inteligentny transport, przemysłowy system wizyjny²⁾ oraz automatyczne systemy alarmowania i podejmowania decyzji.

Według Dahua obecna tendencja konsolidacji branży ulegnie niebawem spowolnieniu, pojawi się natomiast wielu nowych graczy. Według firmy rynek security poszerza się ze względu na wdrażanie nowych technologii, które umożliwią działanie video+. To właśnie ma przyciągnąć na rynek zabezpieczeń technicznych nowych graczy pochodzących głównie z branży oprogramowania i posiadających doświadczenie w zakresie sztucznej inteligencji. ■

¹⁾ Labeled Faces in the Wild (LFW) – baza fotografii twarzy służąca do badań nad technologiami ich rozpoznawania.
²⁾ Przemysłowy system wizyjny służy najczęściej do sprawdzania cech fizycznych obiektów takich jak wymiary, kształt, kolor, stan powierzchni (połysk, chropowatość, nadruk itp.). Dane pozyskane przy jego użyciu stanowią podstawę do podjęcia odpowiedniej decyzji, np. o kolejnym etapie procesu wytwórczego.

firmę na 3. miejscu pod względem dynamiki sprzedaży. – W obszarze tych trzech filarów jesteśmy drugą największą firmą i osiągnęliśmy największy wzrost – powiedział Magnus Ekerot, dyrektor generalny Security Vision Group, wchodzącej w skład TKH.

Grupa TKH jest właścicielem 16 spółek. Dostarcza rozwiązania z dziedziny security przeznaczone dla odbiorców siedmiu głównych segmentów: parkingowego, morskiego, naftowo-gazowego, infrastruktury, ochrony zdrowia,

monitoringu miejskiego oraz administracji rządowej.

Security Vision Group, dzięki wsparciu pozostałych podmiotów z grupy TKH, oferuje rozwiązania kompleksowe. Jedną z przykładowych realizacji przytaczanych przez Magnusa Ekerota jest Międzynarodowy Trybunał Sprawiedliwości w Hadze, gdzie spółka dostarczyła okablowanie, kamery telewizji dozorowej, system interkomowy oraz system sygnalizacji włamania i napadu. – Klient kupuje rozwiązanie kompleksowe od jednej spół-

ki, a ona obsługuje go poprzez certyfikowanych instalatorów i partnerów przeszkolonych w montażu. Może również oferować mu akcesoria, przewody i oprzyrządowanie. Klient nie potrzebuje żadnych pośredników – podkreślił Magnus Ekerot. Według firmy kluczem do sukcesu jest jej zdolność do wspierania strategii bezpieczeństwa użytkownika końcowego poprzez oferowanie mu nie tylko specjalistycznych, ale także konwencjonalnych zabezpieczeń technicznych.

– Daje to TKH wyjątkową pozycję. Przykładowo spółka z branży naftowej, w której aktywnie działamy, potrzebuje kamer do dozoru bram i ogrodzenia. Ale na jej terenie są również wykonywane określone procesy, które należy monitorować na wypadek wystąpienia pożaru, przecieków czy ognisk wysokiej temperatury. My oferujemy specjalistyczne rozwiązania, niezwykle inteligentne urządzenia, odpowiadające na potrzeby najbardziej wymagającego użytkownika – podsumował Magnus Ekerot. ■

Hikvision stawia na ekspansję na rynki zagraniczne

Firma Hikvision rozpoczęła działalność wychodzącą poza tradycyjnie pojmowany segment telewizji dozorowej i wkraczając przy tym na obszary, w których niezbędne jest łączenie dozoru wizyjnego, sztucznej inteligencji i big data.

Firma zajęła 1. miejsce w rankingu TOP 50, przecinając wszelkie spekulacje dotyczące tego, czy chiński gigant w dziedzinie dozoru wizyjnego zdoła się wspiąć na szczyt. Spółka wyszła na prowadzenie, osiągając 3,5 mld dol. przychodu w 2015 r. Ten rekordowy poziom sprzedaży zapewnił 43,6-procentowy wzrost w porównaniu do roku 2014, stawiając Hikvision na 4. miejscu w kategorii dynamiki wzrostu sprzedaży. Dochody z zagranicy stanowią obecnie większą część łącznych przychodów spółki. Keen Yao, wiceprezes International Business Center w Hikvision, podkreśla wzmożoną ekspansję na rynki zagraniczne. – *Posiadamy 28 oddziałów na całym świecie i zatrudniamy za granicą ponad 700 pracowników, gwarantując lokalne wsparcie klientów. To jeden z powodów, dla których w ostatnich latach możliwe było osiągnięcie tak szybkiego tempa wzrostu naszej działalności poza granicami kraju* – powiedział.

W branży, w której obserwuje się coraz większą rywalizację i bezpardonową wojnę cenową wypowiedzianą przez chińskie firmy, także Hikvision rozpoczęła działalność poza tradycyjnie pojmowanym segmentem telewizji dozorowej,



Keen Yao
wiceprezes
Hikvision Digital Technology

wchodząc w obszary, w których niezbędne jest łączenie dozoru wizyjnego, sztucznej inteligencji i big data. Przykładowo w zastosowaniach ITS (inteligentne systemy transportowe) rozwiązanie Hikvision umożliwia detekcję twarzy kierowcy i ustalenie, czy jest on właścicielem pojazdu. W zastosowaniach domowych jest w stanie nauczyć się, kto jest członkiem rodziny, a kto obcym. Ponieważ przeprowadzanie niezwykle skomplikowanej analizy wymaga dużych mocy obliczeniowych, spółka nie-



dawno zawarła porozumienie z firmą Modivius (start-up wspierany przez Google), której jednostka przetwarzania obrazu Myriad 2 zastosowana w urządzeniach Hikvision odpowiada za funkcję „głębszego uczenia się”. Produkty zaprezentowano w ub. roku na targach Security China w Pekinie. Segment telewizji dozorowej nadal będzie podstawą działalności Hikvision, jednak spółka uważa big data za nieunikniony trend, dlatego kieruje swoją uwagę na rozwiązania i produkty w większym stopniu oparte na Internecie

Rzeczy (IoT). Zgodnie z tą koncepcją Hikvision przejął w ub.r. firmę Pyronix, brytyjskiego dostawcę systemów sygnalizacji włamania i napadu. Planowana jest silniejsza integracja systemów dozoru wizyjnego z SSWiN, dzięki czemu jedno zdarzenie będzie aktywować kolejne w ramach szerokiego środowiska IoT. Do innych zaawansowanych rozwiązań wdrożonych przez Hikvision, na razie głównie w Chinach, należy wykorzystanie dronów i robotów do prowadzenia dozoru w kluczowych obszarach niedostępnych dla ludzi. ■

„Posiadamy 28 oddziałów na całym świecie i zatrudniamy za granicą ponad 700 pracowników, gwarantując klientom lokalne wsparcie. To jeden z powodów, dla których w ostatnich latach było możliwe osiągnięcie tak szybkiego tempa wzrostu naszej działalności międzynarodowej”.

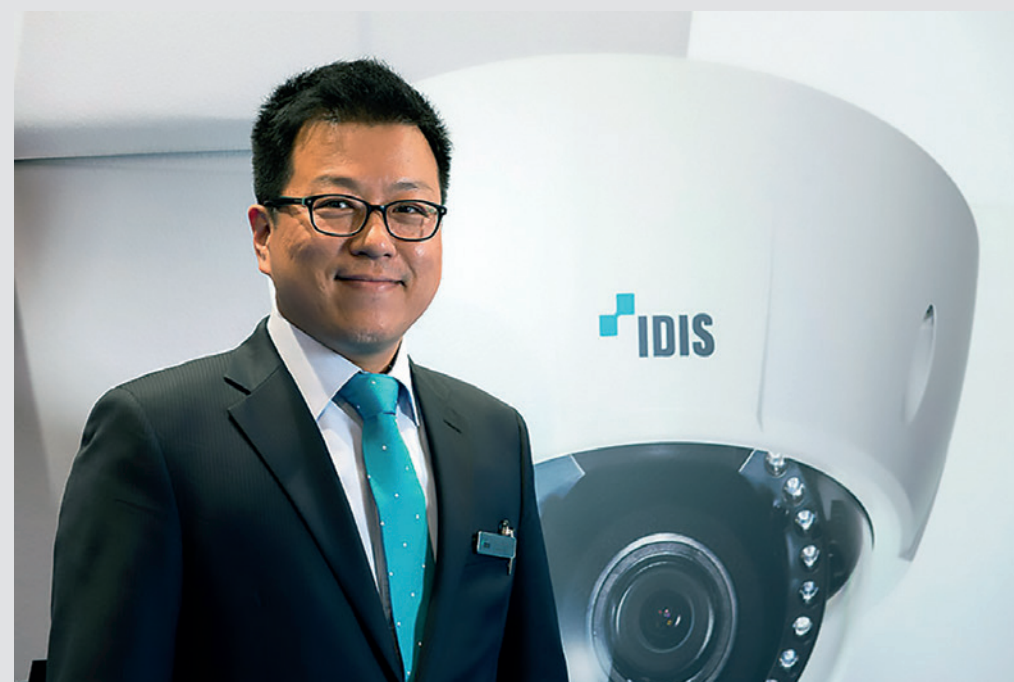


IDIS koncentruje się na rozwiązaniach kompleksowych, które zaspokoją różne potrzeby użytkowników przy niższym koszcie całkowitym.

W roku 2015 spośród producentów koreańskich najwyższy, blisko 25-procentowy wzrost przychodów odnotowała firma IDIS. W rankingu TOP 50 spółka zajmuje 17. miejsce pod względem przychodów, 10. pozycję, zważywszy na ich dynamikę. Jak twierdzi James Min, dyrektor generalny ds. sprzedaży w regionie EMEA, znaczny wzrost nastąpił we wszystkich regionach, szczególnie w obu Amerykach oraz krajach Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki.

Zdaniem Jamesa Mina największym problemem dla branży jest obecnie zalew tanich i niskiej jakości kamer IP, prowadzący do wojny cenowej, która skutkuje pogorszeniem jakości produktów i niezadowolaniem klientów. IDIS nie podąża tą ścieżką. Spółka skupiła się na rozwiązaniach kompleksowych, które zaspokajają różne potrzeby użytkowników przy niższym koszcie całkowitym. Przykładowo, dzięki oferowanym przez firmę szerokokątnym obiektywom 4K typu rybie oko użytkownik potrzebuje tylko jednej kamery zamiast kilku, aby objąć dozorowany większy obszar. Standard kompresji H.265 oraz własny koder IDIS Intelligent Codec wymagają z kolei mniejszego zapotrzebowania na przepustowość pasma oraz przestrzeni dyskowej na przechowywanie nagrań wysokiej jakości, co przyczynia się do dalszych oszczędności. – *Nasza strategia na rok 2016 zakłada, że staniemy się wiarygodnym dostawcą rozwiązań kompleksowych, skoncentrowanych na półki średniej i wysokiej. Nie sprzedajemy urządzeń, lecz sprawdzone rozwiązania obejmujące szeroki asortyment kamer, rejestratorów NVR i akcesoriów sieciowych* – powiedział James Min. – *Oferowane doskonałe rozwiązania nie polega na obniżaniu cen,*

IDIS przywiązuje szczególną wagę do bezpieczeństwa sieciowego



James Min
dyrektor generalny ds. sprzedaży
(region EMEA), IDIS

lecz na dostarczaniu klientom produktów wysokiej jakości w rozsądnej cenie, przy jednocześnie zapewnieniu niskich kosztów całkowitych podczas eksploatacji. W przyszłości spółka zamierza opracowywać więcej rozwiązań z wartością dodaną oraz skupić się na cyberbezpieczeństwie. – *DirectIP np. funkcjonuje we własnej dedykowanej sieci, aby uniknąć urządzeń jak kamery nie wykorzystano do włamania do sieci korporacyjnej. Korzystamy z własnej, opatentowanej*

struktury plików, co dodatkowo utrudnia włamanie, podczas gdy niektórzy inni producenci opierają się na systemie Windows lub ogólnodostępnym Linuksie – wyjaśnił James Min. – *W naszych rejestratorach NVR zainstalowano zastrzeżoną, wbudowaną wersję Linuksa, która nie jest ogólnie dostępna, a w komunikacji w sieci opieramy się na branżowym standardzie SSL/TLS oraz – w zależności od zapotrzebowania – na szyfrowaniu danych logowania, filtrowaniu IP, IEEE 801.1x i TLS/SMTP.* ■

OPTEX widzi potrzebę integracji

OPTEX zapowiada rewolucję, która zbliży nas do technologii dualnej.

W ubiegłym roku OPTEX odnotował ponad 9-procentowy wzrost sprzedaży, zajmując 16. pozycję w rankingu TOP 50 pod względem wzrostu przychodów. Jest to więc najszybciej rosnąca spółka wśród wszystkich dostawców japońskich. OPTEX został liderem w zakresie systemów sygnalizacji włamania i napadu przeznaczonych do różnorodnych zastosowań, w tym na rynki security i automatyki przemysłowej, w medycynie, ochronie środowiska i innych. W zastosowaniach security czujki OPTEX są wykorzysty-

wane w segmentach mieszkaniowym i komercyjnym oraz infrastrukturze krytycznej. Ten ostatni rynek należy do głównych źródeł przychodów firmy. Firma obserwuje zwiększone zainteresowanie czujkami ochrony zewnętrznej również na komercyjnym i mieszkaniowym rynku oświetleniowym.

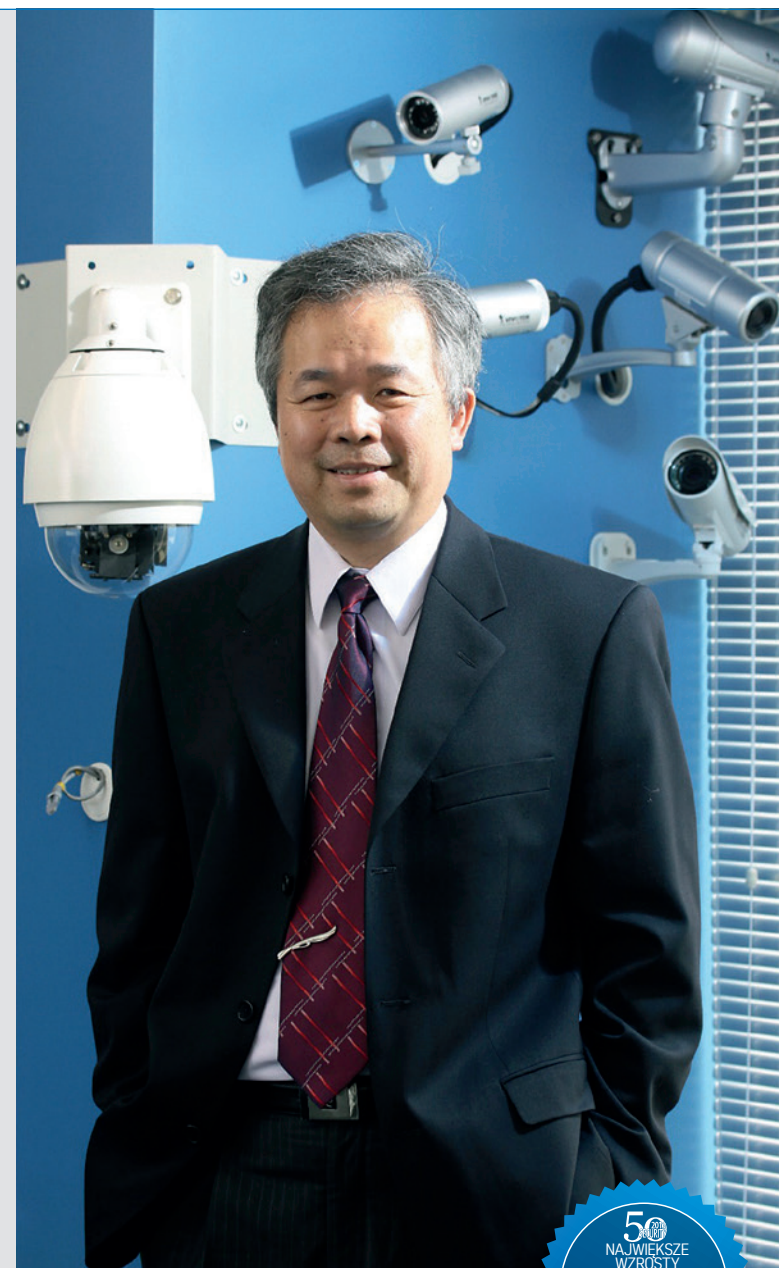
– Biorąc pod uwagę rozwój wydarzeń w Europie, zwiększoną aktywność terrorystyczną i ogólnoświatowe zagrożenie zwiększeniem liczby włamań do domów, coraz powszechniejsza staje się świadomość potrzeby posiadania systemów alarmowych.

Dostrzegamy m.in. wzrost zapotrzebowania na systemy ochrony perymetrycznej obiektów mieszkalnych wśród użytkowników końcowych – podkreślił Jacques Vaarre, zastępca dyrektora zarządzającego w firmie OPTEX Europe. Czujki OPTEX są popularne, niezawodne i cieszą się renomą na całym świecie. – W otoczeniu zewnętrznym na pracę kamer oddziałuje światło, cienie, owady czy poruszająca się roślinność. Z tego powodu tradycyjne czujki ruchu czy detektory laserowe informują nas jedynie, że coś się wydarzyło, ale nie są w stanie zinterpretować, co konkretnie było przyczyną. Dzięki kamerze można to zobaczyć. Dlatego trend, a raczej nadchodząca rewolucja, którą dostrzega firma OPTEX, zbliża nas do technologii dualnej, czyli niezawodnego połączenia dwóch technologii detekcji, które mogą się wzajemnie wspierać – powiedział Jacques Vaarre. Przykładem przytaczanym przez Vaarre'a jest wieża widokowa, u której podstawy zamontowano laserowe czujki OPTEX wykrywające wspinańce. Są one zintegrowane z główną platformą VMS stosowaną już wcześniej. Podniosło to poziom niezawodności rozwiązania, a w efekcie także satysfakcję klienta.

W zakresie kontroli dostępu czujki OPTEX mogą być integrowane np. z drzwiami obrotowymi w obiektach infrastruktury krytycznej, zapobiegając podwójnym wejściom (tzw. metodą „na barana”). Oprócz rozwiązań do ochrony perymetrycznej i kontroli dostępu OPTEX obsługuje znaczną część azjatyckiego rynku analizy w segmencie sprzedaży detalicznej, dostarczając narzędzia do zliczania osób i zarządzania kolejkami dla małych sklepów, dużych sieci i wielkich przedsiębiorstw. – Odbywa się to za pośrednictwem naszej spółki zależnej Giken Trastem, do której należy 60% japońskiego rynku analityki wizyjnej (VCA) dla handlu – zaznaczył Vaarre. – Według firmy rynek analityki w handlu detalicznym w Europie i Ameryce Północnej będzie się rozwijał, co daje szansę na dodatkowe realizacje dla branży security.

W zastosowaniach security czujki OPTEX są wykorzystywane w segmentach mieszkaniowym i komercyjnym oraz infrastrukturze krytycznej.

Jacques Vaarre
zastępca dyrektora zarządzającego, OPTEX Europe



Owen Chen
prezes
VIVOTEK



VIVOTEK skupia się na współpracy z partnerami

Firmy z branży security przykładają większą wagę do rozwiązań specjalistycznych, opracowanych we współpracy z odpowiednimi partnerami.

Tajwański VIVOTEK ma za sobą udany rok 2015, w którym przychody sięgnęły 120,4 mln dol., co oznacza wzrost o 14,9% w stosunku do roku poprzedniego. Dobra

Firma czerpie z know-how firm działających w tym samym ekosystemie, ale w innych obszarach i zastosowaniach.

passa trwała także w 2016 r. Co ważne, spółce udało się utrzymać wzrost we wszystkich kolejnych miesiącach. Według Owena Chena, prezesa VIVOTEK, wskaźniki wzrostu są dowodem na skuteczność aktualnej strategii firmy, stanowiącej odpowiedź na masową sprzedaż i konkurencję cenową w branży security. Spółka dokonała przekształceń w swoim zespole B+R, aby podnieść jego skuteczność i produktywność. Wprowadzono m.in. technologię Smart Stream II uzupełniającą standard kompresji H.265, co pozwoliło obniżyć wymaganą przepustowość łącza i zapotrzebowanie na przestrzeń do przechowywania danych nawet o 80%.

Najistotniejsze jednak według Owena Chena jest to, że firmy z rynku zabezpieczeń obecnie przykładają większą wagę do oferowania rozwiązań, nie zaś do pojedynczych produktów. – To dzięki technologii Internetu Rzeczy (IoT). Zapotrzebowanie na różne urządzenia mobilne, łączące się z siecią domy i samochody, a także drony i roboty wywierają również wpływ na rozwój tradycyjnych produktów i technologii z dziedziny zabezpieczeń. Dlatego nieszablone myślenie o rozwiązaniach do zastosowań spoza rynku security ma niebagatelne

znaczenie – podkreślił Owen Chen.

W tym kontekście VIVOTEK rozpoczął poszukiwanie odpowiednich partnerów. Prezes firmy podkreśla, że czerpanie z know-how firm działających w tym samym ekosystemie, ale w innych obszarach i zastosowaniach umożliwiło szybkie opracowanie nowych rozwiązań.

Partnerami w ekosystemie firmy są głównie zewnętrzni producenci oprogramowania i sprzętu. Niedawno VIVOTEK poinformował o nawiązaniu współpracy technologicznej z austriackim NETAVIS Software, specjalizującym się w systemach telewizji dozorowej IP opartych na rozwiązaniach serwerowych oraz zintegrowanej analizie obrazu wideo. Pozwoli to na opracowanie produktu do dokładnego trójwymiarowego zliczania osób, połączonego z platformą NETAVIS w zakresie analityki biznesowej.

Wcześniej VIVOTEK podpisał strategiczne porozumienia z kilkoma spółkami. Firma Genetec pomoże dostarczać nowe, oparte na chmurze rozwiązanie dozoru wizyjnego jako usługi (VSaaS) – Stratocast. Z kolei partnerstwo z Videonetics i Neural Labs przyczyni się do rozwoju produktów z zakresu identyfikacji numerów tablic rejestracyjnych.

– W sieciowym świecie przyszłości jedna firma nie będzie w stanie samodzielnie dostarczać wszystkich technologii i rozwiązań – zauważył Owen Chen. – Dlatego powinniśmy współpracować w ramach swojego ekosystemu, by zapewnić spółce stabilną pozycję.

Zmiana kursu receptą na przetrwanie

Na rynku zabezpieczeń technicznych zachodzi obecnie sporo zmian, które powodują, że wiele firm musiało zastanowić się nad swoją strategią działania i ponownie ją przeanalizować. Niektórzy mają tę analizę za sobą i podjęli już decyzję o zmianach kursu.

Branża zabezpieczeń technicznych znalazła się w trudnym okresie. Spowolnienie gospodarcze na świecie oraz wzrost znaczenia producentów chińskich wywołały zamieszanie na rynkach, skłaniając wiele firm do podjęcia zdecydowanych kroków zmierzających do zmian organizacyjnych. Ze sprawozdania przygotowanego w 2016 r. przez brytyjską firmę badawczą IHS wynika, że całkowita wartość sprzedaży produktów dozoru wizyjnego zmniejszyła się nie ze względu na niższy wolumen sprzedaży, lecz z powodu spadku cen podyktowanego przede wszystkim poszerzeniem się konkurencji (głównie cenowej) ze strony producentów z Chin. Firmy z branży security rozważają różne warianty sprostania stojącym przed nimi wyzwaniom. Niektóre zdecydowały się na wzmocnienie poprzez fuzje i przejęcia, inne rozbudowały swoje portfolio

o produkty wykraczające poza ich tradycyjne obszary działalności. Część natomiast nie udźwignęła ciężaru rywalizacji – zrezygnowała z konkurencji na rynku niskich kosztów produkcji i przekazała tę produkcję w outsourcing. ■



Dave Petratis
prezes, Allegion



W 2016 r. amerykańska firma Allegion, dostawca rozwiązań z zakresu kontroli dostępu, przeprowadziła kilka ważnych przejęć. Pomogły one wzmocnić jej pozycję na rynku. Jednak mimo to przychody spółki ze sprzedaży urządzeń i systemów kontroli dostępu spadły o prawie 2,5% względem poprzedniego roku.

Allegion chce zwiększyć udział w rynku

Mimo kilku istotnych przejęć przychody firmy pozostały jednak na niskim poziomie.

ności branży security. Z tego względu niewiele firm będzie w stanie poradzić sobie z komunikacją w ramach globalnych protokołów dostępu. W regionie Azji i Pacyfiku firma przejęła trzy spółki: Milre, będącą drugą co do wielkości firmą w branży zabezpieczeń elektronicznych w Korei Południowej, oraz australijskie FSH i Brio. Sam Allegion działa w branży kontroli dostępu już od kilkudziesięciu lat. Globalne marki należące do firmy obejmują teraz: Schlage, LCN, Von Duprin, SimonsVoss i Interflex. Pod względem obrotów to obecnie druga na świecie firma kontroli dostępu.

nologii urządzeń działających w sieci, tzw. *connected world*. – Jednym z najważniejszych obszarów zainteresowania firmy Allegion jest konwergencja rozwiązań mechanicznych i elektronicznych – podkreślił Dave Petratis. – *SimonsVoss to silna marka, która łączy nowoczesne technologie, dużą żywotność baterii oraz miniaturyzację produktów, czyli innowacje, które przynoszą ogromne korzyści klientom i są związane z tą konwergencją.*

Aby zrealizować wyraźnie sprecyzowane plany uzyskania większego udziału w rynku, firma planuje rozszerzenie działalności w Europie i na innych kontynentach. Jest przekonana, że rynek europejski będzie oferował coraz większe możliwości rozwoju w miarę integrowania elektroniki z systemami mechanicznymi. Kierownictwo firmy podkreśla, że Allegion wyróżnia się spośród konkurencji otwartymi protokołami i bogatym portfolio realizacji. – *Stosujemy otwarte protokoły, by urządzenia mogły zapewnić wymianę informacji z systemami zarządzania budynkiem BMS oraz systemami kontroli dostępu. Chcemy oferować klientom system współpracujący z innymi działającymi już w obiektach* – wyjaśnił Dave Petratis. – *Naszym ostatnim sukcesem jest współpraca z Apple. W salonach tej marki można kupić nasze zamki. Dzięki technologii IoT stałyśmy się częścią platformy Apple HomeKit. Rozwój, rentowność i innowacyjność to główne czynniki wzrostu, do których dąży nasza firma i nasi pracownicy.* ■

Pod względem obrotów Allegion to obecnie druga na świecie firma kontroli dostępu. Należą do niej marki: Schlage, LCN, Von Duprin, SimonsVoss i Interflex.

– *Ze względu na mechaniczną naturę urządzeń kontroli dostępu rynki tej branży mają charakter lokalny w przeciwieństwie do rynku dozoru wizyjnego, bardziej powszechnego i jednolitego* – powiedział Dave Petratis, prezes firmy Allegion. – *W Europie dynamika rynku KD kształtuje się różnie w poszczególnych krajach, np. zamek stosowany w Portugalii jest inny niż ten, którego używa się w Niemczech. Rynek północnoamerykański wydaje się bardziej jednolity, ale z kolei tam wymagania zawarte w kodeksach doboru praktyk i normach są różne dla firm z Nowego Jorku i Los Angeles. To jedne z czynników przyczyniających się do złożo-*

– *Mówiąc o technologii, myślimy o software i firmware, kwestiach miniaturyzacji, żywotności baterii i dostosowaniu rozwiązań do konkretnych zastosowań* – tłumaczy prezes firmy. – *Pracujemy w różnych regionach i na różnych rynkach. Dla Allegion ważne jest portfolio marek, ponieważ dzięki ich technologiom firma może oferować rozwiązania odbiorcom z różnych specyficznych segmentów rynku.* Ponad rok temu firma kupiła SimonsVoss. Dzięki temu przejęciu Allegion oferuje teraz urządzenia kontroli dostępu, które są mniejsze, bardziej inteligentne i mogą odegrać stylizującą rolę w rozwoju tech-

Przejęcia wzmacniają pozycję FLIR jako dostawcy kompleksowych rozwiązań. Firma nadal będzie też oferować systemy o architekturze otwartej

FLIR, znany producent kamer termowizyjnych, poszerza ofertę o kamery pracujące w zakresie światła widzialnego.

Firmą, która w ostatnich latach dokonała poważnych zmian w portfolio produktów, jest bez wątpienia FLIR Systems, producent kamer termowizyjnych. Stało się to

głównie za sprawą kilku przejęć przeprowadzonych w ostatnim czasie, np. w 2016 r. firma kupiła spółkę DVTEL.

W roku 2015 przychody FLIR ze sprzedaży produktów telewizji dozorowej spadły o 3,3%, głównie ze względu na zmniejszające się wciąż zapotrzebowanie ze strony klientów amerykańskich z sektora administracji rządowej oraz spadek przychodów ze sprzedaży linii produktowych, takich jak specjalistyczne kamery *airborne* (montowane w samolotach i śmigłowcach) oraz systemy zintegrowane. Pion urządzeń security nadrobił jednak z nadstatkiem te straty dzięki 26,5-procentowemu wzrostowi przychodów.

– Dzięki naszej nowej ofercie cenowej i portfolio produktów zwróciliśmy się ku segmentowi niższych cen i niższej specjalizacji – powiedział David Montague, dyrektor ds. sprzedaży urządzeń security na region EMEA w firmie FLIR Systems.

– Część segmentu sprzętu termowizyjnego przekształcamy na produkty z segmentu towarów powszechnego dostępu. Klienci kupują takie urządzenia od dystrybutora. Nie mówimy tu więc o realizacji specjalistycznych projektów, lecz o prostej sprzedaży towarów.

Strategia biznesowa, polegająca na kupnie kilku spółek branży security, ma na celu zbliżenie firmy do dostawców rozwiązań kompleksowych. Choć ten plan jest wprowadzany w życie, John Distelzweig wskazał, że spółka nadal oferuje produkty w pełni

kompatybilne z architekturą otwartą.

– Nasze kamery są zgodne ze standardem ONVIF i mają certyfikaty zgodności z innymi systemami telewizji dozorowej. Nigdy z tego nie zrezygnujemy. W tej branży bardzo duże znaczenie ma to, by utrzymać otwartość architektury i wszechstronną kompatybilność – dodał John Distelzweig. – Dlatego do naszych systemów dozoru wizyjnego włączamy kamery różnych producentów, z kolei nasze kamery są kompatybilne z różnymi systemami VMS. Nie chcielibyśmy znaleźć się w kategorii mniej lub bardziej zamkniętych systemów. Nasza strategia jest inna. Wierzymy, że przyszłość branży i nasza siła leżą w możliwości współpracy z produktami różnych marek, dzięki czemu możemy oferować dodatkowe funkcje.

Należy jednak podkreślić, że zdecydowanie trudniej zbudować system z elementów pochodzących od wielu producentów.

– Nasze produkty obejmują przede wszystkim rozwiązania kompleksowe i przekrojowe, a nie rozwiązania dla konkretnych segmentów – dodał David Montague. – Mimo to, dzięki przejęciu firmy DVTEL, nasze systemy dozorowe mogą także zapewniać specyficzne potrzeby konkretnych odbiorców, np. w sektorze handlu użytkownicy mogą chcieć poznać liczbę osób wchodzących do sklepu. Oferujemy więc konkretne aplikacje, które mają zastosowanie w różnych segmentach rynku. ■



John Distelzweig
wiceprezes i dyrektor zarządzający działu produktów security, FLIR Systems

Poprzez przejęcie kilku spółek branży security FLIR Systems ma się stać dostawcą rozwiązań kompleksowych.



Geutebrueck koncentruje się na wybranych grupach klientów

Skoncentrowanie się na wybranych grupach klientów i rozwiązywanie ich problemów pomogło firmie stawić czoła wyzwaniom na rynku.



Niemiecka firma GEUTEBRUECK stwierdziła, że trudniej utrzymać konkurencyjność w branży security, skupiając się jedynie na produktach. W stawieniu czoła temu wyzwaniu pomaga strategia polegająca na koncentrowaniu się na wybranych segmentach klientów i dostarczaniu rozwiązań dostosowanych do ich potrzeb. – Skupiamy się na konkretnych grupach użytkowników i rozmawiamy z nimi bezpośrednio o ich problemach, a także o rozwiązaniach, które możemy im zaoferować – powiedziała Katharina Geutebrück, dyrektor zarządzająca firmy. – Gdy rozmawiamy o ich oczekiwaniach, o tym, jak je spełnić i jakie korzyści można przy tym osiągnąć, nie musimy ograniczać się tylko do oferowania produktów. Rozmawiamy o zwrocie z inwestycji uzyskiwanym dzięki stosowaniu danego rozwiązania.

Katharina Geutebrück
dyrektor zarządzająca, GEUTEBRUECK

Oprócz systemów security GEUTEBRUECK oferuje rozwiązania i usługi doradcze w zakresie optymalizacji oraz zabezpieczania operacyjnych procesów biznesowych, głównie na potrzeby logistyki i produkcji.

Przykładem specyficznego rynku docelowego dla firmy jest logistyka. Nie jest to jednak segment zupełnie nowy dla GEUTEBRUECK, chociaż wcześniej był określany jako bezpieczeństwo łańcucha dostaw.

– Patrzymy na cały łańcuch: od zamówienia po dostawę – podkreśliła Katharina Geutebrück. – Na każdy proces, w ramach którego towary są przenoszone z punktu A do punktu B.

Oprócz systemów typowych dla branży security firma GEUTEBRUECK oferuje rozwiązania i usługi doradcze w zakresie optymalizacji i zabezpieczania operacyjnych procesów biznesowych, zwłaszcza na potrzeby logistyki i produkcji.

– Oferujemy systemy dozorowania wizyjnego zapewniające ochronę przed zagrożeniami z zewnątrz, a także pomagamy zoptymalizować procesy logistyczne i zwiększyć ich efektywność. Nazywamy to „obrazowaniem wartości” – powiedziała dyrektor zarządzająca. – Nie są to zastosowania związane bezpośrednio z bezpieczeństwem. Chodzi raczej o odkrywanie korzyści płynących z tych procesów, w tym przypadku ewentualnych kosztownych błędów pracowników lub uszkodzenia towarów przez osoby trzecie.

Spółka stawia również na bezpośredni kontakt z odpowiedzialnymi za procesy produkcyjne i logistyczne decydentami we współpracujących z nią firmach i organizacjach. Rozwiązania dla nich obejmują jednak nie tylko dozor wizyjny.

– Sam obraz z kamer nic nie znaczy – podkreśliła Katharina Geutebrück. – Konieczne są informacje dodatkowe, które powiedzą nam, co musimy zobaczyć, aby obraz był użyteczny. A użyteczny obraz wizyjny to taki, który dostarcza odpowiednich informacji dokładnie wtedy, kiedy tego potrzebujemy, i przyczynia się do usunięcia błędów, zanim przełożą się na zbędne koszty. Umożliwia też wykrycie sprawców ewentualnych szkód oraz pomaga zaoszczędzić czas i pieniądze. Informacje dodatkowe mogą pochodzić z analizowanego obrazu wizyjnego lub być uzyskiwanie dzięki współpracy systemu zarządzania telewizją dozorową z systemem innego dostawcy, np. zarządzającym magazynami.

Wraz z postępem technicznym coraz większe znaczenie dla branży security mają także takie koncepcje, jak Internet Rzeczy (IoT). To coraz bardziej istotne w tworzeniu rozwiązań dostosowanych do wymagań niektórych segmentów. ■

Mobotix wykorzysta mocne strony nowego właściciela

Właścicielem firmy MOBOTIX od 2016 r. jest japońska Konica Minolta.



Wydarzeniem roku dla firmy MOBOTIX było jej przejście przez japońską grupę Konica Minolta, specjalizującą się w rozwiązaniach do drukowania i zarządzania biurem. MOBOTIX stara się to wykorzystać, aby wzmocnić swoją pozycję na rynku security. W rozmowie z „a&s International” Uwe Barthelmes, dyrektor ds. marketingu w MOBOTIX, powiedział, że ma ona interesujący plan wykorzystania technologii obu firm. Jako przykład podał oferowaną przez japońską firmę technologię LiDAR 3D, którą można połączyć z technologią wizyjną i termowizyjną firmy MOBOTIX w jeden system.

– Połączenie technologii LiDAR 3D, technologii wizyjnej i termowizyjnej oraz opartych na nich rozwiązań umożliwi powstanie nowej generacji produktów z zakresu ochrony obwodowej – powiedział Uwe Barthelmes. – Oznacza to możliwość generowania informacji „trójwymiarowych”, np. o odległości i rozmiarach obiektów. Dzięki temu możemy sobie wyobrazić bardziej niezawodne systemy alarmowe, które np. ograniczają liczbę fałszywych alarmów powodowanych przez małe zwierzęta czy inne nieistotne czynniki.

Takie zastosowanie pozwoli wprowadzić nową generację czujek, łączącą technologię czujników optycznych i termicznych z technologią LiDAR 3D. Dzięki temu połączeniu firmy będą mogły wykorzystać synergię różnych technologii. To istotne także z biznesowego

punktu widzenia: każda z firm ma własne portfolio klientów, więc w pewnym zakresie będą się nimi dzieliły. – Konica Minolta ma bardzo mocną pozycję na rynku druku i zarządzania biurem. W wielu krajach prowadzi świetnie prosperujące oddziały. Obecnie pracujemy nad możliwością połączenia zasobów i wymiany doświadczeń, które mogą przynieść korzyści obu firmom – dodał dyrektor ds. marketingu w firmie MOBOTIX. Baza klientów jest dość zróżnicowana. Są to przede wszystkim użytkownicy końcowi, tacy jak małe biura, prywatne gabinety lekarskie, biura księgowe czy gospodarstwa domowe. Nowością w firmie są też rozwiązania plug & play, które może teraz oferować klientom do samodzielnego montażu. Jeden z nich – wideodomofon IP T25 – jest przeznaczony dla odbiorców

sektora mieszkalnego. Inne tego rodzaju rozwiązanie, zaprojektowane wspólnie z Tandberg Data, obejmuje kamery MOBOTIX i serwer NAS.

– Wcześniej użytkownicy końcowi nie odważyliby się samodzielnie przeprowadzać instalacji urządzeń security – zaznaczył Uwe Barthelmes. – Być może zaangażowałby instalatora, żeby zamontował kamery, którymi po uruchomieniu można już zarządzać we własnym zakresie. A może ten położyłby jedynie kable, ale nie znalazłby się na urządzeniach IP. Dzięki nowym rozwiązaniom plug & play użytkownik może przeprowadzić instalację samodzielnie, a jednocześnie bardzo łatwo. Wszystkie elementy, w tym kamery czy serwer NAS, są już wstępnie skonfigurowane. Ryzyko niepowodzenia takiej instalacji jest dla klienta niewielkie. ■

IndigoVision rezygnuje z produkcji sprzętu na rzecz oprogramowania

Przychody firmy w 2015 r. spadły o 23% w porównaniu do poprzednich 12 miesięcy.



IndigoVision należy do firm, które w 2015 r. odnotowały drastyczny spadek przychodów. W tym właśnie okresie sprzedaż spadła o 23% w stosunku do poprzednich 12 miesięcy. Firma tłumaczy ten fakt agresywną konkurencją ze strony producentów chińskich i zaznacza, że rok 2016 był dla niej zdecydowanie lepszy. W pierwszej połowie 2016 r. odnotowała znaczną poprawę, a straty zostały odrobione.

Obecnie IndigoVision stawia na współpracę z producentami chińskimi, traktując to posunięcie jako część własnej ścieżki do osiągnięcia sukcesu. W rozmowie z „a&s International” Marcus Kneen, prezes IndigoVision, wyjaśnił założenia nowej strategii:

– Ostatnie trzy lata były okresem diametralnych zmian na rynku security. Chiny wysunęły się na czoło producentów sprzętu dzięki strategii nastawionej na oferowanie niskich cen. Po zdobyciu pozycji lidera skupiły się na rozwijaniu kompetencji technicznych. Spodziewamy się, że także w zakresie technologii niedługo uzyskają czołową pozycję.

Taka sytuacja jest obserwowana na ich rynkach krajowych na Dalekim Wschodzie, gdzie mają uprzywilejowaną pozycję, a także na bardziej konkurencyjnych rynkach zachodnich. – Zmiany w branży stwarzają zagrożenia, ale i nowe możliwości rozwoju – podkreślił Marcus Kneen.

IndigoVision podjął decyzję o zakończeniu prac nad two-

żeniem nowych urządzeń. Specjalistyczną wiedzę na temat kamer telewizji dozorowej wykorzysta teraz, doradzając producentom OEM, by ci zapewнили produktom najwyższą jakość, z jakiej słyną urządzenia IndigoVision. Firma przeanalizowała swoją dotychczasową ofertę i zdecydowała się przesunąć siły techniczne na tworzenie oprogramowania. Ma to być rozwiązanie kompleksowe, w którym użytkownicy będą mogli swobodnie dobrać kamery, zdecydować o sposobie przechowywania materiałów wizyjnych, rodzaju zarządzania całym systemem dozoru wizyjnego i jego integracji.

Prezes zdradził, że w 2016 r. firma sprzedała 20–30% więcej sprzętu i oprogramowania pod względem wolumenu sprzedaży niż w poprzednim roku. Przewiduje, że ten trend utrzyma się także w 2017 r., a przychody dzięki zmianie strategii firmy będą bezpieczne.

– W IV kwartale 2015 r. firma wprowadziła na rynek system VMS w różnych wersjach dostosowanych do różnych odbiorców końcowych – podkreślił Marcus Kneen. – Myślę, że dostosowanie oprogramowania do specyficznych grup odbiorców pozwoli nam zdobyć większą część rynku. Nasze produkty obejmują teraz więcej poziomów cenowych: od rozwiązań na jedną do ośmiu kamer, po wdrożenia nawet na 40 tysięcy kamer. Dysponujemy więc ofertą dostosowaną do wymagań wszystkich segmentów klientów. ■

Magal chce zdobyć nowe segmenty rynku

Firma, która ma silne kompetencje w dziedzinie projektów, poświęci teraz więcej uwagi produktom.



Firma Magal Security Systems jest jednym z największych na świecie producentów rozwiązań do ochrony perymetrycznej (obwodowej). Ma dwa działy biznesowe: jeden zajmuje się projektami, drugi oferuje produkty. W roku 2016 sprzedaż pionu projektów spadła w stosunku do roku poprzedniego, podczas gdy przychody ze sprzedaży produktów wzrosły. Hagai Katz, wiceprezes ds. marketingu i rozwoju bizne-

su, stwierdził, że rynek pionu projektów nie gwarantuje już stabilnego rozwoju. Niepewna sytuacja wynika z tego, że w jednym roku można zrealizować ciekawy i intratny projekt, dzięki któremu cały rok będzie należał do udanych, a w kolejnym nie przeprowadzić już żadnej realizacji. W związku z tym firma zamierza wzmocnić swój pion produktowy. Realizacją tej strategii jest ubiegłoroczne przejście spółki Aimetis. Kupując tego kanadyjskiego dostawcę systemów VMS, Magal Security Systems mógł włączyć do swojego portfolio nowy rodzaj produktów. Dzięki temu firma specjalizująca się dotychczas w roz-

wiązaniach z zakresu ochrony obwodowej zdobyła nowe kompetencje, które pozwolą jej wzmocnić swoją obecność na rynku i wejść w nowe segmenty. To przejście pomoże poszerzyć ofertę i rozpocząć działalność na innych niż do tej pory obszarach rynku. – W ubiegłym roku poinformowaliśmy o przejściu spółki Aimetis, które pozwoliło nam wprowadzić do oferty nowe rozwiązania z zakresu telewizji dozorowej – powiedział Hagai Katz. – Wcześniej byliśmy aktywni głównie na rynku rozwiązań ochrony zewnętrznej, w takich obszarach jak granice, porty morskie, lotniska czy więzienia. Takie projekty stanowiły aż 90% naszych realizacji. Roz-

wiązania ochrony wewnętrznej czasem wchodziły w zakres tych projektów, ale nie był to nasz podstawowy produkt. Po włączeniu do portfolio systemów VMS proporcje się zmieniły. Większość zabezpieczeń jest jednak instalowana wewnątrz budynków, a jedynie część na zewnątrz.

Dzięki tak poszerzonej ofercie rozpoczęliśmy działalność w segmentach rynkowych, w których dotychczas nie byliśmy obecni, takich jak edukacja czy hotelarstwo. Z kolei znane nam projekty „safe city” dotyczą głównie przestrzeni zewnętrznych, ale są zdominowane przez kamery dozorowe i systemy VMS. Nie jest to więc dla nas rynek nowy, lecz teraz znacznie większy. ■

Izraelska firma ochrony obwodowej, dzięki przejściu spółki Aimetis, poszerza swoją ofertę o systemy VMS.



Sieger Volkers
dyrektor zarządzający,
Nedap



Nedap skupia się na cyberbezpieczeństwie

Większość firm oferuje rozwiązania end-to-end, Nedap jest wyjątkiem.

Główny rynek firmy Nedap, rynek klientów korporacyjnych, pozostaje stabilny mimo spowolnienia gospodarki europejskiej. Sytuacja gospodarcza ma obecnie ograniczony wpływ na zachowania zakupowe klientów korporacyjnych w zakresie inwestycji w zabezpieczenia, ponieważ do inwestowania w te rozwiązania zmusza ich coraz większe ryzyko zamachów terrorystycznych i ataków cybernetycznych. Wzrost sprzedaży na tym rynku nie jest duży, ale firma nie odnotowała spadku.

– To stabilny wzrost i stabilny rynek – stwierdził Sieger Volkers, dyrektor zarządzający działu Security Management w firmie Nedap. Coraz częściej odnotowuje się ataki hakerskie na duże firmy i instytucje. Nedap dostrzega to zjawisko i kładzie duży nacisk na kwestie związane z cyberbezpieczeństwem. Może tu wykorzystać własne doświadczenie z zakresu IT, bo w tej branży firma rozpoczęła działalność.

– Nasze działania polegają na zapewnieniu bezpiecznej kontroli dostępu gwarantowanej przez stosowane przez nas technologie – podkreślił Sieger Volkers. – Obserwujemy znaczące zmiany na rynku i uważam, że jesteśmy jedyną firmą, która potrafi zapewnić bezpieczeństwo od krytycznych elementów systemu, przez oprogramowanie, bazy danych, środowisko serwerowe, aż po karty i czytniki kart. Ma temu służyć połączenie sił

firm Nedap i AET Europe, mające na celu zapewnienie najwyższych poziomów bezpiecznego szyfrowania i uwierzytelniania. Dzięki temu dane przechowywane we wszystkich elementach systemu kontroli dostępu, a także łączność między nimi pozostaną bezpieczne.

Cechą wyróżniającą Nedap spośród innych firm na rynku jest koncentracja na oprogramowaniu mimo silnej tendencji do oferowania rozwiązań typu end-to-end.

– Wielu użytkowników końcowych korzysta z produktów kupionych wiele lat temu. Często mają problemy z modernizacją czy zmianą systemu kontroli dostępu na nowy. Ten system jest bowiem powiązany z wewnętrznymi bazami danych czy kamerami telewizji dozorowej. Decyzje o wyborze konkretnego

Sytuacja gospodarcza ma obecnie ograniczony wpływ na zachowania zakupowe klientów w zakresie inwestycji w zabezpieczenia. Do inwestowania w te rozwiązania zmusza ich coraz większe ryzyko zamachów terrorystycznych i ataków cybernetycznych.

systemu zostały podjęte lata temu, a firmy nadal są związane tymi wyborami. Nie mogą tego zmienić ze względów finansowych, nie zawsze mają na to fundusze. To główne wyzwanie, z którym mamy do czynienia codziennie – powiedział Sieger Volkers, przywołując punkt widzenia klientów.

– W przypadku starszych systemów, gdy firmy chcą przeprowadzić migrację, mogą jej dokonać w kilku etapach. Teraz nie muszą przenosić wszystkiego od razu – podkreślił Sieger Volkers. – Mogą to zrobić krok po kroku. W takiej sytuacji nie potrzebujemy przeprowadzać całej inwestycji w danym roku, a firma może rozłożyć te środki na kilka lat, stworzyć plan jej stopniowej realizacji i z czasem w pełni przejść na nowe systemy kontroli dostępu. W tym kontekście dobrym rozwiązaniem jest korzystanie z platform otwartych, które pozwalają na późniejsze dodanie dowolnego elementu. Nie zmuszają przy tym do zakupu całej linii produktowej. Na rynku przeprowadzono wiele fuzji i przejęć. Kiedy firma oferuje kilka rozwiązań,

konieczność posiadania systemów otwartych staje się jednym z priorytetów. Sieger Volkers podkreślił jednak, że ostatecznie klient i tak będzie chciał pracować z jednym systemem. ■

HIKVISION



TURBO HD 3.0

Wprowadzenie technologii Turbo HD 3.0 firmy Hikvision jest początkiem nowej ery na rynku CCTV. Technologia zapewnia transmisję rozdzielczości dwukrotnie wyższych niż full HD po kablu koncentrycznym. Trybrydowa kompatybilność zapewnia przełom w ewolucji transmisji analogowej, oferując obsługę wszystkich formatów wideo od kamer analogowych do HDTVI, AHD i IP.

Kluczowe cechy:

- Kompresja H.264+
- Transmisja nawet do 800 m w rozdzielczości Full HD
- Wysoka rozdzielczość – nawet do 5MP
- Zestaw funkcji SMART
- Funkcja Plug&Play



Hikvision Poland
The Park Warsaw, Budynek 1
ul. Krakowiaków 50
02-255 Warszawa
T +48 22 460 01 50
F +48 22 464 32 11
info.pl@hikvision.com

www.hikvision.com

NOWI GRACZE W RANKINGU

INTERESUJĄCE INNOWACYJNE SPÓŁKI ZYSKUJĄ PRZEWAGĘ

Większość uczestników tegorocznego rankingu TOP 50 to znane marki, pojawiło się też kilka nowych firm, m.in. ACTi, Digital Barriers, AxxonSoft, Costar Technologies i Identiv.

William Pao,
Prasanth Aby Thomas
a&s International

Firma ACTi rozpoczęła działalność jako tradycyjny producent urządzeń dozorów wizyjnego, ale z czasem na poważnie zajęła się analityką, chcąc poszerzyć ofertę dla klientów, przede wszystkim z segmentu handlu detalicznego.

Z kolei AxxonSoft to firma tworząca oprogramowanie umożliwiające pełną integrację z innymi systemami, takimi jak kontrola dostępu czy sygnalizacja pożarowa, oferująca klientom pełne bezpłatne wsparcie techniczne. Firma Digital Barriers, która uplasowała się na drugiej pozycji pod względem najszybszego wzrostu, zawdzięcza sukces zaawansowanej technologii bezprzewodowego strumieniowego przesyłu ob-

razu wizyjnego, przeznaczonej do specjalnych wdrożeń w takich obszarach, jak kontrola granic. Firma Costar natomiast jest znana z odpornych na wstrząsy urządzeń dozorów wizyjnego o wzmocnionej konstrukcji, często stosowanych w projektach administracji rządowej i wojskowych. Identiv z kolei oferuje specjalistyczne rozwiązania z zakresu kontroli dostępu dla instytucji administracji rządowej, wyko-

rzystując doświadczenie przejętej firmy Hirsch. W miarę wzrostu konkurencji w branży security wchodzenie w segmenty niszowe i oferowanie rozwiązań poszukiwanych przez takich użytkowników jest jednym ze sposobów do utrzymania rentowności oraz zapewnienia zrównoważonego rozwoju firmy w trudnej sytuacji rynkowej. Nowi uczestnicy rankingu właśnie takim podejściem zapewnili sobie przewagę konkurencyjną. ■

ACTI STAWIA NA ANALIZĘ DANYCH

Z firmy skoncentrowanej na tradycyjnych rozwiązaniach z zakresu zabezpieczeń ACTi – w warunkach silnej konkurencji na rynku – zmieniła strategię na rzecz dostarczania użytkownikom usług z zakresu analityki biznesowej.



Juber Chu
prezes,
ACTi

ulożować towar na półkach lub dostosować liczbę pracowników. ACTi oferuje również rozwiązanie, które zapewnia automatyczną obsługę i wsparcie sprzedaży bez angażowania pracowników. Użytkownik może zeskanować wizytówkę klienta, a jej obraz zostanie przekształcony na tekst i dane, które następnie będą analizowane w chmurze obliczeniowej. Zostaną więc pozyskane informacje, czy jest to klient nowy, czy powracający, czym zajmuje się jego firma, a nawet jakich narzędzi może potrzebować w zakresie prowadzonej przez siebie działalności. Ponadto ACTi nawiązała współpracę z Ricoh, japońskim dostawcą rozwiązań biurowych, co pozwoli jej wykorzystać doświadczenie w dziedzinie analityki biznesowej opartej na chmurze obliczeniowej i zapewnić swoim klientom kompleksowe usługi. Zamiast oferować jedynie urządzenia dozorów wizyjnego, które w warunkach silnej konkurencji na rynku stały się towarami masowymi, firma korzysta z nowych technologii, takich jak IoT i analiza danych, aby zapewnić użytkownikom dodatkowe korzyści. To recepta ACTi na sukces. Firma osiągnęła swój cel w tym zakresie i może służyć za przykład innym podmiotom z branży. ■

Tajwańska firma ACTi, po raz pierwszy notowana w rankingu TOP 50, jest pionierem w dziedzinie sieciowych systemów dozorów wizyjnego. Założona w 2003 r. oferowała początkowo tradycyjne rozwiązania z zakresu zabezpieczeń. Konkurencja na rynku wymusiła jednak zmianę jej strategii. Obecnie firma świadczy usługi z zakresu analityki biznesowej. – Kiedy tworzyliśmy firmę, przyjęliśmy nazwę ACTi, od: *Applied Content Technology Innovation, która odzwierciedla naszą pierwotną wizję zakładającą dostarczanie informacji, zapewniających klientom pewne korzyści* – powiedział Juber Chu, prezes ACTi. – Nasz główny cel obejmujący świadczenie usług i dostarczanie rozwiązań

w teorii był dobry, ale technologie, głównie w zakresie chmury obliczeniowej i analizy danych, w tamtym momencie były niedostępne. Zaczęliśmy więc od branży security. Obecnie nowe technologie, takie jak IoT i chmury obliczeniowe, zaczynają przybierać bardziej dojrzały kształt. Z tego względu w 2010 r. firma zmieniła kierunek swojej działalności i skupiła się na świadczeniu usług, wykorzystując posiadaną wiedzę w zakresie big data. W centrum wielu rozwiązań ACTi znajdują się dane dostarczane przez kamery i inne urządzenia. Mogą być one przetwarzane i analizowane przez specjalne algorytmy, które Juber Chu nazywa „robotami”. W ub. r. firma nawiązała partnerstwo strategiczne ze spółką Microsoft Azure Taiwan, której technologie chmurowe zostaną wykorzystane do dostarczenia usług analitycznych, a klien-

ci będą z nich mogli korzystać na zasadzie abonamentu miesięcznego. Dane z każdego urządzenia są przesyłane do chmury, dlatego dzięki swoim „robotom” ACTi może dostarczać specjalne usługi dostosowane do potrzeb konkretnych użytkowników, zastosowań i celów. Oprócz kwestii bezpieczeństwa firma może pomóc użytkownikom z różnych segmentów w kolejnych dwóch obszarach: zarządzaniu operacyjnym i analityce biznesowej. Przykładowo, aby umożliwić użytkownikom końcowym z branży handlu detalicznego pozyskiwanie informacji o klientach, rozwiązania ACTi obejmują systemy wizyjne zliczające i analizujące ruch w sklepie. Systemy przekazują te dane do chmury obliczeniowej, a dane statystyczne udostępniają uprawnionym użytkownikom na ich komputery i urządzenia mobilne. Na tej podstawie użytkownik może odpowiednio np.

AXXONSOFT ŁĄCZY ANALITYKĘ BIZNESOWĄ Z OPROGRAMOWANIEM, ABY ZWIĘKSZYĆ BEZPIECZEŃSTWO I WYDAJNOŚĆ OPERACYJNĄ

Oprogramowanie AxxonSoft wyróżnia się możliwością pełnej integracji z innymi systemami: dozoru wizyjnego, kontroli dostępu, po sygnalizację pożarową. Zapewnia jednocześnie elastyczność i obniżenie kosztów, które mają kluczowe znaczenie dla integratorów systemów.

Firma AxxonSoft, rosyjski dostawca rozwiązań PSIM i VMS, po raz pierwszy występuje w rankingu TOP 50 branży security. W ciągu kilku lat przekształciła się z przedsiębiorstwa obsługującego rynek Europy Wschodniej w międzynarodową spółkę prowadzącą działalność na całym świecie. Jej sukces ma źródło w doświadczeniu firmy w tworzeniu oprogramowania.

– Wszystkie osoby, które ze mną pracują, to inżynierowie oprogramowania. Również ja, chociaż od dawna pracuję jako menedżer, jestem z wykształcenia inżynierem oprogramowania – podkreślił Yury Akhmetov, Business Development Director w AxxonSoft.

Cechą odróżniającą oprogramowanie tej firmy od konkurencji – jak podkreślają przedstawiciele AxxonSoft – jest pełna integracja z innymi systemami: dozoru wizyjnego, kontroli dostępu czy sygnalizacji pożarowej. Zapewnia przy tym elastyczność oraz obniżenie kosztów, które mają kluczowe znaczenie dla integratorów systemów.

– Nasi konkurenci przekonują: „nasze rozwiązanie może nie integrować z czymkolwiek chcecie”. Ale tak naprawdę integratorzy mogą potrzebować integracji jedynie niewielkiej części systemu do konkretnego

projektu, zamiast wydawać pieniądze na integrację całych systemów – powiedział Yury Akhmetov. – Od początku nasza strategia była oparta na tym, że sami przeprowadzaliśmy integrację. Łączaliśmy przykładowe urządzenia i sami budowaliśmy interfejs, żeby upewnić się, że działa bez zarzutu.

Firma nie pobiera opłat za wsparcie techniczne ani aktualizacje. Klient tylko raz płaci za produkt. W tej kwocie zawiera się kompleksowa i kompetentna pomoc techniczna.

AxxonSoft wyróżnia się również tym, że w swoje systemy VMS wbudowuje zaawansowane funkcje z zakresu analityki i wyszukiwania. Narzędzie

MomentQuest szybko przechodzi do poszukiwanej sceny w zarejestrowanym materiale wizyjnym po określeniu pożądanego kryterium, z kolei TimeCompressor pozwala na „inteligentne” przeglądanie wszystkich poruszających się obiektów jednocześnie, a interaktywna mapa 3D wizualizuje lokalizację kamer i zdarzeń w obiekcie.

Wprowadzie klienci zazwyczaj kojarzą AxxonSoft z firmą oferującą systemy dozoru wizyjnego, w rzeczywistości na początku funkcjonowała jako dostawca rozwiązań PSIM, a dopiero potem poszerzyła działalność o VMS. Dziś odnosi sukces w obu tych obszarach dzięki produktom AxxonIntellect (PSIM) i AxxonNext (VMS) pomagającym osiągnąć efekt, który Yury Akhmetov określa: „od prostych projektów do rozbudowanych zastosowań profesjonalnych”, co wynika głównie ze skalowalnej natury oprogramowania.

– Nasze produkty wspierają nieograniczoną liczbę lokalizacji i serwerów – podkreślił Yury Akhmetov, dodając, że najnowsza wersja oprogramowania umożliwia również optymalizację sprzętu komputerowego, pozwalającą użytkownikom końcowym rozpoznawać obiekty na obrazie wizyjnym w czasie rzeczywistym. Inwestor może więc zaoszczędzić na doborze odpowiedniego sprzętu spełniającego jego oczekiwania.

– Na serwerze i7 CPU przy 8 GB RAM, jaki mamy w zwykłym laptopie, system VMS może obsługiwać sto kamer HD i wyświetlać obraz ze wszystkich jednocześnie. Nie wymaga to zakupu dodatkowych kosztownych urządzeń. Rozwiązanie działa na zwykłej karcie graficznej. To duże osiągnięcie. Integratorzy systemów zaznaczają, że aby utrzymać pracę stu kamer na takim poziomie, dotychczas potrzebowali czterech takich komputerów – ocenił Yury Akhmetov.

Rozwiązanie PSIM AxxonIntellect oferuje natomiast uniwersalny interfejs, który umożliwia zarządzanie wszystkimi podłączonymi do niego podsystemami.

– Gdy zatrudniamy nowego operatora, musimy zainwestować w jego szkolenie. Może się zdarzyć tak, że będziemy musieli nauczyć go obsługi trzech różnych interfejsów, a to bywa kosztowne. Staramy się to usprawnić: oferujemy więc jeden interfejs do wszystkiego. Szkolenie z obsługi tradycyjnego systemu PSIM może trwać nawet trzy dni, z obsługi naszego systemu tylko trzy godziny. To rozwiązanie tańsze i dlatego bardziej atrakcyjne dla klienta – podsumował Yury Akhmetov. ■



Yury Akhmetov
Business Development Director,
AxxonSoft



Mike Rose
wiceprezes ds. sprzedaży,
Costar Technologies

COSTAR TECHNOLOGIES: RAZEM RAŻNIEJ

Mimo połączenia firmy CohuHD i Costar Video obsługują różne segmenty rynku, uzupełniając się pod kątem oferty produktów i bazy klientów.

w 2014 r. wchłonęła pierwszą. Costar Technologies pojawiła się w rankingu TOP 50 po raz pierwszy dzięki dynamicznemu rozwojowi osiągniętemu wspólnie z CohuHD w ubiegłym roku.

– CohuHD odnotowuje duży wzrost przede wszystkim dzięki większemu środkom przeznaczanym na projekty infrastrukturalne w Stanach Zjednoczonych. Wiele z nich wymaga zastosowania technologii, które oferuje CohuHD – powiedział Mike Rose, wiceprezes ds. sprzedaży w Costar Technologies. – Pion Costar Video również bardzo dobrze sobie radził w tym roku. Atrakcyjnym rynkiem jest dla nas nadal handel detaliczny, a drugi interesu-

jący nas segment, czyli sektor finansowy, także jest stabilny. Pomimo połączenia firmy CohuHD i Costar Video obsługują inne segmenty rynku, uzupełniając się pod kątem oferty produktów i bazy klientów. CohuHD jest znana ze specjalistycznego sprzętu dozoru wizyjnego o wzmocnionej konstrukcji, sprawdzającego się

w bardzo trudnych warunkach. Jest on stosowany głównie przez instytucje administracji rządowej i wojsko.

– Przykładowo w segmencie dozoru ruchu drogowego, w którym kamery umieszcza się na słupach na bardzo ruchliwych skrzyżowaniach lub przy autostradach, konieczna jest niezawodna kamera wymagająca minimalnej obsługi i konserwacji. Obudowy naszych kamer są wypełniane azotem chroniącym je przed dostępem wilgoci. Kamery

mają czujniki, które informują użytkowników o ewentualnych awariach – wyjaśnił Mike Rose. Costar Video koncentruje się na rynku amerykańskim. Zamierza kierować swoją ofertą dla handlu detalicznego i bankowości również do innych odbiorców. Firma oferuje pełen asortyment kamer, w tym kamery analogowe i sieciowe kamery HD, które są dostosowane do potrzeb tych rynków.

Według Mike’a Rose’a jedną z cech wyróżniających segment docelowy Costar Video jest rosnąca liczba kamer analogowych HD, które zapewniają doskonałą jakość obrazu,

korzystając z istniejącego okablowania koncentrycznego.

– Rok lub dwa lata temu myśleliśmy, że to przejściowa moda, że potrwa chwilę, a potem klienci przejdą bezpośrednio na sprzęt sieciowy. Okazało się jednak, że jakość obrazu, wydajność i cena spowodowały, iż technologia ta przetrwała kolejnych pięć lat, a oferowane przez nas produkty HDCVI nadal są dla rynku atrakcyjne – stwierdził Mike Rose.

Głównym wyzwaniem, z jakim mierzy się Costar Video w swoim segmencie docelowym, jest konkurencja marek azjatyckich, które zdominowały kanały dystrybucji.

– Produkcenci azjatyccy wprost zaleali rynek sprzętem o skrajnie niskich cenach. Prowadzą działalność w zasadzie we wszystkich regionach świata i niekiedy konkurują z własnymi klientami poprzez sprzedaż bezpośrednią. Firma Costar takich metod nie stosuje – zapewnił Mike Rose. – Naszą receptą na walkę z tak prowadzoną konkurencją jest zejście im z drogi i pozwolenie na masową sprzedaż tanich produktów. My natomiast wykorzystujemy powstałą lukę, wprowadzając niezawodne produkty o znacznie niższym poziomie cenowym niż oferowane przez większych producentów systemów VMS. Nasza oferta jest skierowana na rynek ze średniej półki – podsumował Mike Rose. ■



Zak Doffman
prezes,
Digital Barriers

IMPONUJĄCY WZROST DIGITAL BARRIERS

Digital Barriers oferuje inteligentne rozwiązania dozoru wizyjnego. Specjalizuje się w szybkiej transmisji strumieni wizyjnych bez opóźnień, transmisji obrazów w sieciach bezprzewodowych, w tym sieciach telefonii komórkowej, satelitarnych, sieciach typu mesh oraz w chmurze. Spółka zapewnia, że jest w stanie bezprzewodowo przesyłać materiał wizyjny wydajniej niż przy użyciu jakiegokolwiek innej technologii dostępnej na rynku. Oznacza to, że nawet w przypadku gdy dostępna lub opłacalna jest jedynie bardzo mała szerokość pasma, Digital Barriers zapewnia przesyłanie obrazu w czasie rzeczywistym. – Osiągnęliśmy sukces zarówno dzięki oferowaniu transmisji obrazu wizyjnego z pojazdów, jak i udostępnieniu dozoru wizyjnego dużych obszarów, takich jak granice czy obiekty wojskowe. Te zastosowania stanowią główne obszary rozwoju Digital Barriers – podkreślił Zak Doffman, prezes firmy.

Brytyjska firma Digital Barriers, która w ostatnich latach dokonała kilku przejęć, odnotowała obecnie ponad 50-procentowy wzrost sprzedaży. Oferuje m.in. unikatowy produkt pozwalający wykrywać broń palną schowaną pod ubraniem.

– Kolejnym obszarem, w którym obserwujemy wzrost, jest analiza treści materiału wizyjnego. Duża liczba zainstalowanych kamer wymaga automatyzacji analizy materiału wizyjnego umożliwiającej wykrywanie zagrożeń. Co istotne, dzięki nowoczesnym funkcjom kamer, które stają się coraz bardziej „inteligentne”, nie musimy przysyłać wszystkich informacji do centrum.

Przychody firmy w 2016 r. były o ponad 50% większe niż w roku 2015. Firma przypisuje ten wzrost zmianie strategii biznesowej, przenoszącej nacisk z produktów na rozwiązania, tj. oferowaniu w pełni zintegrowanych rozwiązań zamiast urządzeń i oprogramowania. Pomogło to podtrzymać dotychczasowe lub nawiązać nowe długoterminowe relacje z klientami i partnerami. To z kolei doprowadziło do znacznego, ponad 50-procentowego wzrostu w zakresie rozwiązań zintegrowanych. – Rok 2016 był dla nas bardzo dobry. Zwiększyliśmy ponad

dwukrotnie przychody osiągnięte za granicą, a łączne przychody firmy o ponad 50%. To bez wątpienia bardzo dużo – powiedział Doffman. – W ostatnich pięciu latach zajmowaliśmy się łączeniem różnych technologii, by uzyskać rozwiązania kompleksowe, które teraz są dostępne w naszej ofercie. Mamy kluczowych klientów z niemal 40 krajów. Decydują się na zakup naszych rozwiązań, ponieważ mogą z nich natychmiast korzystać.

Ta brytyjska firma została założona w 2008 r. przez byłych pracowników spółki Detica zajmującej się analizą danych, następnie jako Digital Barriers przejęła kilka innych firm. Obecnie oferuje unikatowy produkt pozwalający wykrywać broń palną schowaną pod ubraniem. Współpracę w tym zakresie nawiązała z G4S, jedną z największych na świecie agencji ochrony osób i mienia.

– Gdy zakładaliśmy firmę, dozor wizyjny stawał się obszarem w coraz większym stopniu wykorzystującym zaawansowane technologie – wspomina Zak Doffman. – Wtedy rynek był jeszcze zdominowany przez technologie o standardowej rozdzielczości, ale wykorzystanie kamer sieciowych, kamer HD i analizy obrazu wciąż rosło. Uznaliśmy, że przy tak rozdrobionej branży są technologie, do których wielu klientów na świecie nie ma dostępu. Dlatego dokonaliśmy przejęcia aż 15 spółek. Kupiliśmy potrzebne technologie i stworzyliśmy światowej klasy rozwiązania, które zapewniają nam znaczną przewagę na rynku. Wdrażamy platformę sprzedaży, aby dotrzeć do klientów na całym świecie. W ciągu ostatnich pięciu lat kupiliśmy nowe technologie, zaktualizowaliśmy je, zainwestowaliśmy i opracowaliśmy rozwiązania, które oferujemy klientom na całym świecie.

Firma jest obecna na większości rynków na świecie, a gros przychodów osiąga w USA (5-krotny wzrost w pierwszej połowie br. finansowego) oraz w Azji. ■

IDENTIV SKUPIA SIĘ NA SPECJALISTYCZNYCH ROZWIĄZANIACH DLA ADMINISTRACJI RZĄDOWEJ

Połączenie wykorzystania big data, IoT i rozwiązań mobilnych w kontroli dostępu sprawi, że zarządzanie tożsamością będzie ważniejsze niż dotychczas.

Identiv, debiutant w tego-rocznym rankingu TOP 50, to amerykański producent urządzeń i oprogramowania z zakresu kontroli dostępu oraz zarządzania tożsamością. Niektóre jego produkty są sprzedawane pod marką Hirsch, którą Identiv kupił w 2009 r. W 2015 r. firma wprowadziła produkty i usługi, obejmujące kompleksowe rozwiązania z zakresu kontroli dostępu na bazie platformy Hirsch Velocity (przeznaczone dla administracji amerykańskiej do zarządzania tożsamością, danymi uwierzytelniającymi i dostępem), platformę kontroli dostępu IC-PAM (sprzedawana na całym świecie przez Cisco i resellerów) oraz czytniki uTrust, które można stosować w niemal każdym systemie (obsługują wiele technologii uwierzytelniania, w tym Wiegand i RS-485 OSDP). Identiv koncentruje się na rynkach, na których dostęp do zasobów fizycznych i logicznych jest ściśle kontrolowany i monitorowany. Najważniejszym klientem firmy jest administracja rządowa USA, wymagająca rozwiązań zgodnych ze standardem FICAM, który określa sposób walidacji cyfrowych certyfikatów przechowywanych na kartach dostępowych do drzwi i sieci. – Identiv spełnia wszystkie amerykańskie standardy dotyczące kontroli dostępu i monitorowania, w tym wymogi FICAM z zakresu kart inteligent-

nych. Wysoki poziom szyfrowania na drodze przesyłu danych oparty na standardach ISO zapewnia bezpieczną komunikację od karty do czytnika, od czytnika do kontrolera i od kontrolera do serwera – mówi John Piccininni, wiceprezes ds. marketingu i rozwoju w Identiv. Ponadto firma wykonuje projekty w obiektach infrastruktury krytycznej i edukacyjnych. Oba te segmenty potrzebują rozwiązań, które są bezpieczne, niezawodne i umożliwiają sprawną integrację. – Placówki edukacyjne potrzebują systemów zabezpieczeń, które ograniczają dostęp do pewnych obszarów, zapewniają otwarty dostęp do innych, zabezpieczają obszary mieszkalne, są zintegrowane z dozorem wizyjnym oraz komunikacją i zarządzaniem działaniami w sytuacjach nagłych, masowymi powiadomieniami i innymi systemami – wyjaśnił Piccininni. – Zazwyczaj system kontroli dostępu do budynku lub kampusu obejmuje zarządzanie bazą danych studentów danej placówki, pozwala na uwzględnienie informacji na temat studentów i harmonogramów zajęć, przypisuje odpowiednie przywileje dostępu i umożliwia drukowanie identyfikatorów. Aby zapewnić tego rodzaju integrację, John Piccininni wskazuje na rolę standaryzacji. – W tym przypadku należy przestrzegać standardów. Pro-



John Piccininni
wiceprezes ds. marketingu
i rozwoju, Identiv

gramy, które pozwalają nam komunikować się z innymi systemami, są napisane w standardowych językach programowania. Dzięki tym narzędziom można łatwo zapewnić integrację z zewnętrznymi bazami danych użytkowników. Można również z wyprzedzeniem przysłać informacje i powiadomienia z naszego systemu do innych, takich jak systemy telewizji dozorowej czy platformy zarządzające – podkreślił. Zapytany o przyszłość rynku John Piccininni stwierdził, że łączne wykorzystanie big data, IoT i rozwiązań mobilnych w kontroli dostępu będzie trendem, który sprawi, że zarządzanie tożsamością nabierze większego znaczenia. – Kiedy wszystko się ze sobą łączy, zarówno ludzie, jak i urządzenia muszą posiadać tożsamość, którą będą się posługiwać, aby inni mogli im zaufać. Chodzi o potrzebę zapewnienia zaufania między ludźmi, urządzeniami i procesami – stwierdził John Piccininni. To jedno z najważniejszych wyzwań w automatyzacji procesów, przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa. ■