



Dave Petratis
prezes, Allegion



Allegion chce zwiększyć udział w rynku

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

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.

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 współpracy 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 staliśmy 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 dobrych 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 stymulującą 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 nadatkiem 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. Chociaż 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 dozoru 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 doзор 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 księgowo-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

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-

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

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 znałby 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. ■

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. ■

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. ■



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 pomimo 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 dostrzeża 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*

– 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,

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.

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