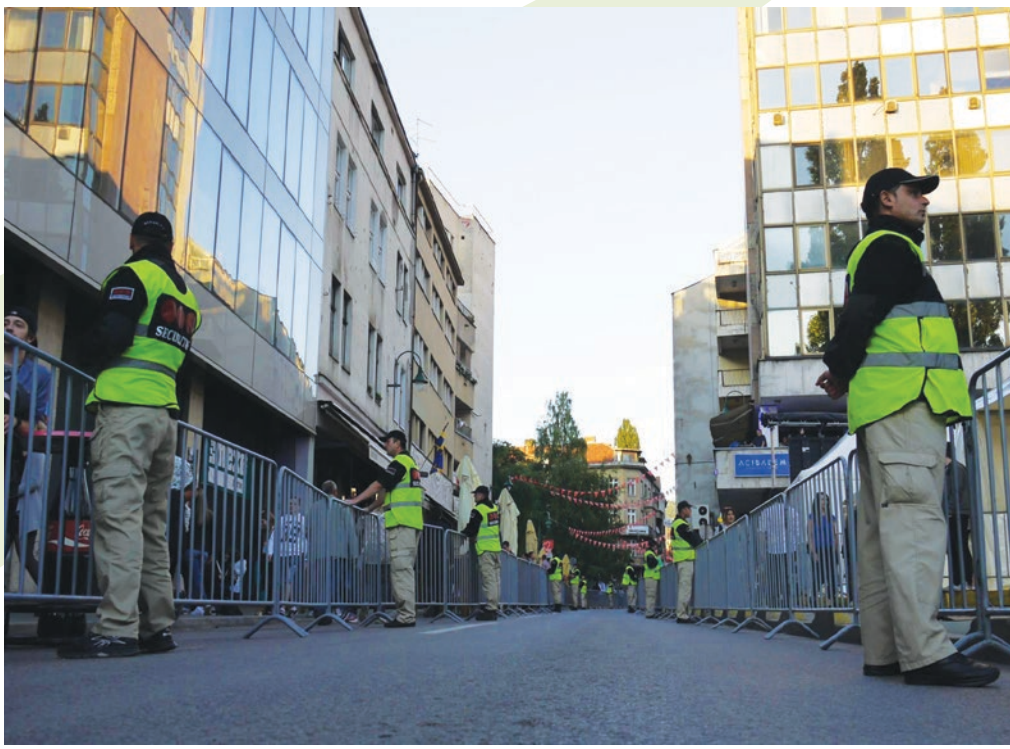
Tržište Jadranske regije u 2016.

Nakon muke dolazi slast

U NEDOSTATKU RELEVANTNIH STATISTIČKIH ISTRAŽIVANJA PO ZEMLJAMA, O NAŠOJ SMO REGIJI POKUŠALI PISATI KROZ MIŠLJENJA DONOSIOCA ODLUKA U NAJVEĆIM REGIONALNIM KOMPANIJAMA. KOJE SU NAJVEĆE PREPREKE U RAZVOJU OVDAŠNJEG SIGURNOSNOG TRŽIŠTA, A ČEMU SE IMAMO RADOVATI – KAZAT ĆE NAM SUDIONICI REGIONALNE INDUSTRIJE SIGURNOSTI



■ Piše: Damir Muharemović
redakcija@asadria.com



Nakon godina ekonomske krize, koja je pogodila i industriju sigurnosti, došlo je i olakšanje. Regionalno tržište sigurnosti u posljednjih godina bilježi rast prodaje. Glavni razlozi tome su, smatraju regionalni stručnjaci, povećanje investicija, veći broj infrastrukturnih projekata i standardizacija, koja je s 1. januarom konačno stupila i u Srbiji, dok se tržišta Hrvatske i Slovenije usklađuju s evropskim regulativama, a Bosna i Hercegovina usavršava postojeće zakonodavstvo. „Poslije nekoliko godina recesije već u 2015. pokazali su se prvi znakovi oporavka tržišta, dok je u 2016. porast privrednih aktivnosti bio još prepoznatljiviji. Osjetile su se investicije u infrastrukturu, nadogradnja postojećih sistema, ne samo u Sloveniji nego u cijeloj regiji“, kazao je direktor slovenske kompanije Jantar Grega Grušovnik. „U Bosni i Hercegovini“, kaže Valdin Jažić, operativni direktor u Securitasu BH, „rast privrede je u blagoj uzlaznoj liniji, tako da je i prodaja Securitasa bila u skladu s ukupnim bh. tržištem. Značajan podatak je da se na ukupan iznos prodaje samo 5,5% odnosilo na javne nabavke. Stabilnost prodaje je bila prisutna i kod postojećih i kod novih klijenata.“ Kao članica Evropske unije, i Hrvatska je dobila priliku da putem EU fondova, ulaganja u različite privredne grane i otvorenog tržišta ostvari dobit u razvoju sigurnosnog tržišta. Upravo je to kao glavnu značajku hrvatskog tržišta prepoznao Krešimir Paić, suvlasnik i direktor Eccos inženjeringa: „Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju otvorilo se novo veliko tržište, a s njime su došle i brojne poslovne mogućnosti koje Eccos svakako želi iskoristiti.“

Securitas (BIH)

Poslovanje Securitasa BH u 2016. je bilo pozitivno, a krajem godine dosegnuli smo broj od 7.000 objekata koji šalju alarmne događaje na naš operativni centar. Od toga na objekte sa fizičkom zaštitom otpada skoro 1.000 lokacija. Iako vlada uzlazni trend općeg kriminala, posebno napada na imovinu, ponosni smo da je zabilježeno svega pet krivičnih djela razbojništva na objektima s fizičkom zaštitom Securitasa, odnosno ukupno 53 djela razbojništva u odnosu na ukupan broj objekata koje su pod zaštitom Securitasa u BiH. Broj zaposlenih u Securitasu BH je krajem 2016. iznosio 1.900.
Najprodavaniji proizvod: sistem kombinovane zaštite.

STANJE TRŽIŠTA

Odlazak stručnog kadra

Međutim, otvorenost hrvatskog tržišta prati i dugoročno jako negativan trend – veliki odliv mozgova i stručnog kadra. Trend je to koji je zahvatio regiju u cijelosti, pa je tako prošle godine, prema nekim statistikama, u Bosni i Hercegovini zabilježen odlazak 50.000 ljudi, u Srbiji 80.000, dok je Hrvatsku u 2015. napustilo više od 50.000 stanovnika. Jasno je da riječ o odlasku broja stanovnika koliko imaju cijeli gradovi poput Slavonskog Broda, Pule, Zrenjanina, Novog Pazara, Bara, Sanskog Mosta ili Tešnja. Kao i u svakoj struci, i za savladavanje vještina u sektoru sigurnosti potrebno je vrijeme uloženo u pojedince kako bi oni izrasli u vrsne stručnjake. Jednako je to uloženom novcu koji država ili poslodavac ulože u izgradnju kvalitetnog kadra, a zatim ostanu bez njega. Boris Popović, vlasnik Alarm automatike, u tome vidi i drugi, posljedični problem, s kojim će se cijeli sektor neminovno morati suočiti: „Najveći problem je nedostatak stručne radne snage, odnosno odljev stručnih ljudi u inozemstvo. Koliko god paradoksalno zvuči, to će neminovno dovesti do povećanja cijena na tržištu i pada kvalitete te posljedično slabljenja industrije. Rješenje tog problema traži sustavnu promjenu u društvu i gospodarstvu – temeljitu kurikuralnu reformu usmjerenu na školovanje – ljude za znanje, a ne za zvanje, zahtjevne i atraktivne investicije i poslove, značajno porezno rasterećenje cijena te povećanje ugleda industrije.“ Riječ je, dakle, o problemu kojim će se morati pozabaviti ne samo vlade ovdašnjih zemalja već i strukovna udruženja i komore, jer će se jedino podizanjem kvaliteta i društvenog ugleda sektora sigurnosti spriječiti njegovo nazadovanje.

Borba s niskim cijenama proizvoda i usluga

Prije nego što se dogodi gubitak kvaliteta zbog nedostatka kadra, danas, pak, imamo problem manjka kvaliteta zbog tržišnog diktiranja niskih cijena. Taj problem godinama detektuju svi sudionici regionalnog sektora sigurnosti. „Smatram da se tvrtke iz područja tehničke zaštite i sigurnosti ponajviše moraju nositi i boriti s trendom rušenja cijena hardvera te smanjenjem cijena u području informatičke tehnologije“, kaže Krešimir Paić iz Eccosa. Posljedica toga je rad firmi u sivoj zoni, pokušavajući smanjiti izdatke koje imaju prema državi

kako bi poslovale u plusu. „Problem je nelojalna konkurencija koja radi u sivoj zoni, bez plaćanja poreza i doprinosa, koji je direktna posledica niske platežne moći“, kaže direktor Lunatronika iz Srbije Bate Vulovića i dodaje da njihovi instalateri konstantno skidaju loše, nekvalitetne alarmne sisteme. „Glavni problem je i dalje nizak nivo bezbednosne kulture. Većina ljudi još misli da mogu da obezbede svoj objekat uvođenjem videonadzora, koji je jako popularan zahvaljujući raznim Džejms Bond filmovima. Ne shvataju da su i lopovi napredovali i naučili da mogu lako da ukradu i kamere i sve ostalo po objektu (što se sve češće dešava) ako korisnik nema ugrađen kvalitetan alarmni sistem koji će napraviti buku i obavestiti nadležne osobe ili službe“, ustvrđuje Vulović.

Uređenje zakonskih regulativa

Suočavajući se s tom pojavom, u Srbiji je od 1. januara na snazi Zakon o privatnom obezbeđenju, čija se primjena, prema mišljenjima mnogih, željno iščekivala jer je konačno trebala urediti stvari na tom tržištu. „Primenom Zakona o privatnom obezbeđenju 2017. godine počeće i uređenje ovog tržišta u Republici Srbiji. Sve kompanije će morati da usvoje određene standarde kako u poslovanju, tako i u kvalitetu rešenja koja nude. DBS je u prethodne dve godine sve svoje zaposlene pripremao na usvajanje ovih novih, viših standarda i edukaciju postojećih partnera i kupaca. Sa sigurnošću možemo da kažemo da ćemo spremno dočekati sve nove izazove koji nas očekuju, kao i da ćemo tržištu nuditi najsavremenija rešenja“, kaže Uroš Čubrilović, vlasnik i direktor srbijanske kompanije DBS.

Istog je mišljenja i Branko Rusić, direktor prodaje Antenalla: „Kao i na globalnom nivou, u Srbiji je tržište sigurnosti iz godine u godinu sve kompleksnije i zahtevnije. Važno je napomenuti da je od Nove godine stupila na snagu odluka Vlade Republike Srbije o licenciranju lica koja se bave tehničkom zaštitom, što je korak napred ka uvođenju reda u ovu oblast.“ „Ako uz to zažive i nove licence koje su obavezne od Nove godine u Srbiji – i korisnicima i instalaterima i državi će biti bolje. Jednom rečju, svima će nam biti bolje“, zaključuje Vulović iz Lunatronika. Osim Srbije, i Bosna i Hercegovina je napravila korak ka uređenju oblasti sigurnosti. Kao dugoročno jako važnu, takvu pojavu prepoznao je i Valdin Jažić, operativni direktor Securitasa BH, jednog od vodećih bh. ponuđača usluga privatne zaštite: „Ovu (2016) godinu je obilježilo i unapređenje zakonskih okvira i normi koji regulišu rad agencija za zaštitu u bh. entitetima, što će polako ali sigurno omogućiti poboljšanje položaja struke u cijelosti u narednom, istina dugoročnijem periodu.“

Riječ je o problemu kojim će se morati pozabaviti ne samo vlade ovdašnjih zemalja već i strukovna udruženja i komore, jer će se jedino podizanjem kvaliteta i društvenog ugleda sektora sigurnosti spriječiti njegovo nazadovanje

Alarm automatika (HRV)

Rezultati poslovanja Alarm automatike su u okviru plana kakav smo si zacrtali za ovu godinu, a riječ je o planiranom dvoznamenkastom rastu prometa i zaposlenika u odnosu na 2015. Osim ostvarivanja plana prometa, treba istaknuti da smo ove godine realizirali i otvaranje tvrtki u Albaniji i Rumunjskoj, u što smo mnogo uložili.

Najprodavaniji proizvod: DVC 4 MP IP kamera s H.265, WDR (120 dB) i ugrađenom analitikom.

Eccos inženjering (HRV)

Eccosovi projekti iz godine u godinu sve opsežniji i složeniji, što potvrđuje kvalitetu našeg tima i dosljednost u radu. Ove smo godine zabilježili rast kako u prometu tako i u broju zaposlenih. I dalje imamo tri ureda – u Zagrebu, Splitu i Sarajevu. Ove smo godine zaposlili čak 20 novih ljudi, što inženjera i tehničara, što administrativnih djelatnika. Vjerujem da taj podatak dovoljno govori o našoj kvaliteti, usmjerenosti ka rastu i poboljšanju te poslovnim ciljevima.

Najprodavaniji proizvod: aplikacija za integraciju sistema tehničke zaštite Epsimax.

Težnja ka stabilnosti

Ono što na kraju svi žele jeste stabilnost – zakonski uređeno tržište, priliku za pravedno tržišno natjecanje, politiku u službi struke, privlačenje investicija, povećanje projekata i rast prodaje. „Stabilnost bilo kog tržišta je svakako uslov za podizanje opšteg poslovanja, a s tim u vezi i plasiranje sigurnosne opreme“, kaže Slobodan Stanković, tehnički direktor Master CCTV Centra i dodaje: „Za praćenje novih trendova na tržištu potreban je novac za ulaganja.“ „Ali, zato ovi problemi predstavljaju istovremeno i šansu za nove poslove, jer će ljudi polako shvatiti da više bez kvalitetnog alarmnog sistema ne može da se živi mirno i to predstavlja veliki potencijal za kompanije koje se bave tehničkom zaštitom“, kaže Bata Vulović iz Lunatronika. Dakle, prilika za razvoj poslovanja je mnogo, uprkos prisutnim, umnogome naslijeđenim negativnim pojavama, mišljenja su učesnici na regionalnom tržištu sigurnosti.


Valdin Jažić, Securitas BH


Boris Popović, Alarm automatika


Krešimir Paić, ECCOS inženjering



Adria Security Summit kao trend

Za napredak jako je važna edukacija svih učesnika u prodajnom lancu. Znanje o sigurnosti zasigurno više nije ograničeno na pojedince, već poprima šire razmjene, naročito kako mnoge nove tehnologije ulaze u ovaj sektor, i to ne više svakih nekoliko godina ili deceniju, nego na godišnjem nivou. „Na tržištu se oseća znatno povećan nivo stručnosti korisnika u oblasti sistema tehničke zaštite, čime se povećava potražnja za kvalitetnim i pouzdanim sistemima“, kazao je Uroš Čubrilović, vlasnik DBS-a. Zapravo, to i jeste svrha edukacije – postepeno ostvarivanje kvalitetnijeg života, u slučaje ove industrije – kvalitetnije sigurnosti. U tom pogledu nas raduje što je Boris Popović, vlasnik Alarm automatike, čija kompanija posluje u svim državama regije, pozitivnim trendom ocijenio Adria Security Summit, istaknuvši da je to „najveći događaj sigurnosne industrije u regiji“. „Što se tiče negativnih primjera, ne bih izdvojio konkretan primjer, nego naprosto hiperinflaciju ‘security’ događaja koji se održavaju sami zbog sebe, bez konkretnog cilja i sadržaja“, kazao je Popović.

TEHNOLOŠKI TRENDOVI

Osim tržišnih kretanja, zanimalo nas je koji su tehnološki trendovi obilježili Jadransku regiju u 2016. godini. Na osnovu dobijenih odgovora može se zaključiti da regionalno tržište prati trendove u svijetu, naročito one u zemljama u razvoju, što se posebno vidi u sve educiranijem krajnjem korisniku i usvajanju novih tehnologija koje su u posljednje vrijeme cijenama postale dostupnije našem cjenovnom rangu.

Jantar (SLO)

U svim pogledima jako smo zadovoljni postignutim rezultatima. U 2016. bilježimo porast obima poslovanja za 30%, što nam je omogućilo povećanje broja zaposlenika, s 13 na 18 ljudi, što je veliki korak za manju firmu. Zbog promjena u strukturi i načinu prodaje na domaćem tržištu bilježimo znatno povećanje prodaje usluga.
Najprodavaniji proizvod: oprema za kontrolu pristupa.

Špica (SLO)

U 2016. naša bosanska Špica dobila je novu ekipu, širili smo se u svim našim Špicama, a najponosniji smo na početak širenja mreže resellera u EMEA-i, zbog čega nam je i veća prodaja koju napravimo u drugim zemljama. Upravo sada instaliramo dva veća projekta u Keniji.
Najprodavaniji proizvod:

HD-over-Coax

Regionalno tržište zasigurno bilježi veću prodaju videonadzornih rješenja koja prenose signal visoke definicije (HD) preko postojećeg koaksijalnog kabla. Razlog tome jeste u znatnoj količini već instaliranog analognog videonadzora, koji se prosto ne isplati mijenjati, već nadograditi na veću rezoluciju korištenjem nekoliko tehnologija kao što su HDCVI, HDTVI, AHD itd. Tako su nam iz Alarm automatike kazali da su najprodavaniji artikli „DVC hibridni 4u1 sistemi, koji koriste univerzalni analogni


Grega Grušovnik, Jantar


Marija Jakopin, Špica


Branko Rusić, Antenall

HD + IP videonadzor", dok su iz kompanije Master CCTV Centar rekli da je na tržištu Srbije najviše prodavana Dahuina HDCVI oprema. Ovaj je trend potvrdio i Branko Rusić, direktor prodaje u Antenallu, kazavši da je „prethodnu godinu obeležio asortiman HD programa preko koaksijalnog kabla, koji se prodavao u najvećoj meri" te da su „odnos kvalitet/cena i prilagođavanje na postojeću instalaciju ključne stvari koje su uticale da pomenuti asortiman ima najveći deo udela u prometu".

IP tehnologija

S ovim se ne slaže Uroš Čubrilović, vlasnik DBS-a, koji nam je rekao da „samo pojedini korisnici koji imaju već izvedenu instalaciju velikih sistema na objektima zbog prvobitnog analognog video-nadzora kao prelazno rešenje prihvataju da pređu na AHD sistem video-nadzora". Prema njemu, danas je minimum kvaliteta slike HD rezolucija kamera, što se može posmatrati kao standard osnovnog videonadzora, a sve su češći zahtjevi za FullHD rezolucijom, pa čak i do 4K rezolucije kada govorimo IP videonadzoru objekata od velikog značaja. Do ovoga mišljenja drži i Krešimir Paić, suvlasnik i direktor Eccos inženjeringa, koji je, primijetivši težnju prelaska svih sistema na IP tehnologiju, naglasio: „Najviše su se prodavale multimegapikselne IP kamere jer se odlično uklapaju u moderne sustave videonadzora, tehnički su sve naprednije, često dolaze s već ugrađenim videoanalitičkim funkcijama, a i cijenom su sve prihvatljivije. Sve je to pridonijelo njihovoj uporabi i za namjene za koje su se tradicionalno upotrebljavale PTZ i speed-dome kamere (npr. pokrivanje većih površina otvorenog ili zatvorenog prostora)."

Integracija sistema

Uz ovo, Paić je detektirao i integraciju sistema kao važno obilježje današnjeg tržišta sigurnosti, kazavši da je spremnost Eccosa da na vrijeme prepozna taj trend doprinijela njihovim „odličnim poslovnim rezultatima". S obzirom na raznovrsne tehnologije ugrađivane u posljednje dvije decenije, ne čudi činjenica da je upravo integracija važan zahtjev krajnjih korisnika, koje ne zanimaju samo nove funkcionalnosti već i mogućnost da novi proizvodi odlično funkcionišu međusobno i sa ranije instaliranim uređajima. Ista je potreba i u segmentu kontrole pristupa i evidencije radnog vremena, kaže Marija Jakopin, voditeljica marketinga u Špica Grupi. „Veliko nam je zadovoljstvo da se počinje realizirati naš dugogodišnji trud da su organizacije i firme počele prepoznavati dodanu vrijednost sveobuhvatnih, integriranih rješenja, a ne pojedinačne i sa drugim sistemima nepovezane opreme. Za Špicu 2016. je važna jer smo lansirali kompletnu integraciju našeg sistema za evidenciju radnog vremena i kontrolu pristupa Time&Space s poznatim Milestoneom."

Antenall (SRB)

Možemo se pohvaliti uspešnom godinom iza nas, godini u kojoj smo ispunili projektovane ciljeve i rast u svakom segmentu poslovanja, od prometa do povećanja resursa kompanije u smislu broja zaposlenih, proširenja kapaciteta za operativno poslovanje itd.
Najprodavaniji proizvod: dome i bullet 2 MP kamere i prateći DVR-ovi.

DBS (SRB)

DBS Konsel Security Service je u 2016. ostvario rast u obimu poslovanja oko 20% i proširio svoje poslovanje na Bosnu i Hercegovinu otvaranjem predstavništva u Banja Luci. S obzirom na to da se portfolio proizvoda proširio i u oblast bezbednosti u IT-u, zaposlen je određeni broj mladih stručnjaka koji su pojačali naš tim.
Najprodavaniji proizvod: Sony SNC-EB602R bullet IP kamera.

Lunatronik (SRB)

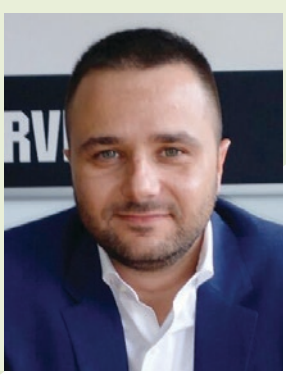
Prošla, 2016-ta godina je bila odlična u drugoj polovini godine, posle završenih izbora koji su usporili sve. Ostvarili smo odličan rast od preko 40% i povećali broj zaposlenih za 15%.
Najprodavaniji proizvod: trokraka obrtna barijera T2500D visine 2 m i Jablotron alarmna centrala JA-100

Master (SRB)

Poslovanje u 2016. možemo oceniti kao zadovoljavajuće. Zabeležili smo rast u svim svojim filijalama, što ukazuje na porast prodaje i u regionu, ili smo možda mi imali više sreće ili robe u datom momentu od konkurenata. Za tržište Srbije mogu reći da smo imali rast od 10%.
Najprodavaniji proizvod: Dahua HDCVI kamere.

Sigurnost u oblaku

lako je usvajanje cloud tehnologije za pohranu podataka dobijenih sa sigurnosnih uređaja trend koji ostvaruje sve veći tržišni udio u svijetu, na našim prostorima taj proces ipak teče sporije. Stoga nam je bilo zanimljivo saznati od Marije Jakopin da je


Uroš Čubrilović, DBS


Bata Vulović, Lunatronik


Slobodan Stanković, Master



Ono što na kraju svi žele jeste stabilnost – zakonski uređeno tržište, priliku za pravedno tržišno natjecanje, politiku u službi struke, privlačenje investicija, povećanje projekata i rast prodaje

„pozitivan trend kretanja prema rješenjima u oblaku" te da je „sve više dokaza da je ta tehnologija pouzdana i donosi dovoljno beneficija, zbog čega se sve brže širi". Zbog toga je Špica prošle godine lansirala vlastito cloud rješenje za kontrolu pristupa doorcloud.com, o čemu možete više pročitati u velikom intervjuu u ovome broju. Bata Vulović iz Lunatronika nam je potvrdio ovaj stav kazavši da su među njihovim najprodavanijim proizvodima upravo „pametne SpotCam kamere za videonadzor sa direktnim snimanjem na cloud serveru i IFTTT funkcijom za vezu s internetom stvari (IoT)". Riječ je evidentno o trendu koji, suprotno uvriježenoj pretpostavci, dobija na značaju i u Jadranskoj regiji.

Sigurnost o kojoj se ne razmišlja

Na kraju, „među pozitivnim trendovima možemo spomenuti otvaranje sasvim novih mogućnosti za zaštitu uvođenjem novih tehnologija i novih rješenja koji koriste sve elemente brzog razvoja tehnologije. Predstavljanjem kombinovanih sistema zaštite klijentima doprinijeli smo i edukaciji ranijih korisnika i tržišta u cijelosti. Novi pristup koji ne poznaje granice između tipova usluga već ih sinergetski spaja u novi proizvod i sveobuhvatnu ideju o zaštiti života i imovine je bio pokretač na tržištu u 2016. godini, kako u BiH, tako i šire", kazao je Valdin Jažić iz Securitasa BH. Prema njemu, ovaj oblik zaštite je izuzetno dobro prihvaćen kod klijenata, kako postojećih tako i novih. Glavna odlika ovog proizvoda je da klijent ima jedan mjesečni račun, bez skrivenih troškova i bez brige o bilo kojem aspektu sigurnosti. Cilj toga je, zapravo, imati klijenta koji ne brine o svojoj sigurnosti. ◄