



we domore for security

Un deceniu de succes pe piața sistemelor de control al accesului din România



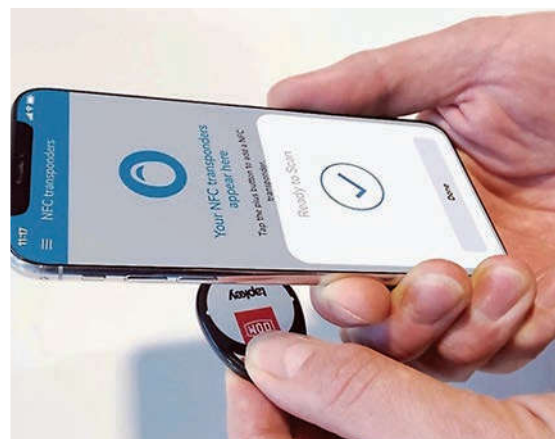
DOM se axează pe soluții inteligente, ce asigură un grad ridicat de securitate

DOM România a sărbătorit în această toamnă 10 ani de activitate pe plan național, cu ocazia respectivă oficialii grupului francez prezentând celor mai importanți parteneri locali noile produse de securitate digitală, cum ar fi, de exemplu, DOM Tapkey, DOM ENiQ, precum și cea mai nouă soluție din această gamă - DOM ENiQ Guard. De asemenea, specialiștii companiei au oferit detalii și despre alte game, cum ar fi sistemele antipanică, încuietorile multipunct Dom Elzett și Dom Titan, respectiv cilindrul T250 Titan. Fondat în Franța în anul 1984 sub numele Securidev, DOM Security este, în prezent, unul dintre cele mai puternice grupuri industriale din Uniunea Europeană pe acest segment, activând în sectorul proiectării, fabricării și comercializării de sisteme de control al accesului, dispozitive de închidere industriale și de uz casnic. Concernul deține mai multe fabrici în Europa, având un personal format din peste 3.000 de angajați. Activitatea în România a demarat prin înființarea subsidiarei locale de la Ploiești. În portofoliul acesteia se află toate mărcile DOM Security disponibile pe plan european: Dom-Elzett, Dom-Ronis, Dom-Metalux, Dom Polska, Dom, Antipanic etc.

Calitatea produselor - argumentul suprem în fața clienților și competiției

Vânzările la nivel de grup au consemnat o evoluție spectaculoasă în ultimele trei decenii, crescând de la aproximativ 165 milioane de euro în 2009 - anul în care piața europeană de profil a înregistrat un veritabil boom al încășărilor - la peste 200 milioane de euro, în prezent. Din punct de vedere cronologic, după demararea activității în Franța prin unitățile Securidev, Deny Security și Metalux, în 1992 au urmat achizițiile Euro Elzett - Ungaria și CR Serrature - Italia, iar în 1994 grupul a căpătat o anvergură suficientă pentru a fi listat la bursa franceză de valori. Una dintre cele mai importante acțiuni a fost constituită de integrarea DOM Sicherheitstechnik, în 2015 fiind luată decizia de rebranding prin adoptarea noului nume - DOM Security. Actualmente, grupul desfășoară o intensă activitate de cercetare-dezvoltare în cadrul tuturor unităților de fabricație din Franța și din

Europa (Dom - Germania, Euro-Elzett - Ungaria, CR Serrature - Italia, Metaplast - Polonia, Titan - Slovenia, Antipanic - Italia), reușind, astfel, să-și completeze permanent portofoliul cu dispozitive și sisteme inovatoare, pornind de la produsele destinate beneficiarilor finali (sisteme de închidere pentru apartamente) și terminând cu soluții tehnice extrem de sofisticate (mecanice, electromecanice și electronice). Argumentul forte pe care se bazează strategia de dezvoltare a grupului francez este reprezentat de promovarea, pe toate segmentele de activitate, a unor produse cu o calitate deosebit de ridicată, livrate la un preț corespunzător și competitiv pe segmentul din care fac parte. De altfel, acesta este și unul dintre motivele care au stat la baza deciziei de management care a vizat concentrarea exclusivă pe spațiul Uniunii Europene. În această regiune există un potențial al cererii format din 400 de milioane de clienți - de regulă, beneficiind de un nivel ridicat de informare - și care constituie un bazin suficient de mare pentru a asigura o dezvoltare sănătoasă



a unei companii orientate exclusiv pe calitate. Practic, sistemele DOM Security sunt promovate în Europa prin intermediul reprezentanțelor comerciale din Franța, Slovenia, Cehia, Polonia, Ungaria, Marea Britanie, Italia, Elveția, Austria, Germania, Olanda și România, precum și al unor distribuitori specializați, în celelalte state membre ale UE. În cazul soluțiilor cu un grad ridicat de complexitate, cum ar fi cele de control al accesului în spațiile cu exigențe speciale de securitate sau cele de presupun integrarea în sistemele de management al clădirilor (BMS), grupul încurajează o strânsă cooperare cu partenerii specializați în desfășurarea operațiunilor de instalare, pentru a asigura montajul optim, precum și pentru întreținerea în cele mai bune condiții. Acest lucru este

posibil prin dezvoltarea, de-a lungul timpului, a unor relații strânse de afaceri cu toți partenerii, inclusiv cu companiile din România, astfel încât să fie garantată performanța produselor finite și consolidat prestigiul de care se bucură DOM Security - și anume acela de furnizor exclusiv al unor produse de înaltă performanță.

Noul website DOM România, la dispoziția utilizatorilor finali și partenerilor profesioniști

La momentul actual experții DOM Security acordă o atenție deosebită tendințelor tot mai clare de digitalizare. Studiile recente arată că în prezent există două abordări în ceea ce privește

felul în care se realizează achizițiile. Prima se referă la căutarea/testarea produselor în showroom și cumpărarea ulterioară folosind suportul online, iar cea de-a doua la identificarea soluției dorite pe website-uri și cumpărarea dintr-un magazin fizic. În cea dintâi situație, cercetarea arată că 33% dintre clienți verifică pe dispozitivul mobil propriu prețurile competitorilor și 31% eventualele recenzii, după aceea 71% optând pentru achiziția de la altă companie. În cealaltă abordare, 47% dintre beneficiari urmăresc gratuitatea serviciilor de transport, iar 46% doresc să aibă un contact direct cu produsul înainte de efectuarea plății. Cert este că modul de achiziție s-a schimbat complet în era contemporană. În trecut, lucrurile erau simple, reducându-se la descoperirea nevoii,

Tiberiu Ioniță, director general DOM România: „Rezultatele obținute în cei 10 ani de prezență pe piața locală ne încurajează să continuăm în aceeași direcție în care am acționat până la momentul actual, eforturile noastre materializându-se prin vânzări ce s-au apropiat sensibil de pragul psihologic de un milion de euro. Credem că noua orientare spre transformarea digitală va avea un efect benefic asupra performanței financiare a subsidiarei din România, noua platformă web având toate atributele necesare pentru a se constitui într-un suport real pentru optimizarea operațiunilor și asigurarea unor servicii profesionale partenerilor noștri - atât clienți finali, cât și companii. Trebuie remarcat faptul că deja produsele de pe segmentul digital, cum ar fi Tapkey sau ENiQ, se bucură de un real succes de piață, un trend similar înregistrându-se inclusiv în ceea ce privește barele antipanică. Referitor la aplicația Tapkey, este important de menționat că, începând cu versiunea 2.5.8, schimbarea și revocarea drepturilor de acces se va putea realiza și prin intermediul dispozitivelor mobile ce rulează sistemul de operare iOS (de la Apple). Toate acestea ne determină să fim optimiști și să privim cu încredere în viitor, considerând că oferta Dom, ce include sisteme de cea mai înaltă calitate, va reuși să se impună pe o piață în care exigențele cu privire la securitate sunt tot mai

mari și unde clienții sunt, de regulă, foarte deschiși în ceea ce privește implementarea celor mai noi tehnologii digitale. De altfel, suntem încrezători că abordarea respectivă se va materializa printr-o consolidare a cotei noastre de piață, în continuare portofoliul de produse urmând să se îmbogățească prin adăugarea altor sisteme din gama smart, special proiectate pentru o integrare optimă în cadrul sistemelor inteligente de management al securității. De asemenea, nu trebuie uitate nici soluțiile mecanice de înaltă performanță, de exemplu oferta noastră fiind recent completată cu un nou cilindru de înaltă siguranță produs la fabrica din Spania, care, pe lângă caracteristicile uzuale de protecție, mai beneficiază de o ranforsare suplimentară prin intermediul unei bare de oțel special, care descurajează complet tentativele de atac prin ruperea corpului în zona de prindere”.





we domore for security

căutarea soluției care să o satisfacă în mod optim, cumpărarea și utilizarea. Actualmente, situația este net diferită, existând o sumedenie de factori care pot induce nevoia de consum (reclame tipărite, videoclipuri online, tutoriale, bloguri, recenzii etc.), iar modalitățile de achiziție sunt, la rândul lor foarte diverse (prin call center, online, prin intermediul smartphone etc.). Toate aceste realități demonstrează complexitatea consumului digital. DOM Security a ales să se adapteze dinamic la noul context, iar în acest sens măsurile de transformare digitală au devenit pentru grupul francez

nu doar necesare, ci și obligatorii. Pe plan național, una dintre cele mai importante acțiuni care se subordonează strategiei respective a fost constituită de lansarea noului website, ce se adresează, în egală măsură, utilizatorilor finali și partenerilor profesioniști. Practic, pe această platformă poate fi accesată întreaga ofertă de produse DOM, asigurându-se detalii comprehensibile în legătură cu funcționarea acestora, precum și informații tehnice suficiente, pentru a se oferi posibilitatea identificării precise a sistemului necesar, precum și instalarea acestuia în condiții optime. Accesarea diverselor pagini

ale website-ului este facilă, fiind foarte explicit definite zonele de adresare (proprietari de locuințe, profesioniști - instalatori, producători etc.). De asemenea, există o legătură rapidă către servicii și asistență tehnică, astfel încât orice nelămurire poate fi rapid clarificată de către experții DOM. Toate aceste eforturi sunt subordonate, de altfel, scopului general pe care s-a fundamentat întreaga activitate a grupului francez, încă de la înființarea sa - și anume asigurarea unei valori adăugate cât mai mari pentru partenerii de pe întregul continent european.

ENiQ - ecosistem digital de securitate promovat de DOM



Ecosistemul de securitate DOM ENiQ facilitează crearea unui sistem de siguranță adaptat fiecărei aplicații în parte, indiferent de mărimea sau complexitatea acesteia. Principalele beneficii asigurate prin alegerea soluției ENiQ sunt constituite de:

- investiție unică, cu impact major în activitatea viitoare;
- grad ridicat de securitate și siguranță;
- bibliotecă deosebit de cuprinzătoare de opțiuni și soluții, reunită într-un sistem unitar.

ENiQ Data on Card

Cu ajutorul acestei opțiuni pot fi programate toate autorizațiile de acces direct pe emițătoare și nu pe soluțiile de închidere. Astfel, se oferă facilitatea monitorizării privilegiilor de acces folosind un dispozitiv de citire pentru birou și/sau un terminal de programare amplasat central. Acestea permit utilizatorilor să transporte toate datele acolo unde este necesar. De asemenea, emițătoarele reprezintă o rețea propriu-zisă și, de aceea, nu mai este necesară interconectarea ușilor prin alte metode.

ENiQ Online

ENiQ Online asigură programarea online în timp real a tuturor dispozitivelor ce echipează ușile, utilizând rețeaua Ethernet. Prin conectarea software-ului la toate dispozitivele ENiQ folosind protocolul TCP/IP, se permite reglarea

de la distanță a parametrilor de funcționare aferenți fiecărui dispozitiv, în același timp facilitându-se receptarea de informații vitale de la acestea. Conexiunea directă permite, de asemenea, integrarea de sisteme avansate de alarmă, precum și programarea unor protocoale complexe de securitate, care nu sunt posibile offline.

ENiQ Offline

Prin intermediul ENiQ Offline pot fi reglate în mod nemijlocit soluțiile de închidere digitală folosind un laptop sau o tabletă PC, conectată prin intermediul unui dispozitiv USB. Astfel, se asigură toate beneficiile superioare de control și transmisie a informațiilor, fără a mai fi necesară o investiție majoră într-o rețea.

Aplicația ENiQ

Programul ENiQ instalat pe smartphone (cu sistem de operare Android sau IOS) are capacitatea de a gestiona dispozitivele și emițătoarele instalate la ușile. Aplicația este rapidă și ușor de utilizat, dispunând de funcții avansate de comandă și control. Această

permite accesul și programarea fiecărui dispozitiv individual ENiQ, indiferent dacă acesta este conectat la rețeaua de proprie internet sau în mod direct, prin comunicarea wireless locală ori NFC. Aplicația creează întotdeauna o copie de siguranță a planului de securitate și facilitează schimbarea sistemelor la trecerea în sistem desktop.

ENiQ EasyFlex

Prin ENiQ EasyFlex este posibilă administrarea și organizarea sistemului de securitate utilizând un card master și carduri de programare. Soluțiile de închidere digitală ENiQ se programează cu ajutorul unui astfel de card, pentru a activa blocarea și funcționarea emițătoarelor. Practic, nu mai este nevoie de software sau hardware suplimentar, soluția de tip „plug and play” fiind recomandată mai ales pentru utilizarea casnică. În cazul în care se dorește extinderea sistemului, se poate adăuga rapid mai multe emițătoare sau se poate opta pentru trecerea la controlul sistemului prin intermediul software-ului, având în vedere faptul că dispozitivele ENiQ au integrate capacități complete de comunicare.



„Suntem de 10 ani în România și vom rămâne aici pentru o lungă perioadă” Obiectivul principal al DOM Security este acela de a oferi clienților o experiență superioară

Henri Morel este modelul de antreprenor care, prin întreaga sa activitate, a demonstrat că este posibilă dezvoltarea sustenabilă a afacerilor, în condițiile în care accentul este pus, în mod preponderent, pe calitate și valoare adăugată pentru clienți. Implementând acest concept într-o epocă a consumerismului, în care interesele companiilor erau mai presus de cele ale beneficiarilor, omul de afaceri din Franța a reușit să transforme brandul Securideo - ulterior devenit DOM Security - într-un veritabil simbol al performanței tehnice pe segmentul sistemelor de securitate a accesului. Fără a se opri aici, Henri Morel și-a demonstrat încă o dată clarviziunea în conducerea afacerii atunci când a decis lansarea timpurie a procesului de transformare digitală a grupului, ceea ce a făcut din DOM Security un deschizător de drumuri în domeniul soluțiilor inteligente de acces, cu o poziție excelentă mai ales în ceea ce privește criptarea datelor, unde grupul francez ocupă o poziție de lider. Promovarea unor sisteme și soluții premium a presupus asumarea unor anumite riscuri, din cauza accesării insuficiente a unor zone ale pieței orientate preponderent spre preț, însă evoluția rezultatelor financiare în cele trei decenii de activitate confirmă corectitudinea respectivei strategii de afaceri.

- Ce efect concret au exercitat politicile actuale de dezvoltare asupra rezultatelor financiare ale DOM Security?

- La nivelul lui 2018, cifra de afaceri la nivel de grup a fost de aproximativ 180 milioane de euro, iar pentru anul fiscal în curs preconizăm atingerea pragului psihologic de 200 milioane de euro. În ceea ce privește subsidiara din România, datele curente indică faptul că poate fi atins obiectivul unor vânzări cuprinse între 800.000 de euro și 900.000 de euro. Este cu adevărat o evoluție remarcabilă dacă ne gândim că în urmă cu opt ani acest indicator se situa la nivelul de 240.000 de euro, ceea ce înseamnă o multiplicare a încasărilor cu un factor mai mare de trei. Ținta mea personală, ce vizează inclusiv piața din România, este aceea de a face mai mult pentru clienți. De altfel, numele grupului nostru poate fi interpretat ca un joc de cuvinte: „DOM - Do more”. Deși am accesat mai târziu această piață față de competitorii noștri principali, am reușit să ne adaptăm rapid trendului actual în materie de securitate și să ne îmbunătățim în mod constant oferta. Chiar dacă la momentul actual normele naționale de securitate nu se plasează la nivelul celor din Europa occidentală, nu constituie obiectivul nostru de a ne crește cota de piață oferind produse ieftine și vandabile către consumatori care își formează decizia de achiziție pe baza prețului scăzut. Șansa noastră rezidă tocmai în faptul că, mai devreme sau mai târziu, normele respective vor deveni mai stricte, având în vedere inclusiv cererea din partea beneficiarilor pentru sisteme care să le asigure un grad mai ridicat de protecție.

- Dat fiind ritmul alert de dezvoltare a pieței imobilelor de birouri și comerciale, care este strategia DOM Security pe acest segment?

- Conștientizăm această realitate și încercăm să ne adaptăm rapid la contextul respectiv. Este clar pentru noi că segmentul de birouri/comercial va fi primul în care se vor implementa soluțiile superioare de siguranță, cum ar fi barele antipanice, sistemele electronice de acces, soluțiile de management al accesului etc. De altfel, sunt în vigoare mai multe standarde europene ce impun implementarea unor protocoale de comunicații la nivelul acestor categorii de imobile. Utilitatea lor este vizibilă, de exemplu, la nivelul spațiilor de birouri unde se aplică așa-numitul sistem de muncă de tip „co-working” și unde cheile electronice își justifică pe deplin utilitatea. Tocmai în întâmpinarea unei astfel de cereri în formare vine oferta noastră ce include, printre altele, soluții de tip Tapkey sau ENiQ. Fără îndoială, acesta este viitorul în domeniul soluțiilor de siguranță a accesului. De asemenea, marile companii de producție sunt interesate, în afara instrumentelor de control al accesului, de soluții pentru managementul inteligent al stocurilor de instrumente, pentru gestiunea timpului de lucru etc., iar noi le punem la dispoziție dispozitive și aplicații apte să îndeplinească funcțiile respective.

- Considerați că orientarea actuală spre digitalizare va atenua diferențele de dezvoltare existente între estul și vestul continentului european?

- Se manifestă o segmentare în funcție de tipul de construcție. În ceea ce privește imobilele de birouri, de exemplu, este clar că România reprezintă una dintre piețele unde soluțiile noastre inteligente de control al accesului au fost acceptate în totalitate. Pe piața utilizatorilor finali, se poate spune că suntem încă într-o fază incipientă, cu toate că, la fel ca și în alte domenii, există acea categorie de „early adopters”, entuziaști și pasionați de tehnologie care sunt extrem de deschiși la orice abordare inovatoare. Sunt puțini, însă împreună cu aceștia trebuie să construim regulile jocului pentru viitor. Desigur, probabil că utilizatorii din categoria respectivă sunt mai numeroși în Suedia sau în Germania, dar aceasta nu ne va împiedica să propunem și în viitor pentru segmentul de piață al utilizatorilor finali, indiferent de țara unde se află aceștia, soluții tot mai performante în domeniul siguranței accesului, sisteme anti-efracție etc., pentru a veni în întâmpinarea riscurilor tot mai mari legate de securitate. De asemenea, un factor care va cataliza procesul respectiv este reprezentat de înăsprirea prevederilor legale și de accentul tot mai mare pe care companiile de asigurări îl vor pune pe utilizarea unor dispozitive corespunzătoare de control al accesului.



Henri Morel (62 de ani)

Funcția/Firma: președinte al Consiliului de Administrație DOM Security

Experiență profesională: 35 de ani în domeniul sistemelor de feronerie.

- Cum preconizați că va evolua această piață pe termen scurt și mediu?

- În condițiile actuale, în care statele dezvoltate - și nu numai - se confruntă cu provocări reale în materie de siguranță, inovația este esențială, indiferent dacă vizează elementele mecanice sau cele electronice. Permanent dezvoltarea pieței sistemelor de securitate este însoțită de o îmbunătățire corespunzătoare a instrumentelor folosite de infractori pentru pătrunderile prin efracție, iar noi, în calitate de experți, trebuie să ne facem bine treaba și să propunem permanent soluții noi și performante, care să răspundă acestor provocări. În domeniul nostru, conceptul „ieftin” este foarte relativ, întrucât depinde în mod direct de elementul la care se raportează produsul în cauză și de valoarea pe care trebuie să o protejeze. Probabil că este nevoie de timp pentru ca utilizatorii finali să înțeleagă importanța instalării unor soluții corespunzătoare, dar aceasta se va întâmpla cu siguranță. În urmă cu două decenii anumite state dezvoltate din Europa se situau la nivelul de maturitate la care se află țara dvs. în prezent, însă, în mod progresiv, calitatea sistemelor folosite a sporit, ceea ce credem că se va întâmpla și în România.

- Ce strategii de dezvoltare veți implementa pe piața din România în perioada următoare?

- În mod cert vom susține cu toată forța dezvoltarea subsidiarei locale, căreia îi vom acorda tot suportul necesar pentru a crea premisele de continuare a trendului ascendent pe care aceasta se poziționează încă de la înființarea sa. Ne referim în principal la suportul acțiunilor de marketing și la asigurarea unor stocuri importante de produse, pentru garantarea unui flux comercial optim și pentru deservirea rapidă a partenerilor locali etc. Suntem deja prezenți de un deceniu pe această piață și intenționăm să ne consolidăm poziția, în pofida dificultăților inerente pe care le înregistrează orice economie emergentă, cum este cea a României. Pentru a sintetiza, putem afirma că suntem aici și vom rămâne pentru o lungă perioadă! ■