

# Najważniejszym rynkem jest Polska

**25 lat działania firmy to dobry moment na podsumowania. Proszę powiedzieć, z czego w historii C&C Partners jest Pan szczególnie dumny?**

Naszym największym sukcesem jest to, że udawało nam się dostosowywać do wciąż zmieniającego się otoczenia biznesowego i technologicznego. Dumni jesteśmy z tego, że jako firma dołożyliśmy swoją cegiełkę do wielu kluczowych i prestiżowych projektów, choćby w zakresie tworzenia infrastruktury sieci telekomunikacyjnych, dawniej miedzianych, obecnie światłowodowych w całej Polsce czy systemów zabezpieczeń w tak znaczących inwestycjach jak Pomorska Kolej Metropolitalna, budynki Q22 czy Sky Tower, a także największe stadiony sportowe, szpitale i uczelnie. Dumni jesteśmy także z zespołu, który udało nam się stworzyć i którego praca pozwoliła na osiągnięcie wszystkich naszych sukcesów.

**Jakie były pierwsze sukcesy C&C Partners?**

Firma C&C Partners powstała w 1992 r., by dostarczać klientom nowoczesne rozwiązania telekomunikacyjne. W miarę szybko nawiązaliśmy współpracę z ówczesnie działającą na rynku firmą ADC KRONE, a w 1994 r. zostaliśmy ich generalnym przedstawicielem. Z dzisiejszej perspektywy przekonanie klientów do ustandaryzowania swoich sieci telekomunikacyjnych w oparciu o sprzęt KRONE było dla nas kluczowym elementem sukcesu i spowodowało, że praktycznie w każdej szafie czy na każdym



**Z okazji 25-lecia istnienia firmy C&C Partners o dotychczasowych sukcesach i planach na przyszłość rozmawiamy z prezesem Zarządu Arturem Hejdzyszem.**

słupku telekomunikacyjnym pojawiły się dystrybuowane przez nas produkty. To doświadczenie dawało nam paliwo do dalszego rozwoju. Zaczęliśmy rozszerzać ofertę o okablowanie strukturalne i systemy zabezpieczeń.

**Kolejnym przełomem był rok 1998.**

Rzeczywiście, wtedy C&C Partners przystąpiło do holenderskiego holdingu TKH. TKH był nie tylko inwestorem finansowym, zapewniał nam również dostęp do nowoczesnych technologii i potencjału produkcyjnego. Dzięki temu z roli dystrybutora innych producentów staliśmy się częścią handlową firm, które działały w ramach holdingu na całym świecie. Zro-

biliśmy ogromny krok i uzyskaliśmy wielkie wsparcie, które procentuje do dzisiaj.

**Jak dziś holding TKH jest obecny na rynku polskim?**

Oprócz działalności związanej z wprowadzaniem na nasz rynek produktów sektora telekomunikacyjnego czy systemów bezpieczeństwa, C&C Partners zawsze było swojego rodzaju inkubatorem i ambasadorem TKH w Polsce. Bardzo mocno zabiegaliśmy o to, aby wiele możliwości, jakie holding posiada, znajdowało swoje odzwierciedlenie także u nas. Obecnie w ramach TKH pracuje w Polsce ponad 400 osób w firmach C&C Partners, C&C Technology, TKH Kabeltechnik, VMI Pol-

ska oraz TKD Polska. Dzisiaj TKH w regionie Leszna należy do głównych pracodawców. Rozbudowujemy swoje fabryki, a perspektywy są bardzo obiecujące. Także dzisiaj nasza sprzedaż w większości opiera się na technologiach własnych grupy TKH. Pozycjonujemy się na rynku jako producent tych wszystkich systemów, z dostępem do produktów oraz z szerokim zakresem wiedzy technologicznej i inżynierskiej niezbędnej, aby te produkty z sukcesem wdrażać już u klientów.

#### **Które branże są kluczowymi odbiorcami rozwiązań C&C Partners?**

Naszą działalność koncentrujemy na rynkach, na których jest największy potencjał wzrostu. To m.in. telekomunikacja, rozwiązania budynkowe, parkingi czy przemysł wizji maszynowej. Niemniej ponieważ działamy w bardzo dynamicznym otoczeniu, nieustannie próbujemy się do niego dostosować. Dzisiaj duża część firmy działa w sektorze telekomunikacji oraz inwestycjach związanych z budową sieci szerokopasmowych. Jednocześnie naszym celem handlowym są wszystkie instalacje budynkowe, zwłaszcza te obiekty, które wymagają większego poziomu bezpieczeństwa. Jeśli klient nie zadowolą się standardowym systemem zabezpieczeń, oczekuje dopasowania rozwiązań do swoich – często specyficznych – wymagań, to właśnie w tym upatrujemy naszej przewagi i na takich rynkach chcemy działać.

#### **Jaka jest dziś pozycja C&C Partners na rynku?**

Bardzo dobra. Jesteśmy jednym z liderów zintegrowanych systemów zabezpieczeń na rynkach polskim, litewskim, łotewskim i estońskim. Dokładamy starań, aby w najbliższym czasie umocnić naszą pozycję, jednocześnie analizujemy i rozpoczynamy działania w innych krajach Europy Wschodniej, w których planujemy stać się liderem rynków wertykalnych z dedykowanymi dla nich technologiami. Aktywnie korzystamy z zasobów w ramach grupy. Jesteśmy trzecią najszybciej rosnącą firmą w Europie w zakresie systemów zabezpieczeń wg rankingu TOP 50 branży security na świecie opublikowanej przez miesięcznik „a&s International”.

#### **Z jakich krajów pochodzą klienci C&C Partners? Gdzie upatrujecie większych potencjałów – w Polsce czy za granicą?**

Bez dwóch zdań naszym najważniejszym rynkiem jest Polska. Niemniej staramy się dywersyfikować działalność firmy w sensie produktowym i geograficznym. Chcemy, aby w naturalny sposób obie te sfery się rozwijały. Liczę, że w ciągu 3–4 lat około 30% obrotu firmy będzie stanowiła sprzedaż zagranicą, ale mam też nadzieję, że wzrośnie wartość globalna sprzedawanych przez nas rozwiązań.

#### **Czy firma planuje wejście na kolejne rynki?**

W tym roku podjęliśmy już takie działania, weryfikując z naszymi partnerami i dostawcami możliwość rozszerzenia współpracy. Interesujemy się krajami leżącymi na południu od Polski, ale wierzymy też w potencjał biznesowy Ukrainy.

#### **Porozmawiajmy jeszcze o systemach zabezpieczeń i technologii. Jak ocenia Pan zmiany w tej branży?**

Przede wszystkim rynek zabezpieczeń w tej chwili jednoznacznie podąża w kierunku IP. Tutaj nie ma odwrotu, a tradycyjny rynek zabezpieczeń należy już do przeszłości. Na nasze urządzenia w zakresie bezpieczeństwa patrzy się teraz jak na kolejne urządzenia w sieci. I to jest dominujący trend, najważniejszy. W dużym stopniu zmienia się telewizja dozorowa. To największy rynek w zakresie zabezpieczeń – tu widać odejście od klasycznego systemu telewizji analogowej, w którym człowiek weryfikuje to, co się dzieje na obrazie, w stronę analityki, a operator podejmuje reakcję dopiero po wskazaniu przez system, że pojawiły się – zdefiniowane uprzednio – anomalie w obrazie. Taki kierunek wyznacza rynek pracy, wzrost zatrudnienia i rosnąca w bardzo szybkim tempie liczba urządzeń, które trzeba obsługiwać.

#### **Jakie błędy klienci popełniają najczęściej podczas zakupu systemów zabezpieczeń?**

Generalnie klienci zapominają, że kluczem – zanim zacznie się jakiegokolwiek prace – jest przemyślany sposób budowy systemu bezpieczeństwa w danym obiekcie, ponieważ w przypadku systemów zabezpieczeń późniejsza „optymalizacja” zazwyczaj wiąże się z tym, że traci się wiele funkcji. Ważne są też modułowość pozwalająca rozbudowywać systemy oraz wybór takiej technologii, która pozwoli bezpiecznie rozwijać go w przyszłości. Dlatego partner biznesowy, z którym realizuje się system zabezpieczeń, musi być zaufany. Trzeba móc liczyć na niego w przyszłości.

Istnieją różnego rodzaju instrumenty, które pozwalają zabezpieczyć interes zamawiającego. Przykładowo z zasady oprogramowanie jest oferowane na licencji i klient nie może go samodzielnie rozwijać, ale jeśli chce strategicznie zabezpieczyć swoje interesy i mieć dostęp do kodu źródłowego, może wykupić usługę poprzez kancelarie notarialne, w których zdeponowany jest kod źródłowy danego oprogramowania. Jeśli zajdą określone wydarzenia, może wejść w posiadanie software'u i rozwijać go we własnym zakresie. Jesteśmy jedną z niewielu firm oferujących tego rodzaju usługę.

#### **Jakie wyzwania stawia sobie firma na najbliższe lata? I jakie plany ma C&C Partners?**

Dotrzymanie kroku konkurencji technologicznej. Dzisiaj to jest niesamowicie szybki rozwój, produkty są kreowane w dużej mierze przez klientów, adaptuje się je do ich potrzeb. Wyzwaniem jest też rozwijanie zespołu inżynierskiego, który daje przewagę we wszystkich projektach, które realizujemy. Plany? Na pewno skupimy się na wybranych strategicznych rynkach, na których połączenie produktów z naszego portfolio i wiedzy inżynierskiej stanowi największą wartość dla klienta. Będziemy też na bieżąco weryfikować te rynki. Bardzo ważny dla nas jest również rozwój w sąsiednich krajach. ■■■

## BIO

**Artur Hejdysz** prezes Zarządu spółki C&C Partners. Związany z firmą od ponad 20 lat. Był m.in. dyrektorem ds. rozwoju, dyrektorem handlowym oraz dyrektorem operacyjnym spółki. Od 2010 r. pełnił funkcję członka Zarządu w C&C Partners, a w roku 2012 został prezesem należącej do grupy C&C Partners spółki C&C Technology. Funkcję prezesa Zarządu w C&C Partners objął w 2017 r.