

O spojrzeniu na polski rynek z perspektywy integratora, ograniczonej skali realizacji projektów cyfrowej transformacji, współpracy z Dell Technologies i innymi wiodącymi dostawcami technologii, a także o synergii obszaru IT oraz rozwiązań multimedialnych wspierających istotne procesy biznesowe, nowościach na rynku Digital Signage oraz otwarciu nowego showroomu mówią **Cyprian Dominiak**, dyrektor Działu AV/DS oraz **Paweł Wypijewski**, dyrektor sprzedaży do sektora publicznego w Statim Integrator.

Dostosowujemy rozwiązania do potrzeb konkretnych klientów i specyfiki ich biznesu



Opierając się na naszych doświadczeniach, zapewniamy klientom dodatkowe wsparcie w innych obszarach, takich jak Digital Signage i rozwiązania videokonferencyjne. Obszary tradycyjnego IT oraz nowoczesnych rozwiązań multimedialnych mocno się uzupełniają. Występuje efekt synergii, co czyni nas wyjątkowymi w obu branżach.

Cyprian Dominiak, dyrektor Działu AV/DS w Statim Integrator

▼ Czy 2018 rok był dla Państwa udany?

Paweł Wypijewski (PW.): Z powodzeniem zrealizowaliśmy wiele projektów, a obroty z tych, które przeprowadziliśmy wspólnie z naszym głównym partnerem technologicznym – Dell Technologies – zwiększyliśmy prawie dwukrotnie. Duża część naszych przychodów pochodzi z dwóch segmentów rynku. Pierwszy, to administracja publiczna i szeroko pojęty rynek zamówień publicznych. Drugi to klienci związani z branżą przemysłu wytwórczego. Nasze wyniki pośrednio świadczą też o tym, że administracja publiczna wydaje coraz większe środki na IT, zaś branża produkcyjna ma wiele zamówień. Pozwala to na inwestycje w nowe technologie. Oczywiście jesteśmy otwarci na współpracę ze wszystkimi klientami, jednak ze względu na nasze dotychczasowe doświadczenia oraz umiejętności zrealizowania wielomilionowych zamówień publicznych, to w tych dwóch branżach czujemy się najlepiej.

▼ Jakie czynniki napędzają inwestycje w IT na polskim rynku?

PW.: Rośnie świadomość, że środowisko IT musi rozwijać się wraz z rozwojem działalności biznesowej, bo inaczej cała firma nie będzie w stanie skutecznie odpowiadać na rosnące potrzeby i wymagania rynku. W niektórych organizacjach tego typu inwestycje zostały dość dawno zaniechane i dziś te opóźnienia często się mszczą, co skutkuje znaczącymi ograniczeniami dla rozwoju biznesu. Niezależnie od branży, klienci zastanawiają się, w jaki sposób optymalizować koszty środowiska IT.

W efekcie, widzimy bardzo duże zainteresowanie chmurą obliczeniową i generalnie kupowaniem rozwiązań IT w modelu usługowym. Realizowane są też projekty mające na celu uproszczenie infrastruktury IT, a tu świetnie sprawdzają się rozwiązania hiperkonwergentne.

Z jednej strony trafiamy na klientów, którzy przy przychodach przekraczających 100 mln zł rocznie opierają swój biznes na serwerowni, której wyposażenie jest warte nie więcej niż 10 tys. zł. Z drugiej – mamy do czynienia z klientami o dużo mniejszej skali działania, którzy świadomie inwestują w infrastrukturę IT i potrafią zainwestować znaczne środki, aby zoptymalizować procesy biznesowe oparte na nowych technologiach. Firmy takie chętnie odchodzą od tradycyjnych modeli wdrażania IT, widząc w takich zmianach źródło oszczędności.

▼ Co wyróżnia ofertę Statim Integrator na tle innych integratorów rozwiązań Dell Technologies?

PW.: Współpracujemy z największym na świecie producentem rozwiązań IT – Dell Technologies, w praktycznie wszystkich obszarach oferty. Dostarczamy klientom wysokiej jakości, sprawdzone produkty lub gotowe rozwiązania. Niezależnie czy jest to stacja robocza, serwer, macierz czy kompleksowo wyposażone Data Center. W tak szerokim portfolio znaleźliśmy również naszą niszę – rozwiązania sieciowe i systemy Open Networking.

Cyprian Dominiak (C.D.): Opierając się na naszych doświadczeniach, zapewniamy klientom dodatko-

we wsparcie w innych obszarach, takich jak Digital Signage i rozwiązania wideokonferencyjne. Obszary tradycyjnego IT oraz nowoczesnych rozwiązań multimedialnych mocno się uzupełniają. Występuje efekt synergii, co czyni nas wyjątkowymi w obu branżach.

▼ **Co wyróżnia na rynku rozwiązania Dell Technologies?**

P.W.: Zdecydowanie jest to komplementarność oferty, wysoki poziom serwisu, a także przewidywalność strategii rozwoju oferty i zasad współpracy. Działając w branży IT od wielu lat, mogę powiedzieć, że w przypadku rozwiązań IT obsługa posprzedażna i gwarancyjna ma ogromne znaczenie. Dell Technologies zapewnia serwis na najwyższym poziomie. Poza tym, ma zespół fachowców, z którym bardzo dobrze się współpracuje.

▼ **Z jakimi innymi dostawcami technologii IT na co dzień Państwo współpracują?**

P.W.: Poza Dell Technologies, jest to też VMware. Poszerzamy również współpracę z Microsoftem. Grono naszych partnerów jest jednak szersze. Oferujemy także rozwiązania HPE i Lenovo. Mamy też prawo kupować niektóre rozwiązania poprzez Dell Technologies jako produkty OEM. Takie podejście jest bardziej opłacalne dla naszych klientów. Ponadto zapewniamy pojedynczy punkt wsparcia dla nich. W ramach jednej oferty możemy dostarczyć serwery Dell, oprogramowanie wirtualizacyjne, system operacyjny i aplikacje biznesowe. Na potrzeby klientów jesteśmy w stanie zbudować środowiska hybrydowe, łączące lokalną infrastrukturę u klienta z usługami chmurowymi oferowanymi m.in. przez Microsoft.

▼ **Czy podczas rozmów z klientami są Państwo w stanie podpowiedzieć, jakie działania podjąć, aby obszar IT mógł funkcjonować lepiej?**

P.W.: Oczywiście, to nasz priorytet! Audyt jest naturalnym elementem naszego procesu sprzedaży. Jako integrator jesteśmy w stanie podpowiedzieć, w jaki sposób efektywnie inwestować w IT. Doradzamy, projektujemy i wdrażamy. Jesteśmy również pośrednikiem w zakresie usług finansowych oferowanych przez Dell Financial Services. Pozwalają one finansować inwestycje w nowe rozwiązania IT na bardzo preferencyjnych warunkach.

▼ **Jakim klientom możecie zapewnić wsparcie w obszarze nowoczesnych multimedialnych?**

C.D.: Jeśli chodzi o rozwiązania audio-wizualne, to bardzo dobrze czujemy się w sektorze retail. Nowoczesne systemy multimedialne wymagają profesjonalnego zespołu specjalistów – mamy dział wdrożeń, utrzymania i wsparcia. Wbrew pozorom, systemy Digital Signage to także infrastruktura IT. Nasze prawie 25-letnie doświadczenie pozwala na kompleksowy wybór sprawdzonych, niezawodnych i skalowalnych urządzeń. Szerokie portfolio zadowolonych klientów potwierdza nasze kompetencje,

m.in. dla LPP realizujemy wdrożenie systemu Digital Signage na terenie całej Europy.

▼ **Jakie rozwiązania oferujecie?**

C.D.: Najlepsze, dostępne na rynku. Od wielu lat uczestniczymy w targach branży AV oraz DS, odwiedzamy fabryki w Chinach, poddajemy rygorystycznym testom oferowany sprzęt i analizujemy jego parametry. Tylko najlepsze rozwiązania sygnowujemy własną marką xLEDpro. Ten atrybut gwarantuje najwyższą jakość obrazu, sprawność energetyczną oraz – co najważniejsze – bezawaryjną pracę. Zawsze staramy się dopasować najlepsze rozwiązanie do potrzeb konkretnego klienta oraz specyfiki jego biznesu. Na pierwszym miejscu stawiamy jakość za konkurencyjną cenę. Skuteczność naszego podejścia potwierdzają nasze referencje i projekty zrealizowane w ostatnich kilku latach.

▼ **Jakie nowości pojawią się niebawem na rynku Digital Signage?**

C.D.: Nowinek jest bardzo dużo, zwłaszcza w obszarach Internet of Things oraz Augmented Reality. Jednakże wiele z nich zachwyca na krótki czas i szybko znika. My szukamy tych rozwiązań, które faktycznie znajdują zastosowanie w profesjonalnych systemach i dzięki temu utrzymują się na rynku dłużej. Już dziś dostępne są np. kurtyny przeziernie, transparentne monitory OLED czy hologramy. Znając ich techniczne ograniczenia, możemy w pełni świadomie proponować je w innowacyjnych projektach. Przykładowo, kurtyna przezierna może być zamontowana w wystawie sklepowej. Dzięki temu witryna jest nadal transparentna i ponadto stwarza nowe możliwości marketingowe. Zastosowanie standardowych modułów LED lub monitorów radykalnie ograniczyłoby możliwość kontaktu personelu z niezdecydowanym klientem.

▼ **Niebawem otwierają Państwo nowe biuro...**

C.D.: Zdecydowaliśmy o stworzeniu biura, w którym pojawi się możliwość zapoznania się z naszą ofertą w realnym środowisku pracy. Nowy showroom będzie gotowy w lipcu br. Zostanie kompleksowo wyposażony we wszystkie niezbędne systemy – nagłośnienie warszawskiej firmy Phonomedia, z którą współpracujemy od lat; system dystrybucji obrazu oraz centralnego sterowania Kramer; a przede wszystkim wszelkiego rodzaju ekrany, w tym ekrany LED oferowane pod naszą marką xLEDpro.

Każdy klient, który odwiedzi nasz showroom, będzie w stanie samodzielnie przetestować najnowszą technologię potrzebną mu w miejscu pracy – w sali konferencyjnej, biurze czy w salonie odzieżowym. Nowy showroom udostępniemy też m.in. na potrzeby szkoleń i konferencji dla naszych partnerów. Będzie to również świetna okazja, aby zaprezentować potencjalnym klientom rozwiązania AV i DS oferowane przez zespół Statim Integrator.



Niezależnie od branży, klienci zastanawiają się, w jaki sposób optymalizować koszty środowiska IT.

W efekcie, widzimy bardzo duże zainteresowanie chmurą obliczeniową i generalnie kupowaniem rozwiązań IT w modelu usługowym. Realizowane są też projekty mające na celu uproszczenie infrastruktury IT, a tu świetnie sprawdzają się rozwiązania hiperkonwergentne.

Paweł Wypijewski, dyrektor sprzedaży do sektora publicznego w Statim Integrator