

Statim, czyli przetrwa ten, kto potrafi się zmieniać

Trudno o bardziej banalny początek działalności, a jednocześnie tak spektakularny jej rozwój, jak to było w przypadku Statimu. Warszawski integrator obchodzi właśnie jubileusz 25-lecia obecności na rynku. W tym czasie ulegał ciągłym transformacjom.

Jest tylko jedna firma w Polsce, gdzie można sobie zrobić selfie z potworem z kultowego filmu „Obcy – ósmy pasażer Nostromo”. To efekt pasji Piotra Wypijewskiego, wciąż młodego i pełnego werwy weterana polskiej branży IT i założyciela Statimu. Ze stworzonego przez niego i jego ludzi na modłę statku kosmicznego showroomu na Opalińskiej 5/7 nikt nie wychodzi obojętny. Pozostając w klimacie wspomnianej amerykańskiej produkcji, można powiedzieć, że obecny biznes Piotra Wypijewskiego, którego wizytówką jest właśnie nowo otwarty showroom, dzielą od skromnych początków lata świetlne. I chociaż nie jest tak sławny, jak twórcy CD Projektu, to zaczynał dokładnie w tym samym miejscu, gdzie oni – przy chwiejnym, składanym stoliku na warszawskiej giełdzie komputerowej. I, podobnie jak oni, wykorzystał ten stolik jako trampolinę do robienia biznesu z całym światem.

Piotr Wypijewski wówczas nawet nie marzył o tym, że kiedyś, jako założyciel nieistniejącego jeszcze Statimu, będzie obsługiwał klientów w tak odległych miejscach, jak Irak, Kenia, Mauritius czy Wenezuela, a jego fachowcy będą montować najnowocześniejsze systemy wizualne przy Oxford Street, w samym sercu Londynu. A tak właśnie się stało, co stawia Statim, jeśli nie w gronie największych, to z pewnością najbardziej utytułowanych polskich integratorów IT.

Początkowo jednak wcale się na to nie zapowiadało, bo przez pierwsze lata działalności, począwszy od 1995 r.,

Statim koncentrował się na sprzedaży pecetów do użytkowników domowych. Szło nieźle, ale to był czas, kiedy zaczęły się pojawiać w całej Polsce markety i salony dużych sieci retailerskich. Z czasem wygryzły one z rynku niemal wszystkich pojedynczych resellerów, którzy zostali zmuszeni do zmiany profilu lub wręcz zamknięcia biznesu. Piotr Wypijewski uznał wtedy, że jedynym sensownym kierunkiem rozwoju jest koncentracja na sprzedaży z wartością dodaną do firm i instytucji. I chociaż Statim to po łacinie „szybko, natychmiast”, zmiana profilu z B2C na B2B trwała latami. W efekcie ciężkiej pracy i mozolnego budowania know-how, zespół złożony pierwotnie z kilku osób rozrósł się do dwudziestu pięciu, a dzięki ich umiejętnościom

Statim osiągnął między innymi status platynowego partnera Della, złotego w HP i Lenovo, jak też srebrnego w IBM-ie. Integrator zaczął z czasem realizować milionowe kontrakty w sektorze enterprise, a także na rynku zamówień publicznych. Dużą rolę w rozwoju tej ostatniej „działki” odegrał m.in. Paweł Wypijewski, brat założyciela Statimu, który dołączył do firmy w 2006 r.

Z Grzybowskiej na Oxford Street

Statim stał się zatem „rasowym” integratorem, dostawcą stacji roboczych, serwerów, macierzy, wyposażenia data center, rozwiązań typu open networking dla firm i instytucji, a kilka lat temu firma zaczęła równolegle rozwijać portfolio systemów



digital signage i wideokonferencyjnych. W ostatnim czasie wszystkie te trzy obszary zaczęły się przenikać pod względem technologicznym, co stawia Statim w znakomitej pozycji konkurencyjnej – może bowiem realizować najbardziej złożone wdrożenia bez konieczności sięgania po wsparcie zewnętrznych podwykonawców. Jeśli już, to właśnie firma Piotra Wypijewskiego występuje jako kooperant innych integratorów, którzy mają klientów chętnych do wdrażania systemów DS, ale sami nie dysponują know-how w tym zakresie.

Po 25 latach działalności Statim może pochwalić się szeregiem tytułów, między innymi Lidera IT, Gazeli Biznesu, Diamentu Forbesa. Do swoich największych sukcesów firma zalicza między innymi projekt i budowę klastra obliczeniowego z systemem odzysku ciepła w Centrum Nauk Biologiczno-Chemicznych na Uniwersytecie Warszawskim, a także modernizację zabytkowej auli na Wydziale Chemii Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie specjaliści warszawskiego integratora zaprojektowali i wdrożyli system AV oraz sterowania wyposażeniem auli. Z kolei w sektorze digital signage ich umiejętności i doświadczenie umożliwiły realizację projektów na potrzeby salonów sprzedaży Reserved na prestiżowej Oxford Street w stolicy Wielkiej Brytanii oraz wielu innych galeriach handlowych w Polsce i Europie.

Jednak największą obecnie satysfakcją sprawiają Piotrowi Wypijewskiemu i jego zespołowi reakcje klientów, którzy odwiedzają powstały w tym roku showroom poświęcony rozwiązaniom digital signage marki własnej xLEDpro.

IT, DS i audio-video to trzy filary sukcesu integratora.