PROJEKTY

Zamykání chytře a bezpečně

Společnost H&B Group vznikla v roce 1991 jako klíčová služba v západočeském Chebu. Od té doby značně rozšířila nabídku služeb a sortimentu. Letos oslaví 30 let tradice úspěšného podnikání se sítí 16 poboček po celé ČR a také na Slovensku.

Za dobu své působnosti získala stovky spokojených, dlouholetých zákazníků a zařadila se mezi největší dovozce a prodejce produktů bezpečnostního průmyslu. Je partnerem všech profesionálních zámečnictví, klíčových služeb, železářství, výrobců dveří a oken, dalších firem a podnikatelů pohybujících se v oboru zabezpečení.. Zároveň na trhu působí jako odborný konzultant a dodavatel komplexního řešení zabezpečení objektů (majetku a osob), ve všech segmentech komerční i rezidenční oblasti a s tím spojeného facility managementu.

H&B Group nám podrobněji představil Tomáš Pospíšil, MBA, business development manažer.

Jaká je struktura činností vaší firmy?

Základem naší činnosti byl maloobchodní formát pro koncové spotřebitele, který se postupně rozrostl do 14 kamenných prodejen po celé republice a dvou na Slovensku. Tyto aktivity položily základ rozvoje velkoobchodní distribuce nejširšího klíčařského sortimentu v ČR s důrazem na skvělou skladovou dostupnost produktů a poskytování nadstandardní péče a servisu zákazníkům. Díky zkušenostem, prostředkům, celoplošnému zásahu a možnostem, jimiž dnes disponujeme, jsme se začali zaměřovat také na projektovou činnost. Poptávka zákazníků však vyžadovala zcela jiný přístup, což nás vedlo k potřebě sledovat novinky, vyvíjet vlastní řešení a přinášet inovace. Tato vize znamenala hlubší spolupráci s globálními výrobci, jejichž produkty dovážíme. Díky tomu jsme schopní spojovat průřez toho nejlepšího od špičkových celosvětových lídrů v oboru. Tak jsme dospěli k rozhodnutí nabízet projekty na míru, tedy koncepční řešení s použitím nejmodernějších technologií pro maximální bezpečnost a uživatelský komfort klienta. K tomu se logicky navázala konzultační činnost; 30 let na trhu už přece jen znamená tisíce realizací, zkušeností a ověřených technologických postupů.

Činnosti na sebe tedy vzájemně navazují, a to od vize, projektu až po nabídku bohatého sortimentu pro koncového zákazníka...

Ano, koncoví zákazníci v naší síti prodejen „Klíčové centrum“ vždy naleznou širokou nabídku produktů a servisních i montážních služeb takřka v každém regionu ČR. V projektech se nám daří posouvat hranice možností díky zkušenostem, inovacím a individuálnímu přístupu ke klientům. Nic z toho by však nebylo možné bez desítek let zkušeností na trhu, bez týmu vysoce kvalifikovaných zaměstnanců a samozřejmě bez nabídky špičkových produktů a řešení, z nichž jsme si mnohá vyvinuli sami díky vlastnímu technologickému inkubátoru a oddělení softwarového vývoje. A tak se z nás stal největší tuzemský dovozce, distributor a výrobce kompletního sortimentu mechanického, mechatronického a elektronického zabezpečení v ČR a SR.

Svou zajímavou a pestrou nabídkou oslovujete současně i projektanty a architekty. Jaké progresivní technologie jim nabízíte, např. pro zabezpečení budov?

Segment stavebnictví a současná nabídka produktů dnes skýtá velmi rozmanité možnosti. Tlak na cenu je enormní, přičemž požadavky investorů (zadavatelů) jsou někdy až nereálné. Technologický vývoj je dynamičtější než kdy dříve. Vše navíc ovlivňují požární a bezpečnostní normy

a jiné požadavky. Z těchto důvodů můžeme otázku rozdělit do několika rovin. První je vždy základ – skutečná potřeba klienta, ruku v ruce s užitnou hodnotou objektu. Na tu by měl optimálně reagovat architekt. Obecná realita je však taková, že architekti většinou reflektují pouze základní účel objektu a potřeby uživatelů – vnitřními dispozicemi stavby, ale zaměřují se zejména na zajímavost a jedinečnost architektonického řešení, v důsledku čehož se pak objekt často daleko hůře zabezpečuje. Druhou rovinou je nabídka možných technologií a produktů na trhu, kdy architekti upřednostňují spíše design prvků zabezpečení (přístupový systém ACS – chytré kliky, dveřní příslušenství, ovládání klíčem nebo čipem apod.) než jejich funkčnost a řešení v rámci celého objektu. Projektant zase maximálně dbá na normy, evakuační plány, požární atesty. Dále je zde samotný investor s rozpočtem a poslední v řadě je pak reálný uživatel, který bude prostory denně používat a pro kterého je paradoxně nejdůležitějším faktorem „jak to celé bude fungovat, aby se to neporouchalo“. Nastupuje správce budovy – typicky externí firma z oblasti facility, která má vše spravovat a řeší opravy, údržbu, obsluhu všech zařízení. Proto přistupujeme ke každé skupině s odpovídající péčí a snažíme se zhodnotit klady a zápory navržených řešení, zejména ve vztahu ke skutečným potřebám reálných uživatelů. Ne vždy totiž nejaktuálnější progresivní technologie znamená to správné a účinné řešení. Co se týká naší činnosti, sledujeme celosvětové trendy a inspirujeme se pro vývoj vlastních inovativních řešení, abychom uměli nabídnout produkty pro různé typy objektů a zákaznických segmentů. V současné době je z hlediska zabezpečení budov třeba řešit následující oblasti:

- vstupy do objektu (evidence osob, historie atd.)
- snížení zdravotních hrozeb (rizika vniknutí či pohybu infikovaných osob v objektu)
- přístupy a pohyb osob v rámci objektu (přidělování práv pro pohyb konkrétních osob)
- zabezpečení či střežení konkrétního prostoru v objektu (místnosti, chodby, koridory)
- zabezpečení bezprostředního přilehlého okolí objektu (parkoviště, garáže, pozemek)
- usnadnění přístupu a zlepšení komfortu obsluhy (rezidenta, personálu, návštěv atd.)

Co se týká technologií, nabízíme drátová, bezdrátová, cloudová řešení v různých dimenzích. Trendem doby je bezdrátová obsluha přístupu (čipem, kartou), nebo naopak obsluha bez potřeby média – kódem na klávesovém terminálu nebo stále oblíbenější biometrikou (otiskem prstu), stejně jako centrální či naopak vzdálené přidělování přístupových práv (zaměstnancům nebo hotelovým hostům – bezobslužné recepce apod.).

Jaké přednosti H&B Group vnímá klient oproti konkurenci? Je to poměr cena / výkon, kvalitní výrobky, zabezpečení zakázky od projektu až po montáž, garance kvalitního servisu atd.?

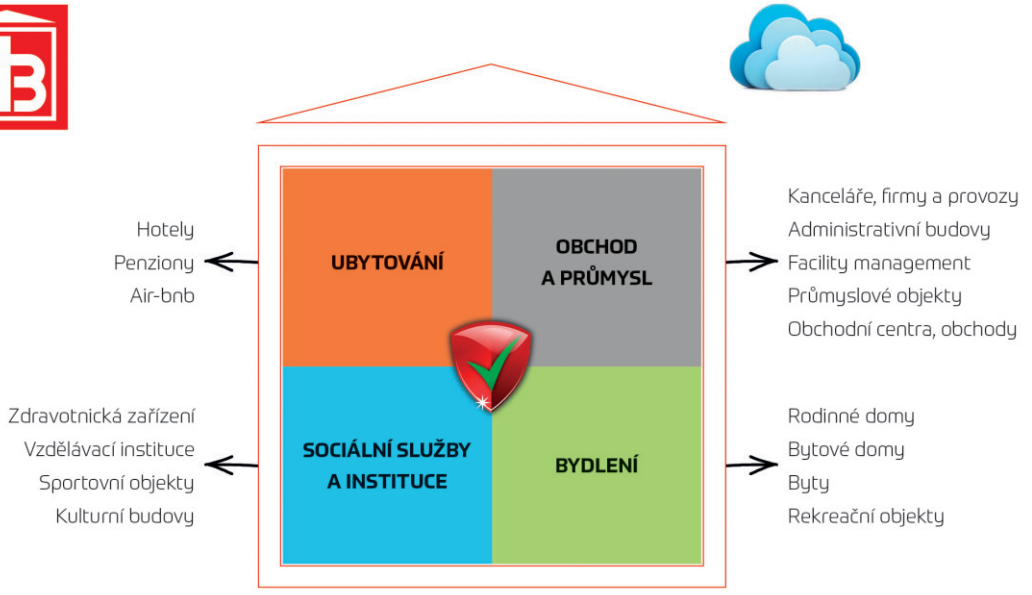
Je to především náš přístup. Konkurence řeší cenovou politiku a omezenou nabídku produktů. My jsme se rozhodli jít cestou poskytování přidané hodnoty v podobě individuálního přístupu, maximální péče a provedením klienta celou fází projektu. Často mu navíc ušetříme finance nebo budoucí vícenáklady tím, že navrhneme rozumné řešení podle jeho reálných potřeb – místo dodávky zbytečně drahého – nebo naopak podezřele levného – řešení, které často není určeno pro požadovanou zátěž a provozní podmínky klienta. Přesvědčili jsme se, že takový přístup klienti vnímají jako mnohonásobně vyšší benefit. To potvrzují i četná doporučení spokojených zákazníků.

Dnes se hodně hovoří o chytrých budovách. Jak se vám daří držet trend a uspokojovat stále náročnější zákazníky?

Schopnost držet technologické trendy jsme si vybudovali za 30 let praxe v oboru. Díky tomu jsme často v pozici lídra, který uvádí na trh novinky, zejména díky již zmiňované velmi těsné spolupráci s předními světovými výrobci, jichž máme v portfoliu přes 30. S mnoha z nich dokonce spolupracujeme na společném vývoji produktů. Nemáme tedy problém držet, nebo dokonce udávat krok v oblasti novinek a trendů „chytrých staveb“ a požadavků trhu. Neodmyslitelnou část tvoří samozřejmě know-how našich lidí, díky kterým instalované technologie uvádíme do života a servisujeme. Bez kontinuálního zvyšování kvalifikace a vzdělávání vlastních zaměstnanců se dnes neobejde žádná firma, která chce být na špici svého oboru. My v tomto ohledu nejsme výjimkou.

Jednou ze základních priorit je bezpečnost. Jakou nabídku bezpečnostních prvků nabízíte např. proti narušení či vstupu do objektu, vloupání atd.

Existuje mnoho variant řešení. Vždy záleží na charakteru objektu, lokalitě a místních podmínkách. Řešíme bezpečnost



Typy objektů, pro které H&B Group s.r.o. nabízí řešení

jednak základní – proti vstupu a pokusům o násilné vniknutí neoprávněnými osobami. Jde většinou o kombinace mechanických či mechatronických prvků s perimetry střežení definovaných prostor okolo objektu kamerami včetně alarmu či napojení na PCO (typicky bytové domy SVJ). Pak je to bezpečnost pokročilá, kdy je třeba rozlišovat oprávněné a neoprávněné osoby. Řešit a definovat např. běžný a omezený pohyb oprávněných osob v objektu a celkově zamezit vstup neoprávněným osobám (typicky komerční objekty – pachatel vs. možné vloupání a přístupy zaměstnanců v pracovní době vs. o víkendech). Řešíme také různá časová okna přístupu pracovníků služeb. V tomto případě nejde o rezidenta ani oprávněného uživatele budovy. Zároveň to není ani pachatel. Přesto taková osoba může – nebo musí – mít oprávnění pro vstup v určitém časovém úseku dne, typicky např. poštovní doručovatel, kvůli schránkám. Lze mu udělit oprávnění mezi 10.00–12.00 hod. každý den; v jiný čas se do domu nedostane.

Vašimi klienty nejsou jen developeři, architekti a projekční kanceláře, ale oslovujete zároveň i hotelový segment, retail parky apod.

Z hlediska projektů oslovujeme více segmentů. Nejvýmluvnější je rozdělení, které jsme ukotvili v rámci chystaného projektového katalogu 2021 (viz tabulka/obrázek).

Soustředíte se spíše na privátní sektor, nebo se aktivně účastníte také výběrových řízení na státní a veřejné zakázky?

Řešíme obojí. Zajímavé projekty se dají nalézt v soukromém i ve státním sektoru. Každý má svá specifika a pravidla. Nejjednodušší je poptat nás přímo, přes e-mail projekty@hbgroup.cz. Rádi nabídneme konzultace a zpracujeme návrh řešení, ať už půjde o komplexní projekt, nebo dodávky spotřebního zboží pro údržbu či obnovu, dodávky náhradních dílů či výměny bezpečnostních prvků.

RED

POSTUP H&B GROUP PŘI ZPRACOVÁNÍ KONKRÉTNÍHO PROJEKTU

1. **Konzultace s klientem**
   - Vyslechneme vše o záměru, objektu, lokalitě, plánech, provozu.
   - Seznámíme se detailně se všemi potřebami, nároky, standardy a technologickými požadavky na provoz.
2. **Analýza / Projekce**
   - Analyzujeme objekt či objekty klienta a vytvoříme model pokrytí přístupových, bezpečnostních, režimových zón a rovněž zdravotní rizika a hrozby.
   - Srozumitelně vysvětlíme důležité technické normy vztahující se k požadavkům a potřebám klienta.
3. **Nabídka**
   - Sestavíme inovativní a jedinečné řešení, dimenzované pro projekt.
   - Představíme možnosti a produkty na trhu.
4. **Realizace**
   - Provedeme kompletní dodávku řešení na klíč včetně odborné montáže a souvisejících instalací.
   - Zajistíme záruční i pozáruční servis a pravidelnou údržbu.

Není problém ani vstup do projektu v určité fázi. Často jde již o dokončenou novostavbu, nebo naopak rekonstrukci. Postup je obdobný.