

IP Cam: itt mindenki a szakmája örültje is egyben

Támogató, jó légkörben dolgoznak a kollégák, ezt pedig megérik rajtuk az ügyfelek is



A csapattagok: Nógrádi Andrea, Fodor Gábor, Zsida Attila, Huszár László és Rózsás Balázs, a képről Szántó Helga hiányzik

Rózsás Balázssal egy bevásárlóközpont kávézójában találkozunk. Bár személyesen még nem ismerjük egymást, messziről kiszúrom és nem csak azért, mert ő is a tömeget pásztázza engem keresve. Ahogy mosolyog, abból tudom, hogy csak ő lehet az – eddig mindenki, akivel a cégnél találkoztam, hasonlóan életvidám, pozitív ember. Ez biztosan az „IP Cam-arculat” része. A fejembe veszem, hogy kiderítem, mitől ilyenek a vállalkozás munkatársai.

Rózsás Balázs az IP Cam Technologies Kft. kereskedelmi igazgatója és egyben a cég társlapítója. Amikor 2012-ben Szántó Helgával belevágtak a vállalkozásba, nagyon konkrét irányvonalak lebegtek a szemük előtt.

– Rendszerintegrátorként dolgoztam, ismerem a cégek gondjait – eleveníti fel a kezdeteket. – Az volt a célunk, hogy ezekre próbáljunk megoldásokat találni. Tudtuk, hogy a vállalkozások négy-öt órákor bezárnak, ezt követően pedig nincs semmilyen elérhető támogatás. Szerettük volna, hogy minket elérjenek! Sokat dolgoztunk - hétvégén és este is, de megteremtettük hozzá a feltételeket, felépítettük a céget. Érdekeség, hogy minket mindig megoldandó feladatokkal találtak meg. Nem kész „dobozos termékeket” forgalmazunk olcsón, hanem a cégek igényeit elégítjük ki.

Márpedig az igények igen változók tudnak lenni, néha az utolsó pillanatban derül ki, hogy a több száz kamerából álló kamerarendszert integrálni kellene a beléptetőrendszerrel. Amit persze az esetek többségében meg lehet tenni, csak ezt nem ártana a kezdetektől tudni. De ezt is olyan természetességgel és könnyedén meséli Rózsás Balázs, hogy az embernek az az érzete támad, mintha egy ilyen feladat nem lenne több, mint bevásárlás közben észbe kapni, hogy a zsemle és a vaj mellé nem ártana venni még tíz deka parizert is. És bár jelen sorok írója nem a rendszerintegráció avatott szakértője, annyit azért „üzembiztosan” tudok, hogy annál bonyolultabb a történet, mint hogy valaki kattint kettőt.

– Ilyenkor ötletelünk, hogyan lehetne megoldani az összekapcsolást. A hangsúly mindig azon van, hogy segítsünk, nem pedig azon, hogy valamit miért nem tudunk megoldani. Mert egy ilyen feladatot jó esetben megfelelően előkészítünk vagy már a kezdetekkor más terméket ajánlunk, ami kompatibilis a meglévő rendszerrel, de oké... ha a projekt végén kell

integrálni, akkor ezt is megoldjuk.

A cég ügyfelei elsősorban magyar vállalkozások, de az IP Cam öt év után immár Európaszerte igyekszik megoldásokat nyújtani.

– Elsősorban a termékeink alapján találunk meg minket. Van olyan magyar fejlesztés a palettán, ami sokaknak tetszik és szerencsére a hírünk is gyorsan terjed.

Mikor azonban arról kérdezem beszélgetőpartneremet, hogy mire a legbüszkébb, nem szakmai sikereket, nehezen megoldható ügyeket említ, hanem azonnal rávágja: a kollégákra. A jó szakemberek nagy része már elment Magyarországról, megunva, hogy pár százezer forintot keresett és most inkább külföldön mosogat. Közben meg emberhiány van a szakmában. Rengetegen keresnek szakembert, ezért is vagyunk büszkéek, hogy sikerült a legjobbak közül megszereznünk néhányat! Legújabb kollégánk is azért választott minket, mert nem azt látta, hogy eladunk egy-egy terméket, hanem hogy nálunk folyamatosan a fejlesztésben kell gondolkodni, hogyan tudunk valami egyedit adni az ügyfélnek. Itt mindenki a szakmája örültje is egyben! Nem véletlenül családias a hangulat a cégen belül. (Kezdem érteni az állandó mosolyt a kollégák arcán.) Ha valakinek nagyon hirtelen kell egy autó, akkor akár az ügyvezetőjét is viheti, de segítenek egymásnak a költözésben is.

– Ilyen légkörben szeretnek dolgozni a kollégák, ezt pedig megérik a partnereink is! Mindig az ügyfél igényeit tartjuk szem előtt, mert lehet, hogy ezer forinttal ugyan drágábbak vagyunk, de végig fogjuk a kezüket és ezért ragaszkodnak hozzánk sokan.

Ez szerintünk egyre kevésbé megszokott üzleti magatartás, amelynél az ügyfél áll a fókuszban és nem az számít, hogy valami ezer forinttal olcsóbb vagy drágább-e. Számunkra a minőség a fontos, mind a termékek, mind a szolgáltatások vonatkozásában és úgy látjuk, hogy a partnereink erre hajlandóak is áldozni. Mi a hosszú távú üzleti kapcsolatokban hiszünk. Ez tehát a szellemiség lényege: az eddig általam megismert IP Camekre mind ráillik a leírás. De ehhez tényleg jó csapatot kellett összeszedni. Nógrádi Andi korábban más cégnél is kolléga volt. Az értékesítés területén nem ismerhetetlen, ezért nagyon várták, hogy újra együtt dolgozhassanak Balázssal. Zsida Attila univerzális, mindenre talál megoldást, Fodor Gábor a projekt támogatás és az ügyfélkezelés területén erősíti a csapatot, Huszár Laci pedig a „tűz-vonalról” érkezett. Az ő története egyébként különleges, mert már a cég elindításakor kapcsolatban volt az alapítókkal. Kölcsönös szimpátiával vágtak neki az együttműködésnek - de még termékek nélkül.

– Elmentünk és keresgélünk. Végül leraktuk a voksunkat egy termék mellett, berendeltük az első demo-készletet. Laci hosszasan tesztelte, és egy fejlesztési tervvel állt elő, amit a gyártó pozitívan fogadott. A cél az volt, hogy a rendszer a legnagyobbakkal is felvegye a versenyt. A fejlesztések eredményeként olyan egyedi tulajdonsággal rendelkező rendszert kaptunk, amely komoly megtakarításokat tesz lehetővé a felhasználók számára.

A megfelelőségi tanúsítványok ellenére, egy új, ismeretlen rendszerrel nehezen barátkoz-

nak meg a telepítők – nem csak fejleszteni, bevezetni is nehéz egy terméket. A jó partneri kapcsolatnak és a kedvező árral párosuló kiemelkedő műszaki tartalomnak köszönhetően letelepítésre kerültek az első rendszerek, amelyek beváltották a hozzá fűzött reményeket. A kezdetek óta számos új kiépítés valósult meg, jelenleg az IP Cam egyik partnere egy nyolcszáz érzékelős rendszert telepít, ami olyan meggyőzően és stabilan működik, hogy már úton is a következő megbízás.

– Az ügyfelek fogadóképességének záloga a bizalom. Vagy benned, vagy a termékben kell, hogy megbízzanak, ahhoz, hogy nyitottak legyenek az újdonságokra. Ez a bizalom az az érték, amely számunkra felbecsülhetetlen.

Ehhez természetesen a megfelelő telepítő partnereket is meg kellett találni, mert az IP Cam komplex szolgáltatásokban gondolkodik. Arra ugyanis szinte mindenki képes, hogy egymástól függetlenül telepítsen egy video- vagy egy beléptető-rendszert, de az, aki képes egységben gondolkodni, az tesz jót az ügyfélvel. Ehhez azonban szükség van nyitott partnerekre és megfelelően képzett telepítő cégekre is, amelyeknek az oktatását akár maga az IP Cam biztosítja.

– Egy több száz, akár ezer eszközből álló tűzjelzőrendszer karbantartásánál látjuk, hogy valaki ötvenezer forintért vállalja a feladatot - és meg is nyeri. Ki kell mennie a helyszínre, benzinköltség - e van, hogyan csinálja ennyi pénzből? Végigmegy az összes elemen? Biztosan nem. Megnézi a központot, egy-két érzékelőt megtisztít... Mi nem ilyen partnereket keresünk. Persze ha a telepítő cég lelkiismeretesen végzi a munkáját, „cserébe” komoly támogatást is kap.

– Segítünk végigvinni a projektet. Ha prezentációt kell tartani a végfelhasználónál, akkor megtartjuk, részt veszünk a tervezésben vagy éppen a megfelelő termékek kiválasztásában. És ami még szintén fontos: vannak olyan munkák, amelyekbe inkább nem folyik bele az IP Cam.

– Ha tudom előre, hogy elégedetlen lesz az ügyfél, utána mit érek vele, ha azt mondom, hogy „hja, mi megmondtuk!”? Nem, ilyet mi nem szeretnénk. De akár azt is megteszem, hogy átküldöm a konkurenciához az ügyfelet, ha nekem nincs a portfóliómban az, amit keres. Nem szeretnénk senkit átverni. Nem ez a cél, hosszú távra tervezünk mind az ügyfeleinkkel, mind a munkatársainkkal. Van olyan cég, akit meglep, hogy elírányítom, de ezt követően már másodjára is hozzám fog jönni, ha szüksége lesz valamire, mert hiteles vagyok számára.

IP-kamerák kora

Nem véletlen a cégnév sem. Az IP Cam Technologies Kft kezdetekben csak IP rendszerekkel foglalkozott, mert nem látta a jövőt az analóg kamerák piacán. De vajon meddig tart még a „küzdelem” az analóg kamerákkal? Továbbra is megjósolhatatlan.

– Az olcsó kamerát gyártó cégek mindig kijönnek még valamivel (HD-CVI, AHD, TVI) amivel életben tartják az analóg technológiát. Így velünk szemben is az az elvárás, hogy képesek legyünk akár hibrid megoldást is nyújtani. Projektjeinkben megfelelően a piaci igényeknek, de továbbra is az IP alapú megoldások felé próbáljuk terelni partnereinket



Fontos a munkatársak lelkiállása is, mert minél inkább figyel erre egy cég, annál stabilabbak a kollégák - vallják az IP Camnél