

# Zwiększamy efektywność ochrony centrów handlowych

Z przedstawicielami Securitas Polska, Anną Piaskowską, menedżerem rozwoju segmentu oraz Adamem Kowalskim, dyrektorem segmentu centrów handlowych, rozmawia Andrzej Laskowski



**ANNA PIASKOWSKA**  
Menedżer rozwoju segmentu centrów handlowych, Securitas Polska



**ADAM KOWALSKI**  
Dyrektor segmentu centrów handlowych, Securitas Polska

## Securitas ma wieloletnie doświadczenie we współpracy z centrami handlowymi, a od dwóch lat dedykowany dział do obsługi klientów tego segmentu. Jak on się rozwija?

AK: Niezwykle dynamicznie. Segment centrów handlowych jest atrakcyjnym, lecz jednocześnie pełnym wyzwań obszarem, wymagającym innowacyjnych rozwiązań zwiększających bezpieczeństwo i zmniejszających jednocześnie nakłady finansowe. W zeszłym roku wdrażaliśmy modernizację systemów zabezpieczeń technicznych centrów handlowych za 2 mln zł, a w tym już mamy zamówienia na ponad 6 mln zł.

## To świetny wynik, tym bardziej, że centra handlowe przechodziły ostatnio ciężki okres.

AP: Tak, ale to wszystko dzięki temu, że opieramy nasze działania na technologii. Wielokrotnie pokazaliśmy naszym klientom autorskie wdrożenia. Korzystamy też z naszego Experience Center w Malmo. Transfer doświadczeń i sprawdzonych rozwiązań z innych krajów Grupy Securitas jest najlepszym sposobem na implementację nowoczesnych technologii na rynku krajowym. Dlatego pytania naszych klientów o system, który łączyłby bezpieczeństwo z marketingiem i szeroko pojętą analizą biznesową przeanalizowaliśmy w Grupie i zaproponowaliśmy efektywne rozwiązanie - platformę BriefCam grupy Canon. Rozwiązanie oferuje inteligentną analizę treści wideo, jest wyposażone w komponent proaktywnego wykorzystywania danych dostępnych w systemach monitoringu wizyjnego.

## Czyli można wykorzystać ukryty potencjał danych dostępnych w systemach monitoringu wizyjnego?

AK: Oczywiście. BriefCam to platforma o wielu zastosowaniach, ma ułatwić naszą pracę i podnosić jej efektywność. Platformę wykorzystującą mechanizmy sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego można nauczyć wskazywania przede wszystkim danych jakie preferuje dane centrum handlowe. Dzięki czemu dane z monitoringu wideo wykorzystywane są zarówno w celach bezpieczeństwa, jak do celów marketingowych wspierających biznes, takich jak analiza trendów, preferencji i zachowań konsumentów, ścieżek zakupowych i analizy footfallu.

## Jak wdrażacie tego typu rozwiązania? Automatyzujecie czynności, które kiedyś musiały być robione ręcznie?

AK: Cała rzecz polega na tym, że staramy się naszym klientom proponować rozwiązania „szyte na miarę”. W praktyce wygląda to tak, że na początek proponujemy audyt, a po nim dostosowaną do potrzeb modernizację systemu ochrony, czyli m.in. szersze zastosowanie nowoczesnych kamer, systemów dostępu, pełną analitykę obrazu, automatyzację strefy dostaw czy zoptymalizowanie godzin pracy pracowników ochrony. Efekt jest taki, że końcowy miesięczny koszt systemu bezpieczeństwa obiektu jest podobny do obecnego, ale system zabezpieczeń technicznych jest nowoczesny i powstają znaczne oszczędności obsługi i utrzymania całego systemu. Klient nie ponosi kosztów napraw, serwisu czy konserwacji systemu. W dużym obiekcie to koszt bliski rzędu 200 tys. zł rocznie. Securitas zapewnia środki inwestycyjne oraz ponosi koszty amortyzacji np. przez trzy lata. Po tym okresie centrum handlowe staje się właścicielem całego systemu.

## To bardzo duże oszczędności. A jak to wygląda dalej? Czy dyrektorzy centrów mogą z wami na bieżąco współpracować? Wykorzystują technologię, aby zwiększać bezpieczeństwo obiektu?

AP: Jak najbardziej. Dlatego współpraca z Securitas tak się podoba. Dzięki wykorzystaniu systemów zabezpieczeń technicznych, nie tylko ułatwiamy pracę operatorom systemów, ale zwiększamy jej efektywność, wpływając na poprawę bezpieczeństwa obiektów poprzez wzrost skuteczności reagowania na wykryte incydenty, a nawet ich przewidywanie i zapobieganie. Stosowane przez nas rozwiązania typu BriefCam są wykorzystywane w działaniach prewencyjnych, ale również marketingowych. Rozwiązania, jakie proponujemy naszym klientom nie tylko gwarantują wysoki poziom bezpieczeństwa, ale również wspierają działalność biznesową. Umiejętne wykorzystanie danych pomaga efektywnie zarządzać centrum handlowym np. przy wynajmie powierzchni i aranżacji pasaży.

## To wkrótce ochrona w centrum handlowym w ogóle nie będzie potrzebna, skoro rośnie skuteczność reagowania na wykryte incydenty?

AK: Całkowity brak personelu ochrony nie byłby rozwiązaniem zwiększającym bezpieczeństwo obiektów handlowych. Wyposażenie pracowników ochrony w inteligentny system zabezpieczeń znacznie podnosi efektywność ich pracy, ale nie zastępuje. Odmowną zaletą takich rozwiązań jest analiza danych i możliwość przewidywania zdarzeń, czyli skutecznej prewencji.

AP: Dokładnie. Do tego jeśli, tak jak w naszym wypadku, pracownicy są bardzo dobrze przeszkoleni, kompetentni i doświadczeni. Umieją zarządzać sytuacjami zagrażającymi bezpieczeństwu, które w tak wielkim organizmie jak centrum handlowe, muszą się zdarzać. Efekty naszej pracy widzą nie tylko dyrektorzy centrum, ale przede wszystkim klienci, którzy chętnie wracają do miejsc gdzie czują się bezpiecznie. W konsekwencji cała sytuacja wpływa na wyższe obroty centrum.

## Oferta Securitas skierowana jest nie tylko do istniejących centrów handlowych, ale także dla obiektów które dopiero powstają, w tym parków handlowych, które zaczynają dominować rynek?

AP: Zgadza się. Mamy zarówno doświadczenie jak i wiedzę, żeby już na początku budowy zaprojektować cały system bezpieczeństwa. To jest wyjątkowa oferta na naszym rynku, która także nas mocno wyróżnia. Ewidentną korzyścią takiego rozwiązania jest możliwość takiego zaplanowania, aby później nie musieć już do niego dokładać większych środków. A możemy zaoszczędzić na szereg różnych sposobów, od automatyzacji szlabanów, bram i rolet zaczynając.

## Dwa lata pandemii rynek odczuł bardzo mocno. Centra handlowe nareszcie wracają do „normalnego życia”. Dla was to korzyść?

AK: Zdecydowanie, bo to korzyść przede wszystkim dla samych centrów. Powracają eventy, imprezy plenerowe, ogródki restauracyjne bez ograniczeń liczby osób. Więcej okazji do wykorzystania naszych systemów, chociaż dla firm ochrony, centrum handlowe działa zawsze całą dobę.