

zabezpeč.to

Bulletin TSS nejen o zabezpečení

2/2013





Obsah

- 3** Na slovíčko
- 4** Divize autoalarmů a autopříslušenství
- 6** Divize zabezpečení objektů
- 8** Divize GPS monitoring
- 10** Přistižení při činu! Aktivita v roli priority
- 11** Kde se vám ukážeme a jak?
- 12** Seznamka
- 14** Závěrem
- 15** Račte vstoupit... TSS Group ve Zlíně



Editorial

Milí čtenáři,

horké letní měsíce máme pomalu, ale jistě za sebou, jsme po dovolených, odpočatí a někteří už myslíme na Vánoce. My jsme však nelenili a pilně pracovali (v klimatizované kanceláři), abychom Vám mohli v dalším čísle Zabezpeč.to co nejdříve odevzdat to nejlepší z uplynulého i očekávaného.

Velkou událostí letošního roku je bezpochyby spojení sil společností TSS Group a. s. a Phobos s. r. o pod jednu – naši střechu. Byl to velký a úspěšný krok vpřed, z čehož se velmi těšíme. Už po čtvrté jsme vystavovali na významném veletrhu Ampér 2013 v Brně, který jako každý rok nezklamal a přinesl mnoho produktových i dodavatelských novinek. Zakotvili jsme i v profesních organizacích. Stali jsme se členem Slovenské komory soukromé bezpečnosti (SKSB) a Asociace Gremium Alarm (AGA) v Čechách. Horké letní měsíce patřily i společným oblíbeným produktovým dnům a školením. Při grilování, popíjení nealko piva a krásném počasí bylo radost řešit obchodní záležitosti. Těší nás, že i díky těmto akcím vidíme stále více nových tváří na našich pobočkách. Pokud jste nestihli přijít, nezoufejte, určitě plánujeme pokračovat a další akce máme pro Vás přichystané na straně 11.

Pro ty, kterým to by nestačilo, máme více čerstvých i individuálních akcí na naší webové stránce. Určitě si přečtete časopis až do konce. Dozvíte se, mimo jiné, proč se vyplatí dobře mlžit, proč instalovat gps monitoring do aut svých zaměstnanců, pikantní informace o našich obchodních zástupcích, náladu Vám zlepší nějaký ten vtípek a seznámíte se s centrálou naší společnosti v Česku. To vše je jen malá ochutnávka toho, co Vás na následujících stranách čeká. Nám nezbyvá než popřát Vám příjemné a ničím nerušené čtení. Ať už v kanceláři, v dílně nebo v pohodlí domova.

Klárka a Simča
marketing@tssgroup.cz
www.zabezpec.to

Na slovíčko

BRANISLAV ROJKO,
Ředitel společnosti TSS Group s. r. o.
pro Českou republiku.

Budování a rozvoj TSS Group na českém trhu, strategické řízení společnosti, obchodní a cenová politika a práce s klíčovými zákazníky společnosti. Je spolujednatel TSS Group a. s. a zakladatelem divize Zabezpečení objektů. Zakládá si na dobrých vztazích, objektivním přístupu a řešení bez konfliktů. Autoritu si nezářkal zvýšeným hlasem ani odměřeným chováním, ale svým lidským přístupem. Jak k zaměstnancům, tak i ke svým pracovním povinnostem. A není třeba vysvětlovat, že pojem pracovní povinnost ani zdaleka nekončí v první větě.

V roce 2006 jsi rozšířil TSS o divizi Zabezpečení objektů. Vzpomínáš si na první rok? Co vlastně obnášelo založení nové divize?

Do TSS jsem vstoupil s cílem založení nové divize. Měl jsem sice podporu a zájem již fungující společnosti, ale zároveň jsem byl na rozjezd úplně sám. Začínalo se úplně od nuly. Po nějaké době jsem si na pomoc přibral produktového manažera, který zodpovídal za návrhy řešení a cenové nabídky. Záhy se k nám přidal i nynější obchodní manažer CCTV pro SR a začali jsme nabízet. V TSS byl tenkrát jen jeden člověk na technickou podporu pro autopříslušenství i pro CCTV. V současnosti máme techniků asi 15. Obsahem našeho portfolia byly převážně kamerové systémy společnosti J&S, domovní telefony Genway a nějaké to příslušenství.

Veškeré produkty byly z Číny, o úrovni webových stránek ani nemluvíme. O CCTV a zabezpečovací technice jsme věděli ještě docela málo a snažili jsme se intenzivně pracovat na zmapování trhu a konkurence. Následně se navázala spolupráce s více společnostmi, hlavně se SONY a Commaxem.

Jak se vše vyvíjelo dál? Co na to konkurence?

Konkurence i zákazníci nás nejprve vnímali jako montážní firmu. Když jsme ale začali zastupovat a distribuovat SONY, pohledy na nás se změnily. Podařilo se uzavřít i několik úspěšných obchodů, což zesílilo víru v našich plátech.

Přijali jsme obchodní zástupce, pracovníky technické podpory, produktové manažery, rozšiřovala se nabídka i okruh zákazníků. Po pár neúspěšných pokusech zodpovědně rozjet prodejní aktivity celého TSS i v České republice vyvstal z vedení TSS návrh, abych se toho chopil já. Ze začátku jsem se věnoval převážně CCTV, ale po předání mnohých mých povinností novému technickému řediteli a obchodnímu manažerovi pro SR se mi konečně uvolnily ruce pro práci na posílení pozice TSS na českém trhu. Hlavně se mi podařilo najít spoustu dobrých lidí, na které se můžu spolehnout.



Co považuješ za největší úspěch „tvé“ divize?

Jednoznačně prosazení se mezi konkurencí i zákazníky za poměrně krátkou dobu. Díky nabízeným produktům, schopnosti navrhnout řešení na míru zákazníkovi a hlavně díky vývoji vlastních řešení, např. systémů pro stanice STK nebo pro rozpoznávání SPZ. A hlavně díky vytvoření dobrých vztahů se zákazníky.

Co se týče úspěchů v oblasti spolupráce s dodavateli, zmínil bych určitě titul výhradního distributora pro Českou republiku profesionálních IP kamerových systémů kanadského výrobce Avigilon a neustálé rozšiřování portfolia produktů SONY díky dlouhodobému zastupování této značky. Dále pak zastupování předních světových výrobců jako Dahua, CNB, Aver, Comelit...

A jak už jsem zmínil, za velký úspěch považuji kolektiv. Podle mě se všichni snaží odvádět tu nejlepší práci, která vede k dobrým výsledkům.

Kamerové systémy jsou stěžejní složkou distribuce divize Zabezpečení objektů, když se ale dívám na divizní stránky na tssgroup.cz, 8 z 10 produktových kategorií s CCTV moc nesouvisí. Jaké pro to máš vysvětlení?

Neustále se snažíme doplňovat další způsoby a produkty vedoucí k lepšímu zabezpečení objektů. Uvědomujeme si, že samotnou distribucí kamerových systémů nejsme schopni vyhovět všem zákazníkům či poskytnout komplexní řešení pro všechny projekty. Proto dnes nabízíme tak širokou škálu elektronického zabezpečení, od perimetru po domovní telefony či zamlžovací zařízení.

Chystá TSS, resp. její objektová divize uvést nějakou další novinku do nabídky?

Po doplnění portfolia v rámci „zabezpečovaček“ a perimetrie chystáme výrazné rozšíření nabídky přístupových systémů o nová řešení.

Pracujeme i na softwarové nadstavbě našich produktů, která spojí jednotlivé systémy do celku. Je to dlouhodobý projekt, ale s našimi zkušenostmi a s vědomostmi členů týmu budeme schopni již brzy nabízet i tento „produkt“. Díky spolupráci s výrobcí jsme však už nyní schopni zákazníkům nabídnout úpravu softwaru na základě jejich požadavků.

Do teď jsme se všichni soustředili na spuštění nového webu tssgroup.cz, který snad bude nejen uživatelsky příjemnější, ale také poskytne zákazníkovi více informací o produktech i celé společnosti.

Děkuji za tvůj čas a přeji hodně zdaru ve vedení TSS!

autoalarmů a autopříslušenství

NOVĚ V TSS

Od 1. prosince 2012 je TSS Group oficiálním a jediným distributorem hands-free sad, zařízení a příslušenství světové značky Bury pro Českou a Slovenskou republiku.

Společnost Bury GmbH&Co.KG staví svůj byznys na nezávisle vyvinuté technologii, vyrábí a distribuuje inovativní produkty v 50 zemích po celém světě, nabízí individuální zákaznická řešení a originální vybavení, neustále rozšiřuje platformu svých zákazníků v oblasti mobilních komunikací. Realizuje řešení na míru pro různé renomované výrobce automobilů a mobilních sítí. Společnost je velmi úspěšná a expandující po celém světě. Moderní výrobní technologie jsou přizpůsobeny potřebám a očekáváním zákazníků. Sídlí v Německu, kde má více než 100 zaměstnanců pracujících většinou v oblasti prodeje, marketingu, elektronického rozvoje a správy. Ve výrobním závodě v Mielec v Polsku, kde

pracuje více než 800 zaměstnanců, se kromě výrobních a logistických oddělení kontroly kvality nachází i oddělení prototypů a nástrojů.

Společnost spolupracuje se všemi hlavními výrobci mobilních telefonů, s předními představiteli z oblasti digitalizovaných navigačních dat, poskytuje nejrychlejší dostupnost aktuálně nabízených produktů a distribuuje je v automobilovém průmyslu. Výrobky značky BURY jsou oceňovány renomovanými výrobci automobilů i telekomunikačních mobilních zařízení. V oblasti výroby aut patří mezi zákazníky společnosti zejména: Audi, Bentley, Saab, BMW, Bugatti, Škoda, Toyota, Volkswagen, Mazda, Mercedes-Benz, Nissan, Opel. Bury je známka kvality respektovaná ve světě, představuje inovace a zaměření na zákazníka. Ruku v ruce s kreativitou a vášní tvoří produkty pro automobilový průmysl. Nekompromisní kvalita a technologické postavení v oboru jsou hodnoty, na kterých společnost i zákazníci mohou stavět.

Vyberte si dle svých požadavků:

BURY EasyTouch Pro

- Přenosná hands-free sada
- Snadná montáž na sluneční clonu
- Text-To-Speech - hlasové označování
- Hlasové vytáčení (funkci musí podporovat připojený telefon)
- Možnost spárovat celkem až s 8 telefony
- DSP technologie pro redukci hluku a potlačení zpětné vazby



BURY CC9048

- Multipoint
- Vhodné pro použití se všemi mobilními telefony vybavenými technologií Bluetooth
- Hlasové vytáčení (funkci musí podporovat připojený telefon)
- Ztlumení rádia během hovoru (MUTE)
- Automatické spojení s mobilním telefonem po zapnutí klíčku zapalování
- DSP technologie pro potlačení ozvěn a snížení okolního hluku
- Paměť na 8 telefonů



BURY CC9058

- Dotykový OLED displej
- Multipoint
- Eliminace echa a šumu pomocí DSP
- Přehrávání hudby a hovorů přes reproduktory ve vozidle
- Hlasové vytáčení (musí podporovat připojený telefon), opětovné vytočení telefonního čísla, ztlumení hovoru
- Možnost spárovat až s 8 mobilními telefony

BURY CC9068

- Kompletní hlasové ovládání v češtině nebo v angličtině
- Zobrazování a čtení SMS zpráv (Text-to-speech)
- Multipoint
- Eliminace echa a šumu pomocí DSP
- Hlasové vytáčení (musí podporovat připojený mobilní telefon)
- Možnost přijetí nového hovoru během již probíhajícího hovoru, opětovné vytočení telefonního čísla, ztlumení hovoru
- Možnost konferenčního hovoru
- Možnost spárovat až s 10 mobilními telefony



BURY CC9068 App

stejně funkce a parametry jako BURY CC9068 + součástí je i univerzální aktivní držák pro smartphony s BURY aplikací (IOS, Android, Blackberry)



1. 5. 2013 jsme získali do produktového portfolia známou značku autoalarmů MAGICAR a stali jsme se jejich jediným a výhradním distributorem pro celou Evropu.

Značka dvoucestných autoalarmů Magicar patří do portfolia společnosti Segi Electronics Co. Ltd., která byla založena v roce 1993. Jejím cílem je používat vlastní technologie a know-how k posílení zabezpečení vozidla, a zajistit si tak i díky vlastnímu výzkumu a vývoji mezinárodní konkurenceschopnost. Výrobky společnosti Segi jsou vyváženy na světový trh. Největší podíl mají v Rusku a v Asii, staly se však standardním zbožím i na mezinárodních trzích. Portfolio společnosti Segi tvoří jednocestné a dvoucestné autoalarmy s dálkovým startem dostupné i v CAN BUS provedení. Autoalarmy jsou vybaveny barevným LCD displejem, který poskytuje uživateli okamžitý přehled o stavu jeho vozidla. Alarmy značky Magicar jsou vybaveny i jedinečnou funkcí startu vozidla stiskem jednoho tlačítka. Mezi produkty značky Magicar patří také motoalarm, GPS/GPRS moduly, příslušenství k alarmům, snímače a mnoho dalšího sortimentu. Vedoucí postavení na trhu si udržuje díky inovacím, čímž se řadí mezi nejlepší světové společnosti v kategorii autoalarmů. Společnost Segi je držitelem certifikátu ISO 9001, CE 95/56 a mezinárodního ocenění CES.

V portfoliu TSS Group najdete:

MAGICAR M1090 AS – nejmodernější dvoucestný autoalarm

- Bezpečnostní zařízení s nejvyšším stupněm ochrany vozidla
- Dvoucestný autoalarm s dálkovým startem
- Funkce AUTO – odemykání/zamykání vozidla bezdotykovou technologií RFID
- START tlačítko – startování vozidla tlačítkem



- Pravidelné startování (TIMER) = pravidelné startování motoru v 24hodinových cyklech v přednastavený čas
- Startování od teploty = pravidelný start motoru podmíněn poklesem nebo překročením nastavené teploty

- Startování při slábnoucí baterii = alarm sleduje napětí autobaterie a v případě poklesu napětí pod 11,5 V uskuteční každé 4 hodiny start motoru
- 2-zónový otřesový snímač
- Dostupné i ve verzi CAN BUS



MAGICAR M880AS - autoalarm nejvyšší třídy

- Dvoucestný autoalarm s dálkovým startem
- Ergonomický design ovladačů
- Jednoduché ovládání alarmu ovladačem
- 2-zónový otřesový snímač
- Široké možnosti konfigurace alarmu
- Dvojitý odemykací/zamykací impuls centrálního zamykání
- Nastartování vozidla při poklesu pod nastavenou teplotu okolí
- Provádění některých funkcí popisovaných přímo na displeji ovladače
- Dostupné i ve verzi CAN BUS

MAGICAR M881A

- Dvoucestný autoalarm
- Ergonomický design ovladačů
- Jednoduché ovládání alarmu ovladačem
- 2-zónový otřesový snímač
- Široké možnosti konfigurace alarmu
- Podsvícení displeje – modré světlo při běžném používání, červené světlo při vyvolání poplachu
- Provádění některých funkcí je popisováno přímo na displeji ovladače
- Dostupné i ve verzi CAN BUS



AUTO SECURITY
MAGICAR

zabezpečení objektů

entry™ NEBOJTE SE ELEKTRO- NICKÉHO PŘÍSTUPO- VÉHO SYSTÉMU

I vy patříte mezi společnosti, které potřebují mít pod kontrolou přístupy do objektů? Hledáte systém, jenž kromě samotné kontroly dokáže vyhodnotit i docházku zaměstnanců? Instalací přístupového systému v kombinaci s docházkovým systémem si zajistíte spolehlivou evidenci pohybu v objektu a eliminujete riziko vstupů neoprávněných osob. Oproti běžným přístupovým systémům mají produkty Entry několik podstatných výhod. Jednoduše, efektivně a přesně evidují docházku či pohyb v prostorách s omezeným přístupem a, v neposlední řadě, snižují možnosti podvodů a zvyšují pracovní morálku.

Proč přejít na elektronický přístupový systém?

Elektronický přístupový systém dokáže zajistit vstupy pro každého zaměstnance individuálně. Zaměstnance můžete rozdělit do skupin a úrovní s konkrétním časem přístupu každého z nich. Zaznamenané přístupy se mohou následně analyzovat a poskytnout podklady pro úpravy přístupových práv.

Z našeho přístupového a docházkového portfolia představujeme:

E KR11

Autonomní přístupová čtečka s RFID a podsvícenou kódovou klávesnicí, čtení bezkontaktních karet a klíčenek, kapacita 2 000 uživatelů, LED a piezo indikace stavů

E 100 IP

Kompaktní IP přístupová jednotka s bezdotykovou RFID čtečkou, kapacita 30 000 uživatelů 50 000 událostí, zvuková a LED signalizace

E Inbio 460

IP přístupový kontrolér, připojení 4 RFID čteček/ovládání 4 dveří jednosměrně, nebo připojení 8x biometrických čteček/ovládání 4 dveří obousměrně, kapacita 3 000 otisků, 30 000 uživatelů, 100 000 událostí

E KR 20

Autonomní přístupová čtečka s RFID čtečkou bezkontaktních karet a klíčenek4

IR dálkové ovládání

Kapacita 10 000 uživatelů, LED a piezo indikace stavů

Nastavitelné časy otevření zámku, poplachu

E 300 IP

Kompaktní IP přístupová jednotka s biometrickým snímačem otisků prstů a bezdotykovou RFID čtečkou (standard EM 125 kHz) kapacita 1 500 otisků, 100 000 událostí, 10 000 karet

E KR 622 M

Přístupová čtečka RFID s modře podsvícenou kódovou klávesnicí (použití RFID, RFID+kód)

Čtení bez kontaktních karet

Zvuková a led signalizace



Jak pracuje přístupový systém?

Vstupní místa přístupového systému jsou vybavena RFID nebo biometrickými čtečkami a elektrickým ovládáním zámku, resp. výstupních relé. Řízení těchto prvků je ovládáno elektronikou kontroléru, kterou jsou vybaveny všechny přístupové i docházkové jednotky Entry. Odblokování výstupního místa je povoleno na základě vyhodnocení oprávnění, nastaveného v příslušném softwaru. Vstupní místa je možné ovládat jednostranně i oboustranně podle potřeb provozu. Pomocí dveřních snímačů je možné monitorovat a signalizovat stav dveří, jejich násilné otevření apod. Informace o všech událostech v systému se přenášejí do databáze v počítači, kde se kontroluje a zpracovává přístupový software. Výsledkem je přehled o tom, kdo vstoupil, kdy, kam a na jakou dobu. Průběžně se dá sledovat historie přechodů každé osoby, frekvence přechodů přes jednotlivé vstupy nebo online monitorování. Systém eviduje a zobrazuje všechny provozní informace o nepovolených průchodech, stavech jednotlivých dveří apod.

EK7

Docházkový terminál s biometrickým snímačem otisků prstů, bezdotyková RFID čtečka a kódová klávesnice, kapacita 8 000 otisků, 10 000 karet, 200 000 událostí, 3,5" barevný grafický TFT display, zvuková a LED signalizace, jednoduché zpracování docházky, 8 programovatelných tlačítek, rozšíření přes pracovní kódy, zabudovaná kamera pro ověření zaměstnance.



8 programovatelných tlačítek, rozšíření přes pracovní kódy, zabudovaná kamera pro ověření zaměstnance.

Software pro přístupový a docházkový systém

Možnost základního vyhodnocení docházky uživatelů, správa zaměstnanců, časových rozvrhů, pracovních směn Export a zálohování databází do xls, html, csv, txt

Použití není omezeno licencemi

Software je součástí zařízení



VÍTE, KDO JE SOUČASNÁ ŠPIČKA NA TRHU S IP KAMEROVÝMI SYSTÉMY?

AVIGILON Avigilon představil v roce 2013 řadu novinek, což také zřejmě přispělo k jeho zařazení na 1. místo žebříčku nej společností v Kanadě. Jednu z novinek, kameru Bullet s adaptivním IR, jsme vám představili v minulém čísle Zabezpeč.to. Tím však uvádění nových produktů na trh nekončí. Rozhodně stojí za zmínku micro provedení typu dome s rozlišením HD a Full HD. Kamera o velikosti golfového míčku poskytuje univerzální řešení pro monitoring různých prostorů, jako např. vchody, chodby, kanceláře, maloobchody, pohostinství apod. Samozřejmostí je komprese H.264, 3osé otáčení, možnost instalace ve venkovním prostředí i bezproblémové integrace se systémy pro správu videí díky Onvif.



Naprostou novinkou je CMS Avigilon Control Center verze 5.0! Charakterizuje ho lepší výkon, intuitivnější správa záběrů z neomezeného množství analogových i IP kamer. Uživatel může ovládat všechny kamery a virtuální monitory z jednoho místa, seskupit lze až 100 serverů a standardem je práce více uživatelů se stejnými záběry v reálném čase. Tento software s HDSM (High-Definition Stream Management) technologií spojuje to nejlepší z oblasti IT, GUI a videoprůmyslu. Ovládání je nyní možné také prostřednictvím hlasových a pohybových příkazů v kombinaci s Kinect™ pro Windows.

K ZACHRÁNĚNÍ SITUACE STAČÍ DOBRĚ MLŽIT...

...ANEB JAK VÁM MŮŽE POMOCI STRATEGIE PULL

Začátkem léta jsme zahájili osvětlu koncových – tedy vašich – zákazníků (především zlatnictví) s cílem představení nejvýkonnějšího generátoru mlhy na trhu. Lidé totiž mají v povědomí existenci podobných zařízení, většinou si ale představují přístroj o výkonu diskotékových zamlžovačů, do kterého pochopitelně nechtějí investovat. O důvěře v účinnost tohoto systému lze nemluvit. Na trhu se zabezpečovací technikou lze koupit spoustu podobných „fogovačů“ i za poměrně nízkou cenu. Potom ale toto zařízení opravdu jen pomalu přetvoří zlatnictví jen v diskotéku bez světelných efektů.



Rádi bychom koncové zákazníky přesvědčili o návratnosti investice do zařízení UR FOG, které mohou zakoupit pouze u montážní firmy – u vás.

Na e-mailů námi zpracované databáze i na poštovní adresy všech zlatníků v České republice jsme zaslali informační dopis i s letákem.

Jejich obsahem byly výhody instalace a základní vlastnosti zařízení UR FOG, statistiky uvedené níže a sdělení, že TSS Group není jeho prodejcem koncovému uživateli.

Věříme, že vám „projekt osvěta“ usnadní cestu jak k dalšímu prodeji, tak k novým zákazníkům, a že díky spolupráci distributor – montážní firma – koncový zákazník předejdeme spoustě trestných činů, ohrožení majetku a následným komplikacím.

Nyní přečtete pár zmíněných statistik z oblasti vloupání:

- Průměrná doba úspěšného vloupání s krádeží je **6 minut**
- Průměrná doba příjezdu policie po ohlášení poplachu je **9 minut**
- Průměrná doba administrativy a následné vypořádání s pojišťovnou trvá **2 měsíce**
- Návratnost škody při započtení ušlých zisků a nákladů na opravy je do **80 %**
- Úplné znemožnění orientace narušitele v místnosti a zneviditelnění předmětů v prostoru 150 m³ (s použitím nejvýkonnějšího systému) je **3 sekundy**

Rádi bychom vás upozornili, že máte možnost zapůjčení zařízení UR FOG k vyzkoušení, předvedení u vašeho zákazníka nebo se na jeho použití a zapojení můžete přijít podívat k nám na pobočku. Stačí vyplnit přihlášku na individuální technickou konzultaci na našich webových stránkách v sekci Kalendář.

JE NEMOŽNÉ UKRÁST TO, CO NENÍ VIDĚT

Zamlžovací systém UR FOG je způsob, jak si aktivně ochráníte svůj majetek. Kouřová clona je určena pro okamžité znemožnění prostorové orientace, zloděj se ve většině případů lekne, dostane šok a zcela ztrácí orientaci. To v něm vyvolá strach a pocit úzkosti a jedině, co si zapamatuje a hledá, je východ ven z místnosti. Zařízení je vhodné pro ochranu zlatnictví, zastaváren, bank, prodejen elektroniky, showroomů, skladů apod. Vypouštěna je mlha na bázi glycerinu, bez negativního vlivu na zasažené osoby nebo předměty. Více informací naleznete také na www.urfog.cz nebo nám napište na zamlzovac@tssgroup.cz.

Podívejte se na video nejrychlejšího zamlžení prostoru o velikosti 150 m³.



GPS monitoring



NOVÉ ŘEŠENÍ V GPS MONITORINGU



Divize GPS monitoringu pracuje na vývoji vlastního systému KeetecSAT. Vývoj a produktový management zastřešuje technický ředitel divize Bc. František Megyesi, se kterým jsme se popovídali o fungování divize.

Vývoj a produktový management v GPS divizi zastřešuješ od začátku. Jak vnímáš období, kterým prošla divize dosud?

Rozhodnutí vyvíjet vlastní gps monitoring KeetecSAT bylo jedním z nejtěžších rozhodnutí, které jsme za poslední roky v TSS udělali. Na jedné straně představuje velkou zodpovědnost za vytvoření kvalitního GPS systému a na druhé poskytuje obrovské příležitosti, jak být úspěšní na trhu s monitorováním vozidel. Během naší práce na vývoji KeetecSATu jsme dosáhli velkých pokroků a dnes se dostáváme do pozice, kdy máme možnost ukázat, v čem jsme dobří.

V čem je přidaná hodnota KeetecSATu v porovnání s konkurenčními systémy?

TSS jako firma působí v security oblasti více než 11 let a za toto období jsme nasbírali ve firmě rozsáhlé znalosti o zabezpečení vozidel. V porovnání s konkurencí nám to poskytuje obrovský technologický náskok, který jsme se rozhodli přetavit do našich produktů.

Jakým způsobem vytváříte produkty pro GPS monitoring?

Dnes na trhu v oblasti GPS monitoringu působí velké množství firem. Často jsou to firmy, které měly blízko k vývoji IT a měli dostatek znalostí, jak naprogramovat webové rozhraní a přečíst základní informace, které posílá GPS jednotka na server. Výsledkem je přetlak produktů na trhu, které poskytují zobrazení vozidla na mapě a jednoduchou knihu jízd. Na to, abychom byli úspěšnější, je třeba dostat na trh řešení, která jsou jiná a poskytují mnohem vyšší přidanou hodnotu. Z toho důvodu jsme připravili sérii produktových řešení, které se výrazným způsobem odlišují od konkurenčních produktů a přinášejí nové, inovativní myšlenky z oblasti zabezpečení vozidel.

Co jsou produktová řešení a jak fungují?

Při tvorbě řešení jsme se v prvním kroku zamysleli, jak vnímá GPS monitoring

koncový zákazník. Na základě každodenních zkušeností shromážděných od našich obchodníků jsme se shodli, že pro koncového zákazníka je srozumitelnější, pokud komunikujeme celé technické řešení a ne položky technického řešení. Proto jsme připravili produktové balíčky, které zahrnují kompletní hardware potřebný k instalaci řešení, aktivací poplatek a montáž. Zákazník platí za balík a nikoli za jednotlivé položky. Naším základním motivem je poskytnout zákazníkovi produkt, který na trhu jiné firmy neposkytují, a zároveň poskytují velký užitek. Příkladem jsou řešení jako KeetecSAT Detekce rušičky, pomocí které dokáže koncový zákazník ochránit své vozidlo, pokud zloděj používá GPS nebo GSM rušičku.

Jaké výhody přinášíte produktové řešení pro velkoobchodní partnery?

Pro velkoobchodního partnera je výhodou, že prodává na trh jedinečný produkt, má technicky funkční a ověřené řešení. Snažíme se řešeními oslovovat konkrétní segmenty zákazníků, které jsou připraveny jen pro ně. Tím dáváme montážním firmám možnost, jak najít ve svém regionu nové obchodní příležitosti, jak přitáhnout do svých montážních dílen nových zákazníků a pomáháme jim tak generovat nový byznys.

Co očekává GPS divize v průběhu nejbližšího období?

Za posledního půl roku jsme výrazným způsobem posílili obchodní tým, který bude generovat spoustu nových obchodních příležitostí. Ty s sebou přinášejí další myšlenky a podněty od zákazníků, na které se těšíme, neboť nám poskytují prostor vytvářet nová technická řešení. Věříme, že spolu s našimi velkoobchodními partnery budeme úspěšní a poskytneme koncovým zákazníkům zajímavá technická řešení v GPS monitoringu.

Děkuji za rozhovor.



KEETEC SAT DETEKCE RUŠIČKY

Jedno z inovativních řešení, které přinášíme na český a slovenský trh, reaguje na nové trendy v oblasti krádeže vozidel. Vzhledem k neustále se zvyšujícímu podílu vozidel se zabudovaným GPS monitoringem, je vysoké procento krádeží zrealizovaných pomocí GPS nebo GSM rušičky. Princip spočívá v odblokování komunikace mezi vozidlem a serverem a znemožnění odeslání informace o poloze vozidla v potřebném čase. Rušičky jsou běžně dostupné na zahraničních serverech za minimální ceny a používá je většina zlodějů.

„Srdcem“ řešení KeetecSAT Detekce rušičky je GPS jednotka SAT 4500, která dokáže identifikovat GPS nebo GSM rušičku. Pokud se v blízkosti vozidla spustí rušička a znemožní odeslání poplachové SMS, zloděj získá časový prostor k provedení krádeže. Stačí mu často jen pár minut na otevření a nastartování vozidla. Potřebuje však mít klid a zůstat nepozorován. V takovém případě je jedinou možností, aby se vozidlo začalo samo aktivně bránit. GPS jednotka SAT 4500 rušičku „slyší“ a spouští autoalarm ve vozidle, a zároveň pomocí vestavěného imobilizéru blokuje některý z elektrických okruhů ve vozidle. Takové „překvapení“ jsou zvyklí zloději řešit odstavením sirény, avšak zálohovaná siréna ochrání vozidlo na potřebný čas. Vyrušení zloděje v akci má za následek ukončení pokusu o odcizení vozidla, nebo přeorientování jeho pozornosti na jiné vozidlo.

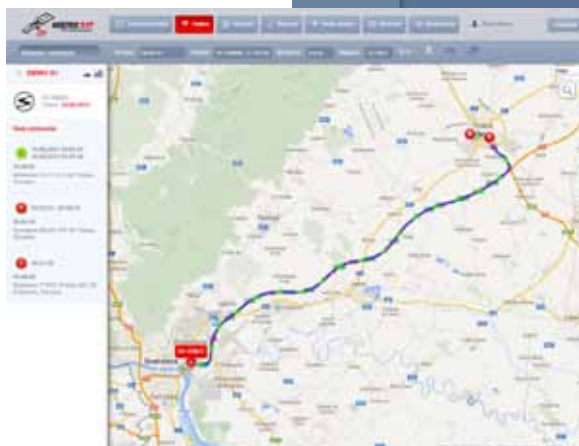
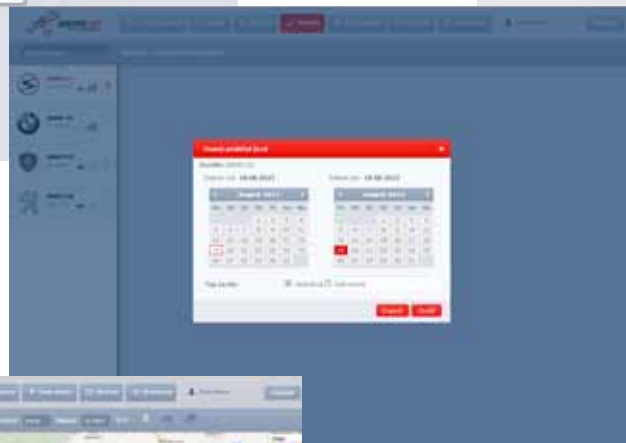
V současnosti probíhá komunikace s více pojišťovnami ohledně schválení produktového řešení KeetecSAT Detekce rušičky jako doporučeného produktu pro zabezpečení vozidla. Jednou z velkých výhod vnímaných pojišťovnou je, že vozidlo s takovým řešením chrání nejen sebe, ale i vozidla, které se nacházejí v jeho blízkém okolí.

Věříme, že KeetecSAT Detekce rušičky pomůže ochránit vozidla velkého množství majitelů vozidel, z nichž se stanou spokojení uživatelé GPS monitoringu KeetecSAT.

KEETEC SAT PŘEDSTAVUJE SVÉ NOVÉ WEBOVÉ ROZHRAŇÍ!

KeetecSAT zmodernizoval své webové rozhraní, aby mohli uživatelé sledovat svá vozidla ještě efektivněji a přehledněji. Nový design pro nás připravilo uznávané grafické studio, které se zaměřilo na vizuální ztvárnění a zpříjemnění ovládání KeetecSATu. Nezměnil se jen vzhled, vylepšili jsme také celý proces interakce mezi uživatelem a KeetecSATem, který je od nynějška intuitivnější a uživatelsky příjemnější. Webové rozhraní je dostupné v šesti jazycích SK + (CZ, EN, DE, HU, RU), což z něj dělá mezinárodní službu, která se stává neustále dostupnější pro každého. Přidali jsme nové funkce, které pomohou vyhledat vozidlo na základě GPS souřadnic nebo adresy, zobrazujeme směr jízdy na mapě, detekujeme odtažení vozidla

a pro rychlé vyhledávání jsme sestavili adresy zastávek v levém menu. Nejen pro tyto novinky se vyplatí KeetecSAT vyzkoušet.



PŘISTIŽENÍ PŘI ČINU!

Aktivity v roli priority

DNY HYBRIDNÍCH ŘEŠENÍ

Začátkem srpna odstartovala TSS Group sérii produktově-školicích dní zaměřených na hybridní řešení s využitím produktů značky Dahua, Aver, Avigilon a Sony. Jednalo se o další variantu poznání portfolia TSS zcela novou a netradiční formou. Předvedeny byly všechny produkty již zmíněných značek, zákazníci mohli přijít kdykoliv během dne a na jejich otázky odpovídali naši produktoví manažeři a technici. Motivací pro návštěvu byla kromě samotných produktů i možnost zakoupení webserveru Avigilon za nejnižší možnou cenu nebo možnost občerstvení pivním pečivem a nealko hybridním pivem, známým pod názvem Radler. Všem zúčastněným děkujeme a věříme, že užitečné informace, které se dověděli, splní svůj účel: získání konkurenční výhody při realizaci zakázek díky možnosti modernizace stávajících kamerových systémů místo instalace zcela nového systému, což výrazně snižuje náklady. Předností hybridních řešení je totiž mj. spojení již nainstalovaných analogových kamer a nově přidaných kamer megapixelových.



CAN BUS ŠKOLENÍ

V polovině 2. kvartálu jsme se pro velký zájem zákazníků o TS CAN rozhodli uspořádat několik školení ve všech pobočkách právě na zmíněný produkt. Těšili jsme se velké účasti, což jistě způsobila i možnost praktické ukázky montáže na automobilu. Součástí školení byl samozřejmě i certifikát o jeho absolvování. Ti, kteří nestihli přijít nebo se o tom nedozvěděli, se mohou přihlásit na individuální technické školení na naší webové stránce v sekci Kalendář, příp. si vybrat z různých jiných akcí, které jsou pro vás připraveny.

PRODUKTOVÝ DEN STEELMATE

Začátek letních teplot jsme nemohli začít jinak než „grilovačkou“ pod širým nebem. Takto netradičně jsme se rozhodli pojmout produktové dny značky Steelmate – výrobce parkovacích asistentů. Ukázka parkovacích senzorů a couvacích kamer, obchodní setkání u nealko piva, možnost zahrát si stolní fotbal a vysoutěžit si skvělou cenu TP 70, to vše byla aktivní náplň těchto dnů. Účast byla vynikající, grilované speciality chutnaly, piva bylo dostatek a žádný zákazník neodešel s prázdnou. Každý dostal dárkovou tašku plnou překvapení z díly Steelmate.



KDE SE VÁM UKÁŽEME A JAK ...?

PREZentační den s DRL světly, žárovkami a karbonovým vyhříváním

den zaměřený na prezentaci nového sortimentu denního svícení a autožárovek značek KEETEC, MICHIBA, ESUSE a vyhřívání sedaček z produkce TSS Group

Přijít můžete kdykoliv v průběhu dne mezi 9.00 a 16.30 hod

- 18. 9. 2013** – Trenčín - pobočka TSS Group a. s.
- 19. 9. 2013** – Bratislava - pobočka TSS Group a. s.
- 25. 9. 2013** – Zlín - pobočka TSS Group s. r. o.
- 26. 9. 2013** – Praha - pobočka TSS Group s. r. o.
- 2. 10. 2013** – Košice - pobočka TSS Group a. s.



MICHIBA
Lead You To The Bright Way



LED
SVĚTLA PRO DENNÍ SVÍCENÍ



PRODUKTOVÝ DEN ENTRY

den zaměřený na prezentaci přístupových a docházkových systémů vlastní značky ENTRY. Na produktových dnech vám budou předvedeny také systémy k rozpoznávání SPZ.

- 5. 11. 2013** – Bratislava - pobočka TSS Group a. s.
- 6. 11. 2013** – Trenčín - pobočka TSS Group a. s.
- 7. 11. 2013** – Košice - pobočka TSS Group a. s.
- 12. 11. 2013** – Zlín - pobočka TSS Group s. r. o.
- 13. 11. 2013** – Praha - pobočka TSS Group s. r. o.



ŠKOLENÍ ENTRY

technické školení zaměřené na přístupové a docházkové systémy značky Entry, pro maximálně 10 účastníků v jedné skupině. Školení ukončené certifikátem prokazujícím odbornou znalost instalace přístupových systémů.

- 3. 12. 2013** – Bratislava - pobočka TSS Group a. s.
- 4. 12. 2013** – Trenčín - pobočka TSS Group a. s.
- 5. 12. 2013** – Košice - pobočka TSS Group a. s.
- 10. 12. 2013** – Zlín - pobočka TSS Group s. r. o.
- 11. 12. 2013** – Praha - pobočka TSS Group s. r. o.



Bližší informace, konkrétní program, pokyny k účasti, obsazení a kapacitu se dozvíte na naší nové webové stránce www.tssgroup.cz/kalendar, kde vám nabízíme i možnost individuálních technických školení.

STAŇTE SE NAŠÍM FANOUŠKEM NA FACEBOOKU A ZÍSKEJTE JEDNORÁZOVOU SLEUV 3 % NA NÁKUP NAŠICH PRODUKTŮ.

Při vaší objednávce napište do poznámky: JSEM VAŠÍM FANOUŠKEM NA FACEBOOKU a po ověření této skutečnosti vám bude odečtena sleva 3 % na celý nákup.*



facebook
[www.facebook.com/
tssgroup.distributor.zabezpeceni](http://www.facebook.com/tssgroup.distributor.zabezpeceni)

*akce platí na jednu objednávku uskutečněnou do konce roku 2013 a nevztahuje se na produkty v akci, výprodejové produkty a projekty.

VÍTĚZŮM, KTEŘÍ SPRÁVNĚ ODPOVĚDĚLI NA NAŠI ANKETNÍ OTÁZKU NA FACEBOOKU A STALI SE PŘEDTÍM NAŠIMI FANOUŠKY, BLAHOPŘEJEME!

Kameru CNB VBD-51F vyhrává pan Peter H. z Košic

Parkovací asistent Steelmate PTS400EX-F získává pan Vladimír H. ze Sokolova

Vít Struhelka

Obchodně-technický zástupce divize ZO

Víta do TSS nastoupil jako 30letý pohledný, slušný mladík z Uherského Brodu. Jeho více než dvouleté působení v naší společnosti na pozici obchodáka však odhalilo jeho pravou tvář. Jaký pan Struhelka skutečně je? Dočtete se v následujícím rozhovoru.

Víto, začnu trochu pracovně. Co tě na tvé práci nejvíce baví a bez čeho by ses naopak dokázal obejít?

Určitě mě baví kolektiv „spolubojovníků“, co mám kolem sebe, a také pestrost a nové výzvy, které se naskýtají každým dnem v tomto zaměstnání. Co mě hodně baví, je AVIGILON. Pokud se bavíme pracovně, spíš bych druhou část otázky, paní redaktorko, pokud dovolíte (*Drží úsměv.*), otočil. Nedokázal bych se obejít bez kluků u nás na technické podpoře.

Se spoustou zákazníků sis vytvořil takřka přátelský vztah, usnadňuje ti to práci?

Vytvořil, ale neřekl bych, že by mi to usnadňovalo práci, spíš komunikaci s nimi. Dokážeme se bavit totiž o mnohem důležitějších věcech než o práci. (*Smích.*)

Když už mám s někým takto přátelský vztah, je to spíše zavazující a člověk bere větší zodpovědnost ke všem úkolům, příslibům a dohodám, protože bych nerad toho s kým se takto znám, zklamal. Kolikrát upřímné a přátelské podání ruky má větší váhu než psaná smlouva.

Co ti přináší největší uspokojení? (Pořád se bavíme o práci.)

Ach jo... a já že už tento rozhovor konečně začne být zajímavým. Samozřejmě dobře odvedená práce, spokojenost zákazníků, tím pádem i moje a v neposlední řadě šéfa. (*Úsměv.*)

A kdyby ti osud nepřihrával tuto práci, co bys teď dělal nebo chtěl dělat?

Klárko, touto otázkou si mě zaskočila. Nepřemýšlím, co by kdyby... Žiju přítomností a hledím do budoucnosti. „Nepřihrával“ je minulost, z té se můžeme jen poučit, ale už ji nezměníme.

Teď vážně, jako každý z nás jsem měl v útlém věku vysněné profese. Já chtěl být kosmonaut, hokejista, cyklista, fotbalista, lyžař, jezdec F1, baletka... a také pracovat v TSS. (*Smích.*)

Jelikož jsem časem zjistil, že mám respekt z výšek,

a profesionálním sportovcem se už nejspíš nestihnu stát... TSS byla jasná volba. (*Úsměv.*)

Jak všichni víme, jsi chlap tělem i duší. Čím se tedy (mimo jiné) můžeš „pochlapit“? Na co jsi na sobě nejvíce pyšný?

Tělem nevím, duší spíš kluk jak chlap (*Úsměv.*), ale jinak díky za kompliment. Dobrá, tak já tedy vytáhnu svůj... trumf z rukávu, ačkoli je krátký (ten rukáv). Jako správný chlap si vyperu a vyžehlím. (*Smích.*) Pyšný? Pýcha není dobrá vlastnost... Či?

Co bys vzkázal všem čtenářům, kteří si přečetli tento rozhovor?

Těm, co si tento rozhovor přečetli až do konce, mají u mě panáka. (*Úsměv.*)

Ti, s kterými mám přátelské vztahy, doufám že po tomto rozhovoru je nerozvážou, a se kterými je nemám, tajně doufám že by to mohl být první krůček k jejich navázání.

Přeji všem jen to dobré...

Víto, máš rád rychlovky? Jestli ne, překonej se prosím a ještě se nám odhal formou naší tzv. Rychlovky.

Víno nebo pivo?

Víno, pivo, slivovice, borovička.

Sníh nebo moře?

Sníh.

Ovoce nebo zelenina?

Pivo.

Fotbal nebo hokej?

Remíza.

Ryby nebo hříby?

Houby.

Papuče nebo gumáky?

Může se doma chodit v gumácích?

Slipy nebo trenky?

Bez.

Sníst nebo uvařit?

Uvařit a pak sníst.

Koupit nebo prodat?

Prodat abych mohl koupit.

Událost, která ti ovlivnila život?

Když jsem se narodil.

Film, který bys doporučil?

Veškerou českou klasiku, např. Slavnosti sněženek.

Místo, které vidáš ve snech?

A místo čeho to má být? (*Úsměv.*)

Netřeba dalšího komentáře, hodně štěstí, Víto!



AVIGILON CONTROL CENTER 5.0

avigilon
THE BEST EVIDENCE™

- ✓ virtuální matice
- ✓ seskupení až 100 serverů
- ✓ spolupráce uživatelů
- ✓ nové intuitivní rozhraní
- ✓ mobilní aplikace zdarma
- ✓ audio licence zdarma
- ✓ podpora pravidel od verze Standard
- ✓ SDK zdarma
- ✓ zvýšený maximální počet kamer pro Core a Standard

Výkonný software nemusí mít vždy přívlastek složitý. ACC 5.0 software s High-Definition Stream Management™ (HDSM) technologií spojuje to nejlepší z oblasti IT, GUI a video průmyslu. Bezpečnostní pracovníci mohou snadno a intuitivně spravovat video záběry z neomezeného množství analogových a megapixelových kamer.

Mgr. Richard Ujhelyi

Obchodně-technický zástupce divize AA

Do společnosti TSS Group a. s. Richard nastoupil před pěti lety jako obchodně-technický zástupce pro divizi autoalarmů a autopříslušenství a tuto pozici obsazuje dodnes. S obchodně-prodejními aktivitami má z minulosti zkušenosti. Svou profesijní kariéru získal ve více společnostech. Jeho zkušenosti jsou však obohaceny i pozicí vývojového technika, kde získal technické dovednosti a znalosti, které v oblasti autopříslušenství jednoznačně využívá. Pochází z Komárna, ale v Trenčíně žije již 16 let. Rozhovor tak trochu „za jízdy“ Vám přinášíme právě teď.



Jaké byly tvé začátky v TSS a co zahrnuje práce obchodního zástupce?

Začátky byly těžké tak jako v každé nové práci. Potkáváte neznámé tváře a díváte se na neznámé produkty. Já jsem však člověk, který neustále vyhledává něco nového. Společnost měla i má vybudované skvělé jméno na trhu, a to na začátek úplně stačilo. Moje úloha spočívala v komunikaci se současnými zákazníky a ve vyhledávání a oslovování nových zákazníků. Tak jsem se do toho naplno pustil. Obchodní zástupce hodně komunikuje, prezentuje produkty a služby společnosti, navštěvuje své zákazníky, řeší vzniklé problémy a snaží se najít oboustranně nejlepší řešení. Naším cílem je v první řadě získávat objednávky, ale naším posláním je poskytovat takové produkty a služby, které pomohou maximálně uspokojovat potřeby zákazníků.

Hodně času trávíš se zákazníky a na cestách. Co máš na své práci nejraději?

Úplně všechno. Rád řídím, čili den strávený na cestách není pro mě utrpení, ale relax. A osobní návštěvy zákazníků jsou bonus. Sám, i v soukromém životě upřednostňuji osobní setkání, komunikace se zákazníky je sice někdy těžší, lidé jsou různí, ale vždy je lepší řešit problém osobně než přes telefon nebo email. Na druhou stranu setkávání se zákazníky mi dalo mnoho nových známých, se kterými si čas od času vyběhneme i na pivo.

TSS Group má tři divize. Proč jsi zakotvil právě v autoalarmu?

Jak jsem zmiňoval, dělal jsem obchodního zástupce i v jiných společnostech a jistý čas jsem působil jako vývojový technik ve společnosti, která má velmi

blízko k autům a autopříslušenství, takže divize autoalarmů byla i z tohoto důvodu jasná volba. A jsem chlap! Od malička mě baví auta a vše s nimi spojené.

TSS má 9 obchodních zástupců. Jak spolu vycházíte? Vnímáte se jako konkurence?

V celé společnosti je dobrá parta lidí. Neřekl bych však, že jsme sami sobě konkurence, je to spíše zdravé soupeření, navzájem se předbíháme a doháníme, čímž se vlastně sami posouváme vpřed. V divizi AA v současnosti působí tři zástupci a každý máme svou část Slovenska, proto si „do zelí“ nelezeme. Máme své zákazníky, své regiony a o naše zákazníky

se stará ještě call centrum.

Jak trávíš svůj volný čas? Předpokládám, že přes víkend neřídíš.

Ale řídím! Vždyť bych se nikde nedostal. V první řadě se ve volném čase věnuji manželce, to je můj odpovědnost. Tím, že hodně času trávím na cestách, tak je naším relaxem určitě i pohyb. Pravidelně taky chodím hrát fotbal, odpočinu si u televize a, v neposlední řadě, pokud mi vyjde čas, si rád zajdu s kamarády ven na pivo.

A i na tebe zkusíme, jak se popereš s „Rychlovkou“: Lyžování nebo moře?

Určitě moře.

S kamarády na pivo nebo s manželkou na výlet?

Jasně, že s manželkou.

Divadlo nebo kino?

Domácí kino.

Hrát nebo fandit?

Jednoznačně hrát.

Mluvit nebo poslouchat?

(Úsměv.) Asi mluvit.

Kočky nebo psi?

Psi.

Vousy nebo knír?

(Smích.) ...vousy.

Jaký autoalarm?

Keetec.

Kam za zábavou?

Na fotbal.

Děkujeme za rozhovor a přejeme mnoho šťastných a úspěšných kilometrů.

BURY
TECHNOLOGIES

CC 9068 App



ZÁVĚREM...

VĚDĚLI JSTE, ŽE

... „okamžik“ je vlastně jedna setina sekundy?
... každý den se nadechnete 23tisíc krát?
... ženy tvoří 49% světové populace?
... po benzínu je největší položkou v prodeji káva?
... první počítač na světě měl délku třicet metrů
dokázal si zapamatovat jen dvacet čísel a spotřeboval
tolik energie, že by to stačilo na osvětlení celé ves-
nice?



NE VŽDY SE ZADAŘÍ



- Co děláš, Emile?
- Ale..., otevřel jsem si obchod.
- A s čím, prosím tě?
- No přece šperhákem!

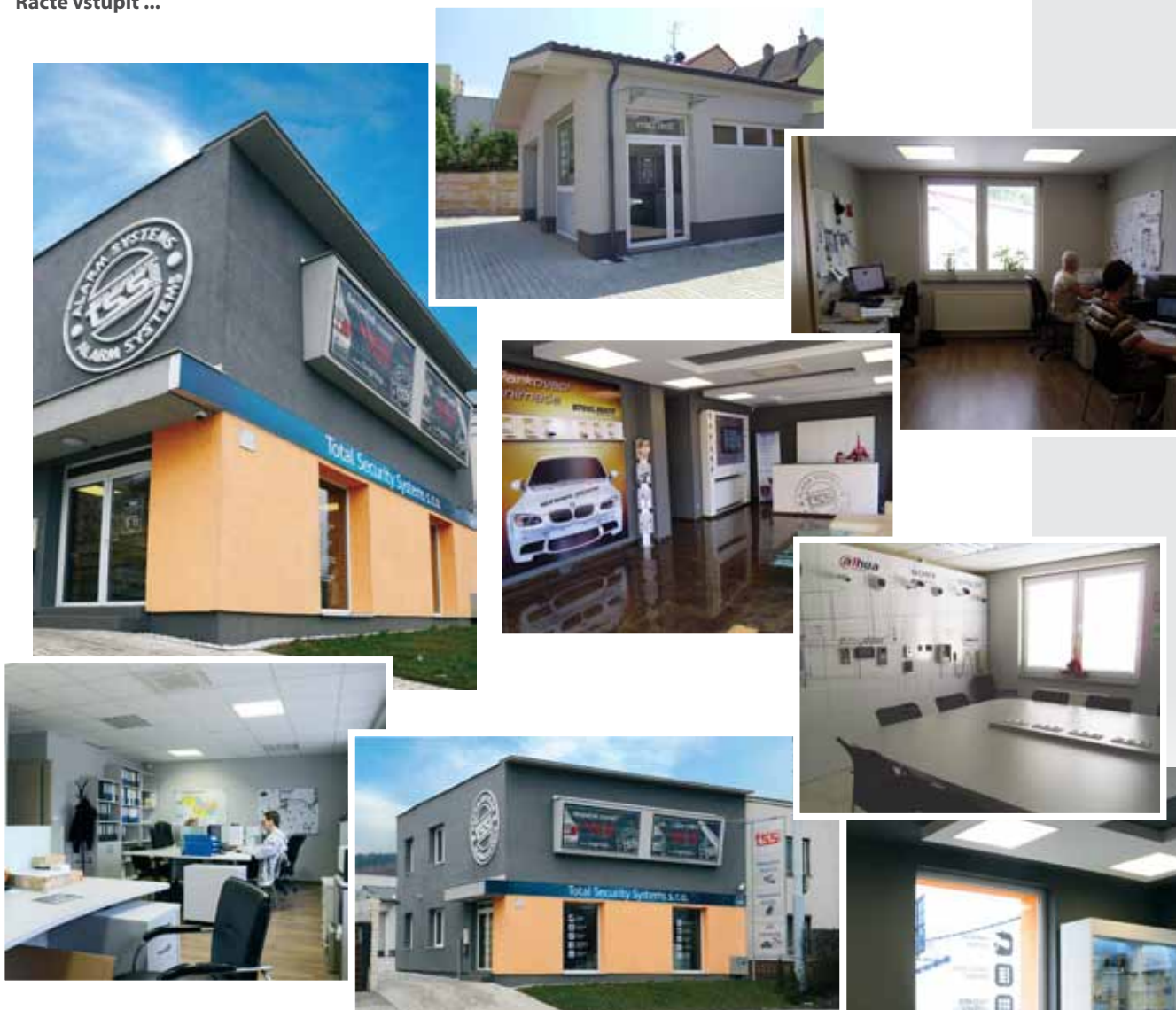
Žena za volantem je jako hvězda na nebi...
Ty ji vidíš, ale ona tebe ne...

Povídá manželka programátorovi:
„Kup rohlíky, a když budou mít vejce, tak jich kup 30“
Programátor přijde do obchodu a ptá se:
„Máte vejce?“
„Ano, máme!“
„Tak mi dejte 30 rohlíků.“

TSS Group s. r. o. – Zlín

Ani v tomto čísle nebudete postrádat představení prostor naší společnosti, a to ve Zlíně. Najít nás můžete na hlavní třídě v místní části Louky, asi 3 km od centra města směrem na západ. V této budově sídlíme teprve 3 roky a neustále přizpůsobujeme prostory většímu počtu zaměstnanců, skladových zásob a PR akcím. V současné době je budova po rekonstrukci, s novou střechou a toaletou navíc.

Ráďte vstoupit ...



Kontaktí informace

ZLÍN

Tř. Tomáše Bati 145
763 02 Zlín - Louky

tel.: +420 577 019 606
e-mail: tssgroup@tssgroup.cz

Otvírací hodiny:
pondělí–pátek 8.00 – 16.30 hod



Možnost parkování ve dvoře



Možná bezhotovostní platba



entry™

NOVINKA

Docházkový systém v naší nabídce



AUTO SECURITY

MAGICAR

HIGH-TECH FEATURES ENHANCE AUTO SECURITY

M 1090AS

- dvojcestný autoalarm s dálkovým startem
- startování vozidla tlačítkem
- bezdotykové ovládání centrálu vozidla přiblížením
- TURBO režim, start od teplot
- 2-zónový otřesový snímač
- dostupné i ve verzi CAN BUS



M 1090AS CAN BUS