

# Accesul inteligent în clădiri; Tehnologia devine cheia eficienței operaționale

(Interviu cu Florin Tihulcă, Director & Head of Romania, ASSA ABLOY Opening Solutions România)

*Digitalizarea, IoT și administrarea din cloud transformă rapid piața soluțiilor de acces și securitate, iar ușile, sistemele de control și serviciile de mentenanță devin parte din ecosisteme inteligente, integrate încă din faza de proiectare a clădirilor.*

*Pe fondul presiunii pentru eficiență operațională și costuri mai mici, companiile și consumatorii renunță la echipamentele disperate în*

*favoarea platformelor conectate, gestionate prin smartphone și date în timp real.*

*În acest context, Florin Tihulcă ne-a explicat, într-un interviu, modul în care ASSA ABLOY vede evoluția pieței din România, noile standarde tehnologice și segmentele cu cel mai mare potențial de creștere în anii următori.*

**Reporter:** Cum a evoluat piața soluțiilor de acces și sisteme de securitate din România în 2025 și ce perspective anticipați pentru 2026? (control acces, automatizare, digitalizare)?

**Florin Tihulcă:** În 2025 am văzut o orientare clară spre acces digital, conectivitate și soluții inteligente. Clienții nu mai caută doar siguranță, caută simplitate și integrare în ecosisteme moderne. Soluțiile digitale, accesul prin smartphone și conectivitatea prin IOT au devenit parte esențială din proiectele noi, lucru reflectat și în portofoliul nostru, care include încuietori digitale, sisteme wireless și inteligență integrată în uși și echipamente.

Pentru 2026 mă aștept la o accelerare a adopției acestor tehnologii: tot mai multe clă-

diri vor funcționa ca platforme digitale. Integrarea și proiectarea asistată digital încă din faza de concept devin deja practici obișnuite în piață, susținute și de instrumente precum platformele de specificații pentru arhitecți.

**Reporter:** În ce măsură cererea pentru soluții integrate de acces (uși automate + control acces + servicii de întreținere) devine un standard în proiectele mari (clădiri de birouri, retail, logistică)? Dar pe zona de B2C?

**Florin Tihulcă:** În proiectele mari - fie că vorbim despre clădiri de birouri, retail sau logistică - soluțiile integrate de acces nu mai reprezintă de mult o opțiune "nice to have", ci au devenit noul standard. Clienții nu mai caută componente separate, ci un ecosistem complet și coerent: uși

automate conectate, control acces digital, preferabil cloud și mobile, plus servicii de mentenanță integrate, care să asigure monitorizare continuă, intervenție predictivă și un cost total de operare cât mai redus.

La nivel global, această direcție este deja majoritară: peste 60% dintre liderii de securitate implementează sau planifică soluții de mobile access, iar aproape trei sferturi prioritizează platforme software unificate. Practic, accesul devine tot mai mult o funcție digitală, gestionată centralizat, nu un set de echipamente disperate.

În paralel, vedem o integrare tot mai strânsă cu zona de smart building. Soluțiile de acces trebuie să fie interoperabile, să se conecteze nativ cu platformele de management al clădirii și să funcționeze

într-un ecosistem cloud și IoT. Rapoartele de piață indică o accelerare clară a migrației către cloud în perioada 2025-2026, ceea ce confirmă că viitorul este unul software-driven.

Un alt factor important este schimbarea rolului funcției de Facility Management, care devine tot mai strategică. Într-un context de presiune pe costurile operaționale, companiile preferă contracte integrate, bazate pe date, cu SLA-uri clare și pe prevenirea defecțiunilor, nu doar intervenții reactive. În special în logistică și industrial, unde ritmul operațional este critic, această nevoie de eficiență susține cererea pentru pachete complete - automatizări de intrare, control acces și servicii - livrate la cheie.

(continuare în pagina 47)



## **FLORIN TIHULCĂ:**

"Tehnologia este astăzi nucleul soluțiilor de acces. Conectivitatea prin IoT permite ca ușile și sistemele de acces să «comunique» în timp real, eliminând complet intervențiile manuale și permițând administrarea modernă din orice punct al clădirii".

(urmare din pagina 45)

Pe scurt, standardul pieței nu mai este "ușă + sistem separat + service punctual", ci "door + access + IoT + service" într-o singură soluție integrată. În 2026, acesta este deja limbajul caietelor de sarcini.

În zona B2C, adopția este mai selectivă, dar dinamica este clar ascendentă. Consumatorii se familiarizează rapid cu încuietorile inteligente și cu telefonul folosit drept cheie, pe fondul obișnuinței cu plățile contactless și identitatea digitală. Confortul și controlul de la distanță devin argumente la fel de importante ca securitatea.

Desigur, sensibilitatea la preț și fondul de clădiri mai vechi temperează ritmul uniformizării, însă direcția este evidentă: soluții smart, wireless, administrate din aplicație. În segmentul mediu-superior și în proiectele rezidențiale noi, pachetul "smart lock + control digital + service" începe să fie perceput ca o alegere firească, nu ca un upgrade premium, iar ritmul de adopție crește constant.

**Reporter:** Cum influențează peisajul macroeconomic - dobânzi, inflație, costuri de proiect - deciziile de achiziție

pentru investiții în soluții de acces și securitate?

**Florin Tihulcă:** Când costurile proiectelor cresc, clienții devin mult mai atenți la valoarea pe termen lung. De aceea, soluțiile eficiente energetic, robuste și ușor de întreținut sunt preferate. În industrii sensibile la întreruperi de activitate, fiabilitatea devine mai importantă ca oricând, motiv pentru care soluțiile noastre industriale și sistemele automatizate sunt tot mai căutate pentru rolul lor în reducerea costurilor operaționale și prevenirea timpilor morți.

**Reporter:** Care sunt principalele diferențe în cererea de soluții de acces între segmentele rezidențial, comercial și industrial/logistic și cum răspundeți acestor nevoi?

**Florin Tihulcă:** Diferențele între segmente sunt destul de clare, pentru că fiecare tip de client pornește de la nevoi foarte diferite, iar soluțiile de acces trebuie adaptate contextului de utilizare, nu standardizate.

În zona rezidențială, decizia este influențată în primul rând de confortul zilnic și de experiența utilizatorului. Oamenii își doresc soluții intuitive, discrete ca design și ușor de controlat din telefon. De ace-

ea, accesul digital, încuietorile inteligente și integrarea cu aplicații mobile sau cu ecosistemele smart home câștigă tot mai mult teren. Nu mai vorbim doar despre securitate, ci despre comoditate, flexibilitate și control - posibilitatea de a deschide ușa de la distanță, de a oferi acces temporar sau de a gestiona totul simplu, dintr-o aplicație.

În segmentul comercial, discuția se mută către un nivel mai ridicat de complexitate și responsabilitate. Aici, companiile caută soluții avansate de securitate, dar și o administrare digitală eficientă a fluxurilor de persoane. Controlul accesului trebuie să fie scalabil, centralizat și integrat cu alte sisteme ale clădirii - de la managementul vizitatorilor până la platformele de tip smart building. În plus, apar cerințe specifice legate de siguranță, conformitate și performanță, ceea ce înseamnă uși specializate, automatizări și servicii de mentenanță predictivă, nu doar echipamente instalate punctual.

În zona industrială și logistică, prioritățile sunt și mai pragmatice. Aici, fiabilitatea și eficiența operațională sunt critice, pentru că orice oprire înseamnă costuri directe.

Ușile industriale, sistemele de andocare, automatizările de acces și integrarea cu fluxurile logistice trebuie să funcționeze impecabil, la volum mare și în condiții dificile. Accentul cade pe durabilitate, timp reduși de intervenție și pe soluții care optimizează procesele, nu doar securitatea. Practic, accesul devine parte din infrastructura operațională a businessului.

Ca răspuns la aceste diferențe, abordarea noastră este una modulară și integrată: combinăm tehnologia potrivită fiecărui segment - de la smart locks pentru rezidențial, la platforme digitale complexe pentru comercial și la echipamente heavy-duty pentru industrial - și le completăm cu servicii de mentenanță și suport pe termen lung. În felul acesta, nu livrăm doar produse, ci soluții adaptate realității fiecărui tip de client.

**Reporter:** Ce rol joacă inovația tehnologică (inclusiv IoT, conectivitate, digitalizare a accesului sau BIM) în portofoliul și strategia de piață a ASSA ABLOY în România?

**Florin Tihulcă:** Tehnologia este astăzi nucleul soluțiilor de acces. Conectivitatea prin

(continuare în pagina 48)



Sursa foto: facebook / ASSA ABLOY Opening Solutions Romania

*"În proiectele mari - fie că vorbim despre clădiri de birouri, retail sau logistică - soluțiile integrate de acces nu mai reprezintă de mult o opțiune «nice to have», ci au devenit noul standard. Clienții nu mai caută componente separate, ci un ecosistem complet și coerent: uși automate conectate, control acces digital, preferabil cloud și mobile, plus servicii de mentenanță integrate, care să asigure monitorizare continuă, intervenție predictivă și un cost total de operare cât mai redus".*

(urmare din pagina 47)

IoT permite ca ușile și sistemele de acces să "comunice" în timp real, eliminând complet intervențiile manuale și permițând administrarea modernă din orice punct al clădirii.

Integrarea în modelele digitale ale clădirilor, prin instrumente avansate pentru arhitecți și proiectanți, ajută la anticiparea nevoilor de acces

*"În zona B2C, adopția este mai selectivă, dar dinamica este clar ascendentă.*

*Consumatorii se familiarizează rapid cu încuietorile inteligente și cu telefonul folosit drept cheie, pe fondul obișnuinței cu plățile contactless și identitatea digitală. Confortul și controlul de la distanță devin argumente la fel de importante ca securitatea".*

încă din faza de design. Noi investim activ în astfel de soluții, deoarece ele definesc viitorul proiectelor moderne.

În plus, BIM nu mai este un tool pentru proiectanți, ci un element strategic: integrăm soluțiile noastre încă din faza de concept, cu Openings Studio ca platformă cheie în ecosistemul digital al proiectelor locale.

**Reporter:** Cum vedeți rolul datelor și serviciilor post-vânzare (mentenanță, analiză de securitate etc.) în diferențierea ofertelor pentru clienți?

**Florin Tihulcă:** Clienții își doresc astăzi mai mult decât un produs: vor o experiență completă. Datele ne permit să monitorizăm starea echipamentelor, să prevenim defecțiunile și să optimizăm utilizarea sistemelor în funcție de comportamentul real al clădirii.

Prin centrele noastre de suport și serviciile dedicate de mentenanță, oferim un parteneriat continuu, în care echipamentele devin parte

dintr-un ecosistem inteligent, orientat spre eficiență și predictibilitate.

**Reporter:** Care sunt principalele obstacole în implementarea soluțiilor high-tech (ex. soluții de control acces smart) pe piața locală: reglementări, educația pieței sau costuri?

**Florin Tihulcă:** Uneori, provocările țin de lipsa informării sau de percepția asupra costurilor inițiale. Alteori, infrastructura clădirilor existente nu este pregătită pentru soluții complet digitalizate. Totuși, trendul global este clar: digitalizarea accesului devine o necesitate, iar investițiile în tehnologie aduc beneficii directe în costuri, timp și siguranță. Piața din România prinde rapid ritmul internațional.

**Reporter:** Unde vedeți oportunitățile de creștere pentru ASSA ABLOY în România în următorii 2-3 ani și ce segmente vor genera dinamica cea mai mare pentru businessul local?

**Florin Tihulcă:** Cele mai mari oportunități pe care le

vedem astăzi sunt în:

- Segmentul industrial și logistic, unde automatizarea ușilor și echipamentelor de andocare devine esențială pentru eficiență.

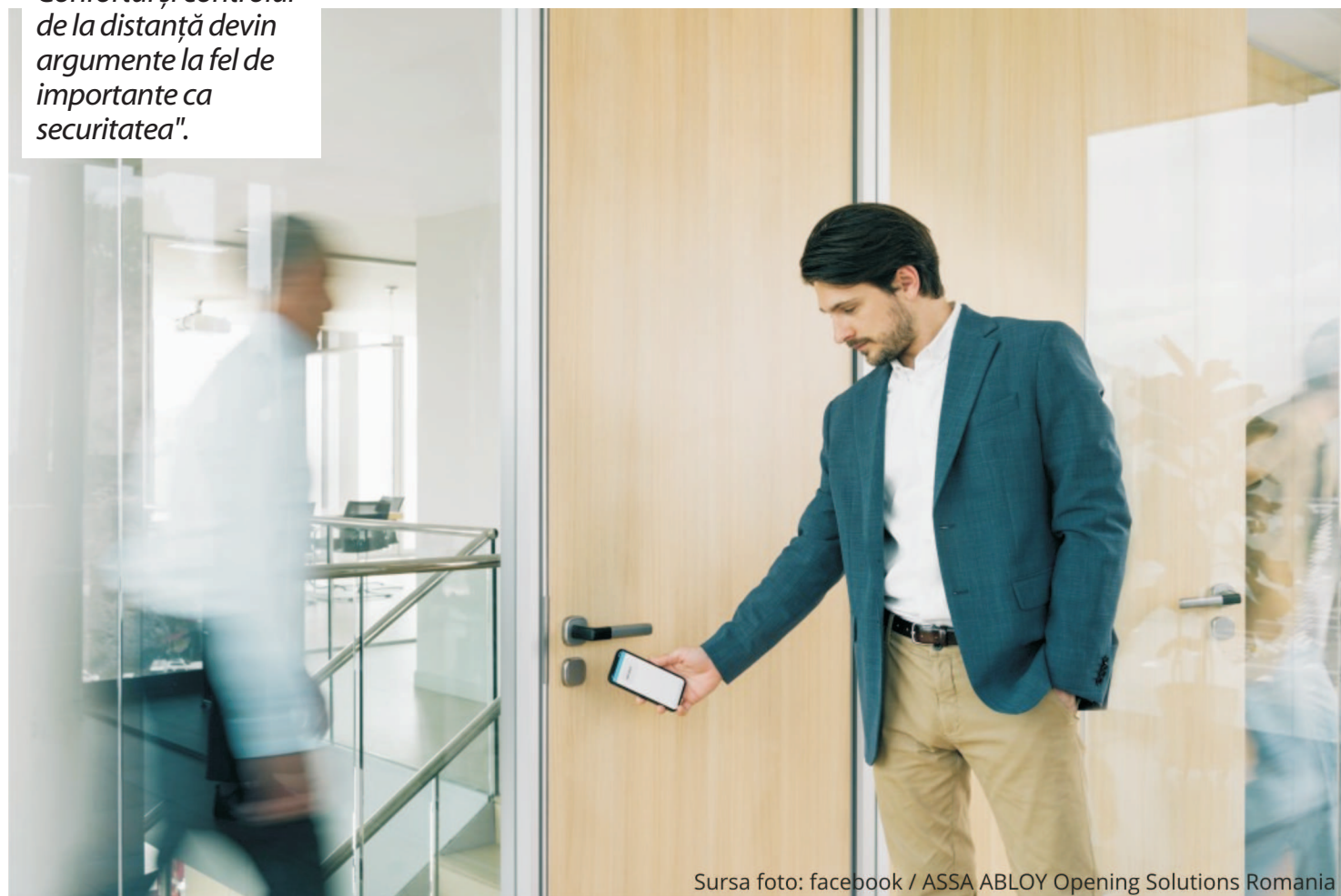
- Soluțiile digitale de acces, alimentate de nevoia globală de flexibilitate și control prin smartphone.

- Proiectele mari de birouri și zone mixte, unde tehnologia și securitatea avansată sunt standard în noile dezvoltări.

- Industria hotelieră, care cunoaște un nou val de investiții și adoptă soluții inteligente de acces pentru o experiență modernă a oaspeților.

România are o piață care evoluează rapid, iar misiunea noastră este să ne menținem rolul de partener tehnologic care anticipează aceste transformări, nu doar le urmează.

**Reporter:** Mulțumesc!



Sursa foto: facebook / ASSA ABLOY Opening Solutions Romania