

Európa sa musí dozvedieť o kvalite slovenského inžinieringu

Post riaditeľa divízie A&D spoločnosti Siemens, s. r. o., zastáva tri roky. Jeho entuziazmus a zápal do práce by mu mohol kde-ko zavidieť, takisto ako jasné predstavy budúcnosti. Povestný je aj svojim hlbokým zmyslom pre rodinu, ktorého črty sa snaží preniesť aj do radov svojich podriadených a vytvoríť z nich jeden súdržný kolektív ťahajúci za jeden koniec povrazu. Reč je o Ing. Mariánovi Hricovi, s ktorým sme sa porozprávali nielen o poslednom obchodnom roku spoločnosti Siemens, ale aj o situácii v školstve a slovenskom inžinieringu.

„Mne je v zásade jedno, či ten študent rozšíri naše rady, alebo skončí v inžinieringu, u zákazníka alebo dokonca u konkurencie. Dôležité je, že sa nám podarilo vychovať nového automatizéra.“

Obchodný rok Siemensu sa skončil v septembri. Oslavuje teda Siemens koniec starého a začiatok nového roka dvakrát?

V podstate sa dá povedať, že áno, aj keď koncom septembra a začiatkom októbra oslavujeme podstatne intenzívnejšie, pretože práve vtedy prebieha skutočné hodnotenie uplynulého roka. Dosť vážne sa zamýšľame nad tým, ako sme boli úspešní, v čom sme boli dobrí a či sme splnili hlavné strategické ciele. Zároveň sa pripravujeme na ďalší obchodný rok a naozaj tvrdo pracujeme s kolegami na realizácii jeho koncepcie. V prenesenom zmysle slova sa zamýšľame nad stratégiou útoku. Pracovne teda hlavne koncom októbra a s priateľmi sa, samozrejme, veľmi tešíme na klasický koniec kalendárneho roka.

Pri spätnom pohľade na posledný obchodný rok, ktoré svetlé a možno aj menej vydarené momenty sa Vám vynoria?

Túto funkciu vykonávam v našej spoločnosti približne tri roky a teraz mám po prvý raz konečne pocit, že náš tím v divízii A&D má podobu jedného jednoliateho celku, ktorý sleduje jeden spoločný cieľ a prejavuje túžbu presadiť sa v novej oblasti. Napríklad spomeniem, že v minulom roku sme sa výraznejšie presadili v kategórii riadiacich systémov, konkrétne s produktom PCS7. Nainštalovali sme ho v spolupráci s firmou ProCS vo farmaceutickej spoločnosti Zentiva Hlohovec. Tvrďú prácu sme odvedli aj vo sfére automobilového priemyslu, kde je našou úlohou podporovať centrálu v Nemecku. Myslím si, že na Slovensku sa nám podarilo pre nich vytvoriť pozitívne zázemie.

Čo znamená vytvoriť pozitívne zázemie?

Hlavnou úlohou investorov a ich odborníkov prichádzajúcich zo zahraničia na Slovensko je zabezpečiť prevádzku ich veľkých podnikov. My sme sa im snažili ukázať, že na Slovensku nájdú dostatočný potenciál v ľuďoch i technike a zároveň sme im chceli vstépiť, že tím slovenských ľudí v našej divízii je dostatočne silný, aby im vedel pomôcť, keď majú akékoľvek problémy pri nábehu.

Vráťme sa ešte späť k svetlým momentom minulého roka.

Vynikajúce výsledky sme dosiahli aj v gumárenskom priemysle, kde sme v úzkej spolupráci so slovenským inžinieringom NES Nová Dubnica, s. r. o., a Microstep HDO, s. r. o., vybudovali mimoriadne kvalitné riešenia, ktoré sú na špičkovej európskej úrovni. Dokonca niektoré sú svojím spôsobom unikátne.

Boli ste v uplynulom roku v niečom nespokojní?

Dospeli sme k názoru, že náš kontakt s ľuďmi z prevádzok nie je až taký intenzívny, aký by mal byť. Dostal sme boli viac orientovaní na produktovú podporu a nevenovali sme sa veľmi praktickým problémom, ktoré trápia našich koncových zákazníkov v prevádzkach. Minulý rok sme si preto vymysleli systém, ako prehĺbiť tento kontakt. V každom prípade vnútorne cítim, že v tomto smere máme stále rezervy, preto bude jeden z hlavných cieľov už tohto prebiehajúceho obchodného roka zintenzívniť kontakt s odborníkmi z prevádzok. Naším cieľom je pomôcť im riešiť ich konkrétne technické úlohy, špecifické pre dané odvetvie, okrem iného aj zorganizovaním konzultácie v niektorom z našich kompetenčných centier v Nemecku. Tieto centrá sú odvetvovo orientované – automobilový, chemický, cementárenský, sklársky, potravinársky, farmaceutický priemysel a iné odvetvia – a v spolupráci s nami majú za úlohu poskytnúť technikom informácie o riešeniach, ktoré už Siemens aplikoval.

Je známe, že divízia A&D sa v oblasti realizácie projektov spolieha prevažne na svojich partnerov, čo môže byť jedným z dôvodov doterajšieho slabšieho kontaktu s koncovými zákazníkmi. Ako sa tento stav zmenil po začlenení spoločnosti VA TECH do štruktúr koncernu Siemens?

Začlenenie spoločnosti VA TECH je pomerne komplikovaná záležitosť. Kolegovia z VA TECH-u patrili k jedným z našich integrátorov a spolupracujúcich firiem. Dnes sú súčasťou koncernu, konkrétne divízie I&S. Ich úlohou je preto vytvárať komplexné riešenia pre určité odvetvia. Zaoberajú sa predovšetkým ťažkým strojárstvom, ako je US Steel Košice či Železiarne Podbrezová. Do ich kompetencie spadá v plnom rozsahu aj papierenský priemysel, priemysel vodného hospodárstva, plynárstvo a výroba pohonných látok. Čo sa týka spolupráce s našimi partnerskými firmami, myslím, že spojenie slovenský inžiniering a kvalitné spoľahlivé produkty je to najlepšie riešenie. Výhodou tejto spolupráce je, že partnerské firmy sú rozmiestnené po celom Slovensku. Sú vždy veľmi blízko ku koncovým zákazníkom a dokonale poznajú ich prevádzky. Z celoeurópskeho hľadiska nám do karát pozitívne nahralo členstvo v EÚ, pretože sa tým zotrelí hranice. Naším cieľom je pritiahnúť na Slovensko know-how divízie A&D z vyspelých západoeurópskych štátov a poskytnúť vďaka tomu lepšiu podporu slovenským partnerským firmám.



V konečnom dôsledku by mal z toho profitovať koncový zákazník.

Presne tak. Naším cieľom je, aby zákazník dostal od Siemensu viac ako len produkty alebo kompletné riešenie od divízie, ktorá je zameraná na určité odvetvia. Je skutočne na zákazníkov, aby si vybral dodávateľský model, ktorý mu najviac vyhovuje.

Bola reč už o spolupracujúcich firmách. Mohli by ste zhodnotiť doterajší vývoj tejto spolupráce, kde sa nachádza v súčasnosti a aké méty má v budúcnosti?

Ja osobne som kedysi začínal ako partner divízie A&D a veľmi dobre si spomínam na tie časy. Bolo to len akési otukávanie a symbolické dohody. Za ostatné tri roky sa však táto spolupráca veľmi intenzívne rozvíjala, o čom svedčí aj obrat, ktorý sme zdvojnásobili. Gro tohto nárastu sme dosiahli práve prostredníctvom partnerských firiem. Je to jasný dôkaz, že slovenský inžiniering je fantastický a tadiaľ vedie cesta, ako sa presadiť na slovenskom trhu.

V čom konkrétne je slovenský inžiniering taký fantastický?

Fantastický je hlavne v tom, že ľudia sú veľmi flexibilní. Nie sú zameraní len na strohé konkrétne portfólio. Ja osobne som pracoval dva roky v Nemecku, kde som sa pol roka zaoberal len analógovými vstupmi, takže poznám štýl práce v západnej Európe. Výhodou Slovenska teda je, že širším záberom a flexibilitou vieme ľudí nasadzovať na široké spektrum problémov.

Aká je súčasná spolupráca a vízia do budúcnosti?

Siemens, samozrejme, sleduje kvalitu inžinierskych firiem. Za partnera si vyberá len také firmy, ktoré splnia celý rad tvrdých a jasných podmienok. V tomto roku bol na základe prísnych preverok a skúšok udelený certifikát Siemens Solution Partner trom slovenským inžinierskym spoločnostiam. V rozširovaní zoznamu firiem s certifikátom by sme radi pokračovali, aj keď musím jedným dychom dodať, že nájsť také firmy na Slovensku nie je práve jednoduché. Určite by sme chceli získať partnera pre systém PCS7, ktorý by bol dostatočne zdatný v oblasti spojitých procesov. Certifikovať by sme chceli aj slovenskú firmu, ktorá by nám pomáhala s výrobou a úpravami motorov, keďže materský závod jednoducho nestačil pokryť obrovský dopyt.

Sú pre vás partnerské organizácie skutočne také dôležité aj z hľadiska výsledného obratu?

Ako som hovoril, na celkovom obrate divízie A&D sa partnerské organizácie podieľajú rozhodujúcim podielom. Máme veľký záujem posilňovať naše partnerské organizácie, rovnako aj iné divízie v Siemense. Zaviesť by sme chceli nový systém školení a spolupráce pri technických riešeniach, preto neustále rozširujeme náš tím o nových technikov. Som presvedčený, že pri dnešnom rozvoji priemyslu na Slovensku je tu dosť práce pre všetkých, či už pre kolegov z iných divízií, našich partnerov, ako aj pre konkurenciu.

Ako vnímate konkurenčné prostredie na Slovensku? Bolo počuť už aj hlasy, že to nie je práve hra v rukavičkách.

Myslím, že sa to trochu zmenilo. Konkurenčné prostredie je síce stále tvrdšie, ale to je dané tým, že sme sa stali súčasťou európskych štruktúr. Slovensko sa stalo veľmi zaujímavým pre investorov zo zahraničia, čoho priamym dôsledkom je stúpajúci tlak aj na realizáciu riešení automatizačných firiem. Najčastejšie sa stretávame v dobrom boji o zákazky s našou najväčšou konkurenciou. Sme na to zvyknutí a myslím, že každý sa snaží presadiť vlastnými riešeniami a v tých oblastiach, kde je najlepší. Zaujímavé je, že často musíme nemeckým kolegom vysvetľovať, že na tom našom malom Slovensku sú zastúpené všetky spoločnosti pôsobiace na poli automatizácie tak, ako ich poznajú v západnej Európe, čo oni veľmi ťažko chápú. Na Slovensku sa teda o každú zákazku uchádzajú všetci významní konkurenti. V západnej Európe je si-

tuácia iná, diferencovanejšia, keďže firmy sa zapájajú do výberových konaní len v takých sférach, kde to považujú zo svojho pohľadu za zaujímavé. Som presvedčený o tom, že konkurenčný boj je na Slovensku tvrdší. Zjednodušene povedané, firmy sa uchádzajú o všetky zákazky v každom priemyselnom odvetví. Na druhej strane sa stretávame aj priamo s našimi konkurentmi, napr. na akademickej pôde, kde si vymieňame skúsenosti, čo v konečnom dôsledku pomáha všetkým smerovať vpred. Konkurenčný boj však prináša aj nepotešujúce situácie. Na Slovensku sa objavili menšie firmy, ktoré ponúkajú veľmi podobné produkty ako Siemens, niekedy dokonca dizajnovo nerozoznateľné. Princiipiálne tieto firmy majú právo uchádzať sa o svoje pôsobenie na slovenskom trhu a presvedčať zákazníkov o kvalite svojich produktov. Som presvedčený, že automatizácia nie je spotrebný priemysel, kde si, obrazne povedané, vyberá manželka v obchode práčku, pričom všetky sa vyznačujú takmer rovnakým dizajnom. Automatizácia by mala byť o technike. A po druhé, každý zákazník by mal jednoznačne vedieť, aké technické riešenie sa mu ponúka. Zákazník má právo vybrať si riešenie konkrétnej firmy a porovnať si ceny, mal by však byť jasne informovaný. Už aj na Slovensku sme sa stretli s prípadmi, keď bol zákazník v domnienke, že jeho riešenie je kompletne postavené na technike Siemens. Pri pravidelnej údržbe sa zistilo, že niektoré časti boli nahradené výrobkami od iných firiem. Súvisí to určite aj s cenou. Ja som však toho názoru, že automatizácia je sféra, kde by sa malo pridržovať kréda, nie sme takí bohatí, aby sme si kupovali lacné veci. Každý produkt, ktorý Siemens uvedie na trh, prechádza neuveriteľne náročným schvalovacím procesom. Každému je jasné, čo by znamenala i tá najmenšia chybička, keď si uvedomíme množstvo našich produktov nasadených v priemysle. Jeho cena potom zodpovedá nielen vývoju, ale aj podpore, ktorú Siemens poskytuje, a tá je celosvetová. Vo viac ako 80 krajinách sveta sa môže zákazník kedykoľvek obrátiť na kolegov z A&D, ak má potrebu podpory pre našu techniku. Zo svojej predchádzajúcej praxe viem, že meno Siemens niečo znamená. A osobne som presvedčený, že je to predovšetkým istota..

Toto by mal byť teda taký apel na zákazníkov, aby si uvedomili, čo kupujú.

Na zákazníkov, dodávateľov a aj na inžinierske firmy, že majú hrať otvorenú hru, naliať čisté víno a jednoznačne povedať, čo sa skrýva v ich riešení.

Natíska sa otázka, či je konečný zákazník, povedzme nejaký investor, vôbec dostatočne odborne podkutý, že vie, čo kupuje?

V minulosti boli podstatne silnejšie tímy, ktoré mali na starosti technickú prípravu výroby. Dnes sa výrazne presadzujú ekonómia, čo podľa mňa nie je najšťastnejší trend. Ekonómia len ťažko presvedčí, že keď investuje viac, vráti sa mu to v prevádzke. Kurz v západnej Európe je jednoznačný. Inžiniering v prevádzke sa obmedzuje, každý chce komfortné riešenie, ktoré bude ovládať hociktorý človek, každý chce len spoľahlivé riešenie a čo najjednoduchšiu logistiku.

Posuňte sa v našom rozhovore ďalej a skúsme sa porozprávať o tejto téme. Veda, výskum, školstvo na jednej strane a na druhej prax tvorená komerčnými firmami a priemyselnými podnikmi. Ako by sa mali a ako sa v skutočnosti tieto subjekty navzájom ovplyvňujú?

V každom prípade by mali byť v kontakte. A najlepšie všetci navzájom. Osobne som veľmi veľký nadšenec a podporovateľ školstva a hlavne vysokých škôl, aktivity spoločnosti však siahajú na stredné školy a dokonca aj na základné. Takáto podpora je dnes nevyhnutná. Z vysokých škôl máme správy, že sa znižujú počty študentov v oblasti automatizácie a v praxi je nedostatok absolventov tohto odboru.

Je všeobecne známa podpora škôl spoločnosťou Siemens, či už vypisovaním súťaží, vybavením laboratórií alebo inou formou sponzorstva. Aká je tá pohnútko, že tieto aktivity vyvíjate? Ide vám o komerčný efekt, alebo je v tom aj kus filantropie?

Idea spolupráce s vysokými školami nevznikla na Slovensku, ale v centrále Siemens v Nemecku. Jedným zo zámerov takejto podpory je, samozrejme, aj to, aby mala pozitívny vplyv na vytváranie vzťahu k firme. Slovensko je predsa len špecifické. Boli a stále sú veľké problémy so zháňaním finančných prostriedkov na čokoľvek rozumné, teda aj novú techniku. My sme tieto problémy videli a stále ich registrujeme. Primárny cieľ sme si teda určili finančnú podporu a pomoc technikom. Za seba a za náš tím môžeme však zodpovedne vyhlásiť, že to nie je len o jednorazovej finančnej pomoci a článkoch v médiách, že sme niekde venovali napr. dva milióny korún. Vyžaduje si to skutočne veľké úsilie a oduševnenosť našich ľudí. Na elektrotechnickej fakulte sme pri realizácii laboratória nedodávali len techniku, ale výrazne sme sa podieľali aj na manažovaní stavebných prác laboratória. Dokonca sme zháňali interiérové vybavenie laboratória. Z našej strany to bola polročná práca jedného človeka, ktorý to navyše vykonával vo svojom voľnom čase. Ďalšou fázou bolo naučiť študentov pracovať s tou technikou, poskytnúť im návody, rady a konzultácie. Všetky tieto aktivity si vyžadujú neuveriteľné kvantá času. Súťaž Siemens Young Generation Award vznikla na Slovensku tiež z nášho vnútorného pocitu, že sa treba postarať aj o stredné školy. Realizácia tejto súťaže zahŕňala správnu myšlienku, rozdanie celej palety produktov, naučiť stredoškôľakov pracovať s touto technikou, zozbierať všetky práce, vyhodnotiť ich a napokon nájsť ďalšiu motiváciu pre žiakov, aby sa do súťaže prihlásili aj v ďalšom roku. Stojí to obrovské množstvo energie a úsilia celého tímu našich pracovníkov.

Sledujete podrobne po odovzdaní akéhokoľvek hodnotného technického daru na školy mieru využívania vašej techniky študentmi?

Sme v pravidelnom kontakte s profesormi z fakúlt, pod ktorých vedením študenti pracujú, takže spätnú väzbu určite máme. No detailné štatistiky o tom, koľko hodín sa v laboratóriách na našej technike odcvičilo, nemáme. Vo firme však máme napr. dvoch mladých, veľmi perspektívnych študentov, ktorí vypracúvali s našou technikou ročníkový projekt.

Dá sa teda povedať, že sa vám pomoc vysokým školám vypláca.

V podstate áno, ale mne je v zásade jedno, či ten študent rozšíri naše rady, alebo skončí v inžinieringu, u zákazníka alebo dokonca u konkurencie. Dôležité je, že sa nám podarilo vychovať nového automatizéra. Mňa osobne pocit, že som v tomto odbore prispel k výchove ďalšieho absolventa schopného sa uplatniť v oblasti, ktorú vyštudoval, veľmi naplňa.

V akom stave sa dnes nachádza vzťah vedy, výskumu a školstva s praxou a ako by mal vyzeráť v budúcnosti?

Momentálne je stav taký, že prvá etapa, keď sme my vytvárali tlak na školy, sa už určite skončila. K svojmu záveru sa medzičasom chýli druhá etapa, keď sme my akceptovali absolútnu aktivitu zo strany škôl a teraz by to malo mať charakter vzájomnej spolupráce, ktorá bude prospešná pre obe strany. Z pohľadu nás ako firmy by ten prospech mohol vyzeráť napr. tak, že budeme spolu chodiť na semináre alebo dávať priestor mladým ľuďom na našich oficiálnych výstavách. Zároveň by sme akademickú obec radi podporovali v tých oblastiach, ktoré potrebuje slovenský priemysel, a radi by sme im pomohli presvedčiť vedenia vysokých škôl, aby sme spoločne investovali práve do týchto oblastí. Veľmi vážne sa začína debatovať o takýchto úlohách a cieľoch, nie o finančnej ani materiálnej podpore.

Máte nejakú víziu, že školy, ktorým bola zverená vaša technika, by boli technickou podporou pri riešení konkrétnych projektov v praxi?

Vieme, že školy riešia konkrétne projekty v praxi. Z tých posledných by som mohol uviesť prípravu testera na pneumatiky v Matadore Púchov. Na druhej strane školy nám pomáhajú tým, že nám pripravujú prednášky na témy rezonujúce vo svete. Aktuálne to bola téma bezpečnostných technológií a noriem s tým spojených. Pre našich inžinierov to je cenná spätná väzba.

Nejaké slovo na záver k téme školstvo a prax...

Som presvedčený, že automatizácia na Slovensku je na vysokej úrovni. Tlak odborníkov z prevádzkových oddelení je enormný z hľadiska nasadzovania najmodernejšej techniky. Hlavný problém je, že tých ľudí je málo. Stretávame sa s tým denno-denne na celom území Slovenska. Všetci spoločne by sme preto mali zvýšiť povedomie a dostatočne objasniť mladým ľuďom, na čo slúži automatizácia a akú nespornú perspektívu má. Chceli by sme ľudí pritiahnúť späť k automatizácii.

Čiže chcete vrátiť automatizácii ten punc, ktorý mala, povedzme, pred pätnástimi – dvadsiatimi rokmi?

Presne tak. Z osobných skúseností viem, že automatizér je schopný uplatniť sa všade.

Medzičasom sa vám začal ďalší obchodný rok. Čo v ňom môžu očakávať koncoví zákazníci i partneri od spoločnosti Siemens?

V nasledujúcom období bude mať výraznú podporu systém PCS7. Ďalšou oblasťou, na ktorú sa chceme zamerať, budú systémy zberu, prenosu a spracovania dát vrátane RFID technológie a kamerových systémov. Značný vývoj predpokladám aj v systémoch priemyselnej komunikácie vrátane bezdrôtových technológií, ktoré zaznamenajú v najbližšom období veľký rozmach.

Aký máte názor na trend zavádzania bezdrôtových technológií do priemyselných prevádzok?

V tomto okamihu si myslím, že bezdrôtové technológie nie sú dostatočne zrelé na masové nasadenie v priemysle. Myslím, že ešte nedosahujú dostatočnú úroveň bezpečnosti a spoľahlivosti svojej činnosti. Vývoj sa však ženie prudko vpred a predpokladám, že do dvoch-troch rokov sa bezdrôtové technológie začnú výrazne presadzovať v priemysle.

Takto koncom roka máte nejaké želanie, resp. posolstvo, ktoré by ste rád vyslovili?

Je veľmi dôležité, aby sa kvalita slovenského inžinieringu ukázala zvyšku Európy v pozitívnom svetle a aby jej poslala jasnú správu, že máme vyspelých špičkových odborníkov, ako aj informáciu, že Slovensko predstavuje v oblasti automatizácie veľký potenciál. Myslím, že sa to dá, pretože základ máme vynikajúci. Z hľadiska divízie A&D by som bol veľmi rád, keby zákazníci pochopili, že naši pracovníci nie sú len predajcovia posúvajúcí produkty zabalené v škatuliach, ale ľudia detailne ovládajúci svoju techniku a schopní promptne reagovať v kritických situáciách.

A Vaše osobné ľudské prania?

O mne je známe, že som rodinne založený človek, takže predovšetkým si želám zdravie a spokojnosť celej rodiny. Dobré rodinné zázemie je totiž aj základom úspechu v práci.

Ďakujeme za rozhovor.

**Anton Gérer
Branislav Bložon**