



## Išlo sa do podstaty procesov

**Fiškálny rok, ktorý sa v nadnárodnej spoločnosti Yokogawa skončil v marci, sa niesol v znamení ohlásenia viacerých nových produktov a riešení. Okrem tradičnej prezentácie v médiách sa predstavitelia organizačnej zložky spoločnosti Yokogawa na Slovensku rozhodli začiatkom apríla usporiadať v Hoteli Partizán na Táloch aj 1. ročník semináru o riešeníach tejto firmy, kde si pozvali obchodných partnerov z mnohých významných priemyselných podnikov. O cieľoch, zameraní a zhodnotení tohto stretnutia sme sa porozprávali s Ing. Jozefom Tóthom, obchodným zástupcom spoločnosti Yokogawa.**

**Ako by ste na úvod charakterizovali cieľ tohto prvého ročníka seminára?**

Cieľom bolo v prvom rade informovať odbornú verejnosť o zmenách, ktoré nastali vo firme. Zmeny sa týkajú nielen počtu nových zamestnancov nového organizačného členenia organizačnej zložky na Slovensku, ale zároveň bolo cieľom informovať o produktových noviniek, ktoré naša spoločnosť predstavila v práve skončenom fiškálnom roku.

**Ktoré z produktových noviniek a riešení boli na stretnutí prezentované?**

Najväčší priestor mala prezentácia nového riadiaceho systému CentumVP, ktorý bol predstavený už aj čitateľom AT&P journalu. Tento systém bol prvýkrát v Európe predstavený pred dvomi mesiacmi v Amsterdame a zároveň v tomto istom čase (apríl, pozn. red.) sa koná predstavenie systému v Amerike. Z tohto pohľadu je Slovensko jednou z prvých krajín na svete, kde sa systém CentumVP prezentuje. Okrem riadiacich systémov sme prezentovali aj novinky z oblasti prevádzkových meracích prístrojov, napr. nové tlakomery s triedou bezpečnosti SIL2, procesný laserový analyzátor TDL, ktorého prvá aplikácia v rámci strednej a východnej Európy sa robí v Čechách.

**Obchodná prezentácia produktov a riešení by určite mala byť doplnená aj ich konkrétnymi aplikačnými možnosťami. Mali účastníci stretnutia aj konkrétne, praktické požiadavky a otázky, s ktorými sa stretávajú v ich každodennej praxi?**

Prvým prínosom, ktorý hodnotili účastníci stretnutia pozitívne, bolo samotné predstavenie organizačnej zložky Yokogawa na Slovensku, ktorého sa zúčastnili všetci jej zamestnanci. Okrem toho sa na stretnutí zúčastnili aj traja zo štyroch vedúcich divízií pre Strednú a Východnú Európu a tiež traja zástupcovia firmy Yokogawa z Čiech, takže aj z hľadiska manažmentu firmy mala táto akcia vysokú prioritu. Celkovo sa za našu spoločnosť zúčastnilo na seminári 20 pracovníkov, čo umožnilo účastníkom prejsť si mnohé konkrétne otázky osobne a zároveň osobne aj spoznať našich pracovníkov.

Podľa dotazníkov, ktoré nám účastníci vyplnili, sa s veľkým ohlasom stretli práve aplikačné prezentácie a následné diskusie. Či už išlo o projekt KHK v Slovnafte, projekt rafinérie San Fuego na Kube a iné. Časový rámec vyhradený na túto časť stretnutia bol vysoko prekročený a sám som bol pozitívne prekvapený takýmto veľkým záujmom. V rámci prezentácií prevádzkových meracích prístrojov boli zase naši pracovníci tými, ktorí na vysokej odbornej úrovni dokázali nielen prezentovať nové produkty, ale zároveň veľmi fundovane a jasne odpovedať



na otázky účastníkov. Ak by som mal byť konkrétny, tak so záujmom bola sledovaná oblasť analyzačnej techniky – pH, meranie vodivosti a pod. Rozoberali sa princípy, obmedzenia, išlo sa do podstaty chemických procesov a pod. Výsledkom bolo, že počas obidvoch prezentačných dní sme program museli o hodinu predĺžiť.

**Mnohé z prezentovaných produktov sú súčasťou jednotnej koncepcie spoločnosti Yokogawa s názvom Vigilant Plant. Aké prínosy má táto koncepcia pre koncového zákazníka?**

Filozofia Vigilance, ktorá sa dá volne preložiť ako bdelosť, ostražitosť, má pomôcť koncovému zákazníkovi vidieť jasne, čo sa deje, a zároveň predvídať, čo sa diať bude, logicky a prehľadne kombinovať a využívať výsledky meraní z procesov. Zameriava sa na to, aby sa nestratila kontrola nad procesom, obzvlášť pri niektorých kritických procesoch a meraniach. Samotná filozofia Vigilant stojí na troch excelentných pilieroch – meranie, bezpečnosť a riadenie. Samozrejmosťou sú služby a servis týkajúci sa jednotlivých produktov a riešení v rámci koncepcie Vigilant Plant počas celej ich životnosti, t. j. od začiatocného návrhu cez možnosti rozšírenia a neskôr až po ich náhradu našimi inovovanými zariadeniami. Yokogawa je firma, ktorá pokrýva celé spektrum automatizačnej pyramídy, od prevádzkových meracích prístrojov až po nastavbu nad úrovňou operátorov s možnosťou prepojenia na vyššie systémy riadenia podniku. Hlavnou myšlienkou sú jednotne interpretované, unifikované informácie, ktoré uľahčujú ich spracovanie a využitie na rôznych úrovniach podniku.

**Bola koncepcia Vigilant Plant prezentovaná aj na seminári?**

Prednášky na tému Vigilant Plant sme do programu, samozrejme, zaradili. Treba povedať, že Yokogawa je tradičná japonská firma s konzervatívnym prístupom ku kvalite. Aj keď koncepcie totálnej automatizácie majú v ponuke aj iné spoločnosti, Yokogawa si dáva veľmi záležať na tom, aby ňou ponúkané riešenia boli „lepšie ako tie najlepšie“. Na druhej strane sa takto na vo svojich letákoch neprezentuje, práve naopak, hovoríme, že sme len o malý krok za nejakou tou vedúcou firmou v tejto oblasti. Môže to vyzeráť ako protichodné tvrdenia, ale firma jednoducho nemá záujem vo svojich prezentačných materiáloch nijakým spôsobom zavádzať svojich zákazníkov, a preto prezentuje tieto skutočnosti jasne a bez prídavných samochvál. Naopak samotní zákazníci dávajú v rámci spätnej väzby najavo, že Yokogawa by mohla byť aj hrdšia na svoje produkty a riešenia, a to práve na základe ich praktických skúseností, ktoré majú priamo zo svojich prevádzok. V praxi totiž vyhrávame aj nad „papierovo silnejšími“ súpermi.

**Ako by ste charakterizovali ďalšie smerovanie a aktivity spoločnosti Yokogawa na Slovensku?**

Naša spoločnosť má na Slovensku veľké množstvo aplikácií, ktoré nie sú až tak veľmi známe, avšak pokrývajú široké produktové aj priemyselné spektrum. Firma Yokogawa nielen predáva riešenia, ale často pri-nášame aj konkrétne zákazky pre našich partnerov – automatizérske firmy. Pri projektoch, ktoré sa realizovali napr. na Blízkom východe, sme úzko spolupracovali s firmou ProCS, spol. s r. o., zo Šale pri výrobe rozvádzačov, takže Yokogawa je v tomto prípade zadávateľom zákaziek, ktoré oni potom realizujú. Toto stretnutie tiež ukázalo, že zo strany zákazníkov je obrovský záujem aj o konzultácie a prezentáciu riešení často tých malých, každodenných problémov. Neskorým nasađením spoľahlivých riešení sa mení ťažisko podniku z výrobných činností na opravné, čo nie je absolútne žiaduce. Preto sme našim zákazníkom vždy nablízku, aby sme im v týchto každodenných úlohách mohli s našimi produktmi, riešeniami a bohatými technickými skúsenosťami pomôcť. Do budúcnosti sa teda budeme aj na takýchto stretnutiach vo väčšej miere venovať prezentácii riešení pre konkrétne úlohy praxe a dáme ešte väčší priestor diskusiám ku konkrétnym problémom našich zákazníkov.

*Ďakujeme za rozhovor.*

**Anton Gézer**