



Kto chce predávať lyžice, mal by rozdávať polievku



Centrálnou témou združenia EPSG (Ethernet Powerlink Standardization Group) bol na tohtoročnom veľtrhu Hannover Messe openPowerlink. Softvér kategórie open source vyvinul člen združenia Sys Tec electronic a je k dispozícii od polovice apríla. Obsahuje riešenia nielen pre prvky v režime master, ale aj slave. Stal sa tak prvým bezplatným systémom reálneho času. Obchodný riaditeľ EPSG Rüdiger Eikmeier poodhalil niečo zo stratégie okolo uvedenia nového systému na trh.

V niektorých diskusiách na tohtoročnom Hannover Messe padli kritické hlasy na tému open source v automatizácii. Vznikajú obavy, že bezplatným vydaním softvéru môžu byť ohrozené pracovné miesta. Iní zase namietali, že sa bez nutnosti daruje know-how, z ktorého potom môžu profitovať krajiny, ako Čína.

Obe sú nesprávne. Príležitostne sa tieto argumenty vyťahujú aj v diskusiách, kde druhá strana disponuje väčšou bázou znalostí.

Vedeli by ste potom odôvodniť, aké záujmy vedú k tomu, že sa spochybňuje open source?

Podľa mojich skúseností je to takto. Medzi kritikmi argumentujú niektorí proti open source preto, lebo ešte úplne neporozumeli základnému princípu. Iní sú možno viac informovaní, ale stále sa pridržiavajú produktovej politiky, kde jednotlivé kategórie škatulkujú. Cítia sa ohrození, pretože nový a otvorený obchodný model s množstvom výhod pre koncového zákazníka predstavuje, samozrejme, veľkú konkurenciu.

Mohli by ste vysvetliť ten základný princíp?

Princíp je založený na tom, že sa uvoľnia základné technológie. Pre každú technológiu raz dozreje čas, keď má začať slúžiť k všeobecnému dobru, pretože inak by sa brzdil ďalší vývoj v prospech rozumných zákaznických riešení. Stačí sa pozrieť do minulosti a predstaviť si, čo by sa stalo, keby niektoré technológie zostali iba v rukách ich tvorcov. Pravdepodobne by dlho nemali radosť z toho, že by nepresadili všeobecne uznávané štandardy v spolupráci s príslušnými veľkými priemyselnými odvetvami. Skôr či neskôr by prišiel niekto, kto by vyvinul a zverejnil alternatívu. Teraz nemám na mysli čiastkový vývoj, ale základné technológie v komunikačnej technike. Počnúc rozhlasovou technikou až po štandardný ethernet. Powerlink je tiež ethernet, ale prispôbený automatizácii. Pri našej technike sme preto tiež siahli na otvorenú základnú technológiu. V tejto súvislosti s humorom pripomínam našich predkov. Viete si predstaviť, že by si objaviteľ zakladania ohňa nechal svoj postup pre seba?

Možno to aj urobil.

V tom prípade mu to nebolo nič platné. Dnes žijú celé odvetvia priemyslu z predaja zapaľovačov, varičov, sporákov, vykurovacieho oleja atď.

Objaviteľ ohňa, pokiaľ taký existuje, nemusel do svojho vynálezu investovať žiadne peniaze, ale vývoj softvéru nie je predsa zadarmo.

Do produktu sa, samozrejme, musia investovať peniaze.

Ktoré potom vlastne darujete.

Základnou technológiou, ktorú darujeme, je protokol. Nezdôrazňujeme však, že ide o dar, vo svojej podstate o to vôbec nejde. Zdôrazňujeme pojem sprístupnenie. Náklady si tak pripisujeme na svoj účet v súlade s prosbou používateľov a prevádzkovateľov.

Máte na mysli prosbu nič neplatiť za techniku?

To by som netvrdil, pretože to nie je pravda. Pod touto prosbou používateľov rozumiem nebyť závislý od jedného výrobcu, ktorý môže po uplynutí zmluvne viazaného obdobia kedykoľvek ukončiť svoju podporu. Prevádzkovatelia strojov a používatelia automatizačných technológií sú odkázaní na záruku na dlhšie časové obdobie. Tiež sú odkázaní na to, môcť kedykoľvek prispôsobiť svoju techniku existujúcim aplikáciám a dokázať odstrániť chyby a poruchy. To môže dokonale poskytnúť len otvorená, presnejšie povedané otvorene sprístupnená technika. Udeľovanie licencií pre open source zabezpečuje jednoznačnosť. Používateľ nemá žiadne opletačky s licenciami, má plný prístup k základom, technickú podporu v komunite a s technológiou môže robiť, čo potrebuje.

Neexistuje žiadna oprávnená požiadavka výrobcov zarábať si peniaze?

Ale samozrejme. To som predsa ja ani nikto iný nikdy netvrdili. V skutočnosti nastáva opačný prípad. Najskôr sa zákazník rozhodne pre produkt, ktorý mu prinesie maximálne využitie a najvyššiu možnú istotu investícií. To, že všetko vždy bude zadarmo, predsa neočakáva žiaden normálny prevádzkovateľ. Peniaze chcú, samozrejme, zarábať aj členovia EPSG, a to prostredníctvom prevádzky výhodného produktu. Ten sa však skladá z troch vecí: základného protokolu, poskytovania služieb a komponentov. Prevádzkovatelia vôbec nechcú všetko programovať úplne sami, odhládnuť od toho, že je pri tom potrebné pomerne veľa know-how. Pokiaľ to však chce robiť sám, nič mu nestojí v ceste. V normálnom prípade väčšinou siahne po službách, ktoré napr. ponúkajú členovia nášho združenia. Vždy sú k dispozícii rôzne prispôbenia na špeciálne aplikácie a splnenie zvláštnych želaní. Okrem toho s nejakým protokolom sa vo vzduchoprázdne toho veľa nezačne. Potrebné sú aj pohony, senzory a tiež zodpovedajúce rozhrania. So zverejnením protokolu dávame prevádzkovateľom do rúk lepšie, investične istejší produkt a rozširujeme si tým našu dôveryhodnosť. Prirodzene je s tým spojený pozitívny reklamný efekt nášho združenia. Zvyšok je zvyčajný obchod. Zákazníci sa tešia z dobrého produktu a EPSG predáva svoje služby a hardvér. Ako hovorí člen predsedníctva EPSG pán Meindl, zverejnením sa nám podarí navodiť stav, z ktorého budú profitovať výrobcovia.

covia aj prevádzkovatelia. Ja zase rád hovorím, že kto chce predávať lyžice, mal by rozdávať polievku.

Nevidíte žiadne nebezpečenstvo v tom, že by pojem open source mohol na zákazníka účinkovať aj odstrašujúco? Presne podľa motta čo je zadarmo, nemôže za veľa stať?

Takéto označenie je slobodne k dispozícii komukolvek. Kto však aspoň trochu vie, o čo ide, a pozrie sa na nedávnu minulosť, musí dospieť k inému záveru. Názorne to demonštrovala IT sféra, kde neobľomným zástancom čisto špecifických riešení už dávno zmrzol úsmev na tvári. Už dlho sa vyvíjalo úsilie diskreditovať voľne dostupný softvér ako produkt nejakých lajdáckych domácich majstrov. Často sa uvádzalo, teda najmä u tých, ktorí skutočne mali problémy s bezplatným softvérom, že nemali k dispozícii zodpovedného partnera na prediskutovanie prípadných ťažkostí. Predsudky však dlho nevydržali, pretože príbeh open source funguje jednoducho príliš dobre. Očividne sa veľmi rýchlo ukázalo, ako flexibilne a inovatívne spolupracuje celá komunita. Som presvedčený o tom, že to nie je a nebude iné ani pri open source v automatizácii. Spoločnosti, ako Sys Tec electronic, ktorá práve dala voľne k dispozícii svoje riešenie Powerlink, sú celkom iste všetko iné, len nie nejaké amatérske dielne. Nachádzame sa vo svete automatizácie. Tu majú ľudia, podobne ako v IT oblasti, jasný záujem o hľadanie optimalizovaných riešení. Len tak skúšať a počítať s chybami si nikto nemôže dovoliť.

Vedia to však aj vaši zákazníci?

Výhody budú každému skôr či neskôr zrejmé. Naši zákazníci musia rozmyšľať trhovo, inak by neboli tam, kde sú dnes. Prevádzkovatelia strojov a zariadení majú často problém, že pri zmenách vo výrobe, po výmene alebo renovácii komponentov už softvér a hardvér navzájom nespolupracuje. Ocítame sa tak opäť pri ústrednom pojme čas prevádzky. Ja ako prevádzkovateľ budem stále hľadať také riešenia, ktoré mi nespôsobia žiadne finančne nákladné závislosti a vyberiem si systém, pre ktorý budem môcť kedykoľvek požadovať podporu pri rôznych poskytovateľoch servisu. Z tohto dôvodu sa v strednodobom horizonte rozplynie nedôvera voči open source. Vo Francúzku a v Taliansku v tomto smere už pokročili. Open source sa považuje za bežnú súčasť ponuky. V Nemecku sú napr. výrobcovia strojov predsa len konzervatívnejší, čo je vzhľadom na vysoké kvalitatívne nároky a dlhodobé zmyslanie aj dobré. Myslím si, že výrobcovia sú principiálne prístupní otvorenému softvéru práve vďaka jeho dlhodoobej orientácii a životnosti.

Napriek tomu sa vynára otázka, akú motiváciu majú mať vývojári, keď riešenia na báze Powerlinku nemôžu predávať?

To nie je pravda. Na základe BSD licencie, ktorej sa pridáva aj Powerlink, sa vyslovene povoľuje predávať aj vyvinuté technológie vo vlastnej réžii na báze openPowerlink. Nikto nie je zaviazaný k tomu, aby sprístupňoval aj zdrojové kódy vlastného vývoja. Tým existuje aj akýsi obchodný základ a nikto nemusí pracovať neekonomicky.

Pokiaľ open source koncept prináša všetkým iba výhody, prečo potom všetci výrobcovia neodhalujú svoje riešenia?

Niektorí musia byť prví, hoci my to vôbec nie sme. Takýto vývoj je skutočne už v pohybe a ďalej sa rozširuje, ako je mnohým známe. Open source bol na tohtoročnom veľtrhu Hannover Messe dosť dôležitou té-



mu. Napríklad embedded Linux je integrovaný už v mnohých aplikáciách. V šírke nie je princíp ešte etablovaný, za to na špici áno. Keď si zoberieme napr. spoločnosti, ako Trumpf, Heidelberger Druckmaschinen alebo Homag, všetky sú členmi OSADL (Open Source Automation Development Lab). Mimochodom naše združenie je od veľtrhu Hannover Messe takisto. V IT sfére sa open source etabloval ako jej pevná súčasť a svoj trvalý rast si zabezpečuje nielen mohutnejúcim nasadzovaním Linuxu nielen u veľkých výrobcov serverov, ale aj poskytovateľov služieb. Chcel by som sa teraz vrátiť späť k otázke na začiatku, že open source ohrozuje pracovné miesta. V IT sfére je to možno niekoľko pozícií u Microsoftu, ktorých na druhej strane už majú koncoví používatelia dosť pre neprehľadnú spleť v licenčnej politike a počínaniu na míle vzdialenom od zdravého trhového správania. Tým však vzniknú mnohé pracovné miesta u poskytovateľov služieb open source. Vráťme sa však k automatizácii. Pokiaľ je reč o ohrození pracovných miest, na myslí sa máj, zrejme, len inžinieri. Realita je však taká, že priemysel vôbec nevie, ako má vyplniť diery pri súčasnom akútnom nedostatku inžinierov.

Čo odpoviete kritikom, ktorí vám vyčítajú, že vlastne darujete dôležité know-how čínskej konkurencii?

To je, s prepáčením, absolútny nezmysel. Skutočné know-how a obchod celkovo sa skrýva v aplikáciách, teda v hardvéri a službách vysoko špecializovaných expertov. V softvéri aplikácií sa nachádza skutočný vývoj. Môžete rozobrať riadiaci systém do poslednej skrutky alebo nejaký mikreregulátor rozpíliť na kusy, to vám však vôbec nepomôže, pokiaľ chcete zistiť, ako veci fungujú. Protokol Powerlink predstavuje iba komunikačnú bázu aplikácií, samotné aplikácie však nikto nerozdáva. S rovnakým odôvodnením odovzdávania know-how by napr. ani Siemens nedodal žiadne riadenie do Číny.

Na záver ešte jedna otázka. Kedy sa rozhodnutie o open source presadilo v EPSG?

Diskutovali sme o tom už dlhšie. Prelom prišiel až návrhom od Sys Tec electronic zverejniť vlastné Powerlink riešenie. V zásade tak EPSG dôsledne pokračuje vo svojej tradícii otvorenosti. V minulosti to bolo sprístupnenie špecifikácie Powerlinku spoločnosťou B&R, ktorá vzápätí viedla k založeniu EPSG. Cieľ bol a stále je podporovať rozširovanie technológie Powerlink. Sprístupnením v tom vidíme ideálnu metódu. Prirodzene rovnako dôležitá je aj požiadavka členov EPSG uskutočňovať prostredníctvom Powerlinku bezpečné obchody. Našimi členmi sú výrobcovia komponentov, ako aj poskytovatelia služieb, ktorí sa snažia presadzovať svoj vlastný softvérový vývoj. Sprístupnenie je na oboch stranách, pretože sa vo všeobecnosti zvýši konkurencieschopnosť. Výrobcovia komponentov môžu ponúknuť systémy vysokej kvality za rozumnú cenu. Poskytovatelia služieb a tvorcovia softvéru, ktorí vyrábajú open source produkty, majú síce náklady na vývoj, ale prakticky žiadne náklady na výrobu. Profitujú z vyššej dôvery zákazníkov a rozšírenou trhovou základňou. A samozrejme z toho vyplývajúceho stúpajúceho dopytu po poskytovaní služieb. Doteraz trh reagoval veľmi pozitívne a na nedostatok záujmu sa nemôžeme sťažovať.

www.epsg.com
www.sps-magazin.de

-bb-