



Systemoví integrátori rozširujú svoju činnosť

Systemový integrátor je poväčšine inžinierska spoločnosť, ktorá v realizovaných projektoch nasadzuje v prevažnej miere produkty jedného výrobcu. Ten ju za túto „lojalitu“ môže odmeniť certifikátom, ktorý potvrdzuje, že je jeho systemový integrátor. Pozícia systemového integrátora sa v poslednom období mení. Rozširuje sa rozsah jeho činností a povinností. Supluje neexistujúce inžinierske tímy zákazníka pri zadávaní základných požiadaviek, vystupuje v pozícii koordinátora projektu a dokonca vykonáva údržbu technologických a automatizačných systémov. O tom, aký je život systemového integrátora, sme sa porozprávali s Ing. Jozefom Kráľom, konateľom inžinierskej projekčnej firmy Aplik, spol. s r. o.



Čo rozumiete pod pojmom systemová integrácia?

Naša firma využíva a nasadzuje vo forme balíka produkty tej firmy, ktorú zastupujeme ako systemový integrátor. Mnohé iné inžinierske spoločnosti skladajú jednotlivé časti riešenia v projekte zo sortimentu viacerých výrobcov. Na druhej strane nikto neposkytne taký kvalitný servis ako systemový integrátor, ani samotný výrobca. Systemový integrátor dokáže pružne a rýchlo reagovať na prípadné poruchy u zákazníka.

Systemový integrátor je teda odborník na implementáciu produktového portfólia konkrétneho výrobcu?

V podstate áno. Jeden uhol pohľadu je taký, že systemový integrátor nasadzuje systémy jedného výrobcu, s čím sa ja osobne úplne nestotožňujem. Ja vnímam systemového integrátora ako spoločnosť dôverne oboznámenú so systémami, ktoré nasadzuje. K tomu sa, samozrejme, nedopracuje tak, že zrealizuje jeden-dva razy projekty so systémami jedného výrobcu. Vyžaduje to kontinuitu v oblasti školení a implementácie systémov v praxi. Je veľa firiem, ktoré nemajú višačku systemového integrátora, ale de facto nimi sú, pretože sa roky zaoberajú nasadzovaním techniky iba od istých výrobcov. Firma, ktorá viac ako 50 % svojich riešení stavia na portfóliu jedného výrobcu, je pre mňa systemový integrátor.

V odborných kruhoch počuť názor, že systemový integrátor by sa mal sústrediť na dvoch, resp. troch dodávateľov automatizačnej techniky, aby mohol poskytovať plnohodnotné riešenia.

Súhlasím. Znamená to, že si musí vybrať. Môže sa stať, že po čase migruje k inému dodávateľovi. Poznám na Slovensku firmy, ktoré boli systemovými integrátormi nejakého výrobcu, prešli k inému a do štyroch rokov sa stali jeho systemovým integrátorom. Dôvody môžu byť rôzne. Jedným z nich je napríklad koniec podpory istého sortimentu systémov u predchádzajúceho dodávateľa. Veľké projekčné inžinierske spoločnosti so širokým ľudským potenciálom sú však schopné nasadzovať produkty aj šiestich-siedmich výrobcov na adekvátnej kvalitatívnej úrovni.

Aké požiadavky musí vlastne inžinierska spoločnosť splniť, aby sa mohla stať systemovým integrátorom?

V prvom rade sú to skúsenosti so samotným dodávateľom, referencie v praxi, reakcia od zákazníkov, znalosti, istý objem objednávok a absolvované školenia. Technici v našej firme sú napríklad pohromou na školeniach, pretože zásadne kladú neučiteľské otázky. V pozícii systemového integrátora sa však firma dokáže dopátrať k odpovediam na otázky aj iným spôsobom, napr. prostredníctvom technickej pomoci u dodávateľa cez pridelené konto aj s heslom. Navyše systemový integrátor disponuje informáciami, ku ktorým sa iné subjekty nedosta-



nú. Napríklad vie v predstihu, kedy sa na trhu objaví nová generácia systémov, kedy končí podpora výroby náhradných dielov staršieho sortimentu a pod. Vďaka tomu vie zákazníka upozorniť, ktorý komponent je vhodné v dôsledku plánovanej životnosti preventívne vymeniť, aby v prípade poruchy nedošlo k dlhým prestojom a finančným stratám.

Momentálne ste systémovým integrátorom pre jedného výrobcu. Nerozmýšľate nad tým byť takýmto partnerom pre ďalšieho dodávateľa?

Zo strategického hľadiska to je dobrý krok, lebo sa tým zvyšuje konkurencieschopnosť firmy, ako keď sa sústreď v prevažnej miere na riešenia jedného výrobcu. Na druhej strane to vyžaduje časové a ľudské investície do školení a rozširovania bázy znalostí. Momentálne sme schopní poskytovať riešenia aj iných výrobcov, pretože sú zákazníci preferujúci iné systémy ako tie od dodávateľa, ktorého sme systémovým integrátorom.

Aké úlohy vykonáva systémový integrátor pri riešení projektov? Môžete uviesť príklady z praxe?

V zásade by som úlohu integrátora rozdelil na dva typy. Prvým je funkcia akéhosi supervízora dodávateľov zákazníka. Napríklad v prípade inštalácie a oživovania technologickej linky systémový integrátor navrhuje a nasadzuje jej hlavné riadenie. Dodávateľia jednotlivých strojov však prichádzajú s vlastným riadením. Systémový integrátor kontroluje a dohliada na bezproblémové zakomponovanie jednotlivých strojov na linke. Ide v podstate o koordinačnú činnosť. Druhým typom je komplexná realizácia projektu od jeho návrhu až po oživenie technológie pri zadaných požiadavkách zákazníka. Ako príklad môžem uviesť projekt dodávky malých vodných elektrární, kde je v rámci dodávky aj komunikácia s rozvodnými závodmi, realizovanie prípojky, elektročasti, riadenia aj dodávka turbín a generátorov. Ďalší špecifický príklad je riadenie fontán, v prípade požiadavky aj s hudbou, kde dodávame okrem riadenia čerpadiel aj osvetlenie fontány LED svetidlami. Zároveň sa zabezpečuje aj technický návrh, dodávka a montáž čerpadiel a dýz fontány.

V praxi sa občas stretávame aj s požiadavkou zákazníkov na dodávku časti strojnej technológie, čo je čisté strojárstvo. Pokiaľ je to v našich silách, sme schopní vyhovieť vďaka tomu, že máme partnerov z okruhu dodávateľov technológií. Sme elektrikárska a automatizačná firma, ale veľakrát sa zaoberáme aj činnosťami, ktoré sú mimo nášho primárneho zamerania.

Medzi skúsenosti systémového integrátora patrí aj dôkladná znalosť techniky dodávateľa. Donedávna sme ešte vykonávali servis komponentov, čiže v prípade poruchy sme ich dokázali svojpomocne opraviť. Vďaka tomu sme mohli sledovať aj vývoj elektronických prvkov a vyzorovali sme, že inovačný vývoj výrobcov sa dnes pohybuje v časovom horizonte do troch-štyroch rokov. Zvykli sme byť nepolaňujúci nadšenci, že každú novú rozširujúcu kartu výrobcov sme sa ponáhľali nasadiť do praxe. Potom, čo sme sa niekoľkokrát popálili, si novinky zväčša najskôr testujeme vo firme. Túto činnosť nám uľahčujú súčasné simulačné softvéry. Nedocieli sa tým dôkladné otestovanie analogické praxi, ale významne to pomôže. Výhoda systémového integrátora v tomto prípade je, že si môže novinky v produktovom portfóliu výrobcu od neho požičať. Pre samotného výrobcu to je len prínosom, pretože systémový integrátor môže dať významné pripomienky, prípadne môže prísť na chyby pri niektorých aplikáciách.

Postrehli ste nejaký trend v komplexnosti vykonávaných úloh v ostatných desiatich rokoch?

Určite. Existuje dosť firiem, ktoré nemajú dostatočný ľudský potenciál v oblasti investícií a riadenia projektov, takže investičné akcie nemá kto pripravovať. Smeruje to všetko k tomu, že si zákazníci od nás kupujú komplexné služby. Dnes je naozaj náročné zistiť od zákazníka detailné špecifikácie projektu, napr. opisy a počet vstupov/výstupov, čo a ako sa má riadiť a pod. V minulosti bol v tíme zákazníkov vždy človek, ktorý koordinoval mnohé projektové činnosti z investično-technického hľadiska. Teraz sa často stáva, že po príchode k zákazníkovi sedí oproti

šesť ľudí a po položení správnej otázky sa minimálne traja z nich nevedia dohodnúť. Dôvodom je práve chýbajúca koordinácia. My ako inžinierska spoločnosť potom máme dve možnosti. Buď prijmeme úlohu komplexného riešiteľa projektu alebo si prácne zháňame informácie od všetkých zainteresovaných v projekte, počnúc majstrom a končiac technologom zákazníka. Tento trend, zrejme, súvisí s nedostatkom kvalifikovaných pracovníkov a filozofiou znižovania nákladov. Hoci ťažko sa mi posudzuje, či zapltenie komplexných služieb externej firmy, ako sme my, naozaj vedie u zákazníka k znižovaniu nákladov.

Naznačili ste, že činnosti, ktoré systémový integrátor vykonáva, sú vlastne outsourcing. Medzi trendy poslednej doby patrí aj to, že systémový integrátor dokonca vykonáva údržbu technologických a automatizačných zariadení. Vyžadujú sa tieto služby aj na Slovensku?

Skutočne, u mnohých zákazníkov sme sa stretli s takouto požiadavkou. Podniky by v súčasnosti najradšej nemali žiadne oddelenie údržby a obracajú sa na nás. Z hľadiska finančného ohodnotenia, ktoré za tieto služby väčšinou ponúkajú, však takáto činnosť nie je pre nás zaujímavá. Riešením sú dohodnuté paušálne platby za našu pohotovosť. Tento spôsob sa však v mnohých prípadoch nepozdáva.

Systémových integrátorov pre jedného konkrétneho výrobcu je na Slovensku niekoľko. Postrehli ste, na akom princípe oslovuje výrobca integrátorov v prípade získania zákazky?

Nemyslím si, že sa prejavuje nejaké špeciálne preferovanie systémového integrátora v geografickej blízkosti koncového zákazníka. Skôr vnímam, že kolegovia z firiem v inej časti Slovenska sú citlivejší na to, keď sa im angažujeme v ich regióne, čo je vlastne normálne. Myslím, že lokálne umiestnenie systémového integrátora nehrá na Slovensku rozhodujúcu úlohu. V každom prípade, aj my si starostlivo premyslíme, či z dôvodu vyšších nákladov budeme participovať napríklad na projekte v Košiciach. Navyše mnohé aplikácie na Slovensku sú na hranici rentability. Na druhej strane so samotným servisom nemáme problém. Prostredníctvom GPRS technológie ho dnes možno vykonávať dialkovo, čo sa nám napríklad osvedčilo v aplikáciách v Česku alebo Rumunsku.

V USA existuje asociácia Control System Integrators Association (CSIA), ktorá udeľuje systémovým integrátorom certifikáty. Tie sú zárukou, že systémoví integrátori spĺňajú isté kritériá kvality svojej činnosti. Nebola by takáto asociácia prínosom aj na Slovensku?

Myslím, že by bola. Vzrástla by tým dôveryhodnosť systémového integrátora. Viem si predstaviť udeľovanie certifikátov pri splnení konkrétnych podmienok a konkrétnym výrobcom automatizačnej techniky by odporúčala, ktorá firma by sa mala stať jeho systémovým integrátorom. Problematická by však mohla byť samotná asociácia, resp. jej zloženie. V žiadnom prípade by v nej nemali byť zástupcovia výrobcov automatizačnej techniky, pretože by to hneď vyvolalo podozrenie na neobjektivnosť asociácie.

V súčasnosti sužuje svet toľko skloňovaná finančná kríza. Pociťujete ju?

Neviem, či to je nevidané, ale zatiaľ nie. Množstvo projektov, ktoré sme mali začať ešte minulý rok, nám totiž zákazníci presunuli do tohto. Na nedostatok práce sa preto vôbec nemôžeme sťažovať. Možno ide iba o šťastnú konšteláciu. Príležitosť však vidím v tom, že podniky sa v snahe znižovať náklady vydajú cestou racionalizácie, čo je jednoznačne priestor pre automatizáciu.

Ďakujeme za rozhovor.

Branislav Bložon