

# Chcemy, aby naszym wyróżnikiem na rynku były wysokiej jakości produkty i kompetentne wsparcie techniczne

– rozmowa z Barbarą Wójcicką i Wojciechem Znojkiem, zarządem firmy Sabur

■ *Ostatnie kilka lat było okresem dynamicznych zmian makroekonomicznych, które miały również wpływ na sektor automatyki. Jak zmieniło to obszary Waszego działania i ofertę produktów?*

**Wojciech Znojek:** Sabur zawsze „stał na wielu nogach”, którymi są infrastruktura, ciepłownictwo, wodociągi, HVAC oraz przemysł – i tutaj zmieniło się niewiele. Proporcje są obecnie nieco inne, niż były kilka lat temu, jednak obszary te cały czas stanowią dla nas core business. Ważną zmianą jest natomiast wzrost zainteresowania przez naszych partnerów i klientów końcowych systemami ułatwiającymi oszczędzanie energii. Saia, nasz główny partner zagraniczny, zrobiła w tym zakresie istotny krok naprzód już kilka lat temu, wprowadzając do oferty rodzinę liczników energii elektrycznej. Połączone zostały także obszary pomiarów i sterowania, czego efektem było stworzenie ekonomicznych rozwiązań do zarządzania zużyciem energii elektrycznej i innych mediów.

**Barbara Wójcicka:** Założenie firmy jest zawsze pewnym rodzajem

eksperymentu, a do odniesienia sukcesu potrzeba – oprócz dobrych produktów – także pasji, dyscypliny i dozy szczęścia. Sabura tworzyliśmy ponad 20 lat temu, gdy w Polsce rozpoczynała się transformacja, a gospodarka wymagała modernizacji i nowych rozwiązań, także automatyzacji. Obecnie rynek, choć jest większy, staje się też coraz bardziej ciasny ze względu na pojawiających się kolejnych oferentów. Jednocześnie dla firm takich jak nasza, a więc lokalnych dystrybutorów kilku marek, wyzwaniem jest konkurowanie z największymi dostawcami w branży. Musimy tutaj także mierzyć się z przyzwyczajeniami odbiorców oraz tym, że wiele decyzji w zakresie doboru dostawców ma nadal wymiar „polityczny”. Z tych powodów nasze siły poświęcamy przede wszystkim na rozwój ciekawych rozwiązań i szukanie obszarów, w których możemy zaproponować klientom innowacje.

Sabur to nie tylko Saia, ale też kilka innych firm. Razem tworzą przemyślny zestaw partnerów technologicznych, dający naszym klientom możliwość zaspokajania najróżniejszych

potrzeb w zakresie systemów automatyki. Przykładowo ostatnio rozszerzyliśmy asortyment o produkty francuskiej ATIM Radiocommunications, dzięki której dostarczamy ekonomiczne radiomodemy oraz „radiowe” wejścia/wyjścia pracujące w bezlicencyjnych pasmach ISM. Stanowią one dobre uzupełnienie oferty w zakresie systemów zaawansowanych, pracują typowo na dystansach kilku kilometrów a jednocześnie są najzwyczajniej tańsze niż te tworzone z wykorzystaniem produktów marek Racom czy Satel.



■ *Jak działacie na rynku? Czy kluczem jest długoterminowa współpraca z firmami partnerskimi?*

**WZ:** Jako zasadę przyjęliśmy działanie w oparciu o firmy integratorskie oraz OEM z różnych obszarów rynku i o różnej wielkości. Nie jesteśmy dla nich jedynie dostawcą produktów, ale raczej partnerem aktywnie wspomagającym ich rynkowa aktywność. Nasi partnerzy, a jest ich kilkudziesięciu, to często firmy współpracujące nie tylko i wyłącznie z nami. Dzisiaj zresztą praktycznie nie ma in-

tegratorów korzystających z produktów od jednego dostawcy i zajmujących się jednym wycinkiem rynku – zazwyczaj bazują one na technologiach kilku firm. Wymaga tego rynek. Dla nas, dystrybutorów producentów zagranicznych, oznacza to również konieczność starania się o te firmy i wspierania ich. Wybór dostawcy zależy także od klienta końcowego, ponieważ to często on określa, kto może uczestniczyć w projekcie. Dlatego na równi z integratorami dbamy o długoterminowe relacje z odbior-

cami końcowymi, bo ich zadowolenie z dobrze działającego systemu automatyki daje nam szansę na kolejne wdrożenia.

Uważam, że do odnoszenia sukcesów w branży ważne jest nie tylko stworzenie dobrej oferty, ale też zapewnienie wartości dodanej w postaci inżynierskiego know-how. Na naszym rynku pojawiło się w ostatnich latach wiele firm, które wprawdzie szybko i sprawnie sprzedają, ale nie zapewniają przy tym żadnego realnego wsparcia technicznego. Na tym

tle wyróżniają się dostawcy, którzy oferują markowe produkty i przede wszystkim mają zespół inżynierów doświadczonych w konkretnych rodzajach aplikacji i umiejących rozmawiać z klientami ich językiem. Do takich firm należy Sabur.

■ *Jak pogorszenie się koniunktury wpłynęło na sposoby i zakres działania integratorów na rynku? Czasami można usłyszeć, że firmy te w ostatnich latach zajmowały się często projektami zupełnie niezwiązanymi z ich pierwotnymi obszarami działalności...*

**WZ:** Rzeczywiście tak nieraz było i skutki tego bywały, delikatnie mówiąc, nie najlepsze. Znane są przykłady firm, które wygrywały przetargi poniżej wartości kosztorysowej, a później zlecały wykonawstwo – w tym systemów automatyki – osobom zupełnie niemającym odpowiedniego doświadczenia. Również wiele przedsiębiorstw z naszej branży miało problemy wynikające z tego, że w inwestycjach często najważniejszym, a wręcz jedynym kryterium jest najniższa cena. Jako przykład można tutaj podać kontrakty

związane ze stadionami i autostradami w Polsce, których konsekwencje dla części wykonawców są powszechnie znane. Sądzę, że wiele z tych problemów jest już jednak za nami, a firmy integratorskie nabrały z czasem umiejętności w zakresie technologii i zdobyły odpowiednie doświadczenia. Dzisiaj wiele z nich może zajmować się różnymi obszarami rynku – np. związanymi zarówno z sektorem wod-kan i ciepłowniczym, jak też jednocześnie HVAC.

My niezmiennie, podobnie jak Saia ze swoim podejściem Peace of Mind, skłaniamy się ku patrzeniu na wdrożenia w sposób kompleksowy i liczeniu ich całkowitych kosztów. Innymi słowy proponujemy, aby na wstępie poświęcić nieco więcej czasu na zało-

żenia projektowe, w tym system automatyki, lepiej go planując i optymalizując. Dzięki temu późniejsze koszty użytkownika instalacji będą niższe. Niestety ciągle jeszcze tego typu działania, choć wiele osób widzi w nich sens, nie są wprowadzane w życie.

**BW:** Przebieg procesów zakupowych jest w dużym stopniu pochodną tego, kim jest sam klient. Jeżeli jest to odbiorca końcowy, to zazwyczaj jest on bardziej skłonny zainwestować w system droższy, który przyniesie mu później wymierne oszczędności. Jeżeli zaś odbiorcą jest wykonawca, to często chce on zrobić instalację jak najtaniej i jak najszybciej, zapominając o kosztach obsługi gwarancyjnej, które będą wyższe przy mniej zaawansowanych rozwią-

**Dla odnoszenia sukcesów w branży automatyki ważne jest nie tylko stworzenie dobrej oferty, ale też zapewnienie wartości dodanej w postaci inżynierskiego know-how. Na naszym rynku pojawiło się w ostatnich latach wiele firm, które wprawdzie szybko i sprawnie sprzedają, ale nie zapewniają przy tym żadnego realnego wsparcia technicznego. Na tym tle wyróżniają się dostawcy, którzy oferują markowe produkty i przede wszystkim mają zespół inżynierów doświadczonych w konkretnych rodzajach aplikacji i umiejących rozmawiać z klientami ich językiem**

zaniach technologicznych. Patrząc z kolei branżowo, za najlepszy sektor uznać można ciepłownictwo – tam decyzje podejmuje się najbardziej racjonalnie i w sposób kompleksowy. Dzieje się tak, gdyż inwestor i użytkownik to zazwyczaj jeden i ten sam podmiot. W przypadku przemysłu całkowite koszty oraz długoterminowa niezawodność instalacji są najważniejsze dla branży procesowej oraz tych sektorów, gdzie ewentualne awarie i przestoje linii produkcyjnych wiążą się z dużymi stratami.

■ *Jak na tym tle wypada energetyka? W jakich jej obszarach działacie?*

**BW:** Mówi się, że energia to „złoto trzeciego tysiąclecia”, i my również co do tego nie mamy wątpliwo-

ści. Dlatego też zagadnienia takie jak technologie jej dystrybucji, monitorowanie zużycia oraz zarządzanie mediami i ich oszczędzanie są istotnym elementem naszej długoterminowej strategii. Proponujemy tu podejście bottom-up, czyli wdrażanie systemów zarządzania mediami małymi krokami, niejako „od dołu”, a więc wychodząc od liczników i warstwy automatyki. Trzon pomiarowy oferty stanowią tutaj produkty firmy Saia, która wytwarza m.in. wspomniane wcześniej liczniki do zastosowań budynkowych i infrastrukturalnych oraz wersje dwukierunkowe dla energetyki odnawialnej. Nowością są urządzenia E-controller, które służą do zarządzania zużyciem mediów. Nie wymagają one programowania i mogą być uży-

wane praktycznie out of the box, dając klientom oszczędności natychmiast po zamontowaniu.

W omawianym zakresie dostarczamy też bardziej rozbudowane rozwiązania. Takim jest przykładowo system zarządzania energią SOiRE, który służy do zdalnego odczytu liczników energii i zarządzania zbieranymi danymi. Mamy rozpoznane pewne obszary i może-

my zaproponować specyficzne rozwiązania poparte naszym know-how. Pomaga nam w tym sytuacja na rynku – kryzys wymusza na klientach szukanie oszczędności, a te w zakresie energii należą do największych.

O ile staramy się być obecni wszędzie tam, gdzie pojawia się kwestia różnych mediów, o tyle istnieją też tematy znajdujące się poza obszarami naszej aktywności. Do takich należą duże inwestycje w elektrowniach, gdzie ze swoją ofertą obecne są koncerny takie jak ABB, Emerson, Siemens czy Hitachi. Ich kompleksowa propozycja w zakresie systemów DCS, kwestii płatności i rabatów udzielanych na cały pakiet produktów jest zazwyczaj trudna do przebiccia.

■ *Czasami można spotkać się z poglądem, że przeznaczeniem sterowników Saia są raczej systemy o relatywnie niedużych wymaganiach wydajnościowych. Czy wdrożenia z wykorzystaniem tych PLC potwierdzają powyższą opinię?*

**WZ:** Sądzę, że pogląd, jakoby produkty Saia nadawały się do systemów o niewielkiej mocy obliczeniowej, zdecydowanie nie ma uzasadnienia. Dostarczane przez nas PLC są rzeczywiście często stosowane w instalacjach rozproszonych, a więc innych niż te związane z zastosowaniami stricte maszynowymi, jednak PCD1, 2 i 3 to urządzenia o wysokiej wydajności. Bazują na nowych 32-bitowych procesorach ColdFire Motoroli, obsługując równocześnie nie tylko sam proces technologiczny i do 1023 we/wy, lecz nawet kilkanaście interfejsów komunikacyjnych oraz webową aplikację HMI. Jako ciekawy przykład mogę podać niedawną modernizację instalacji w Bustaffa Cheese Factory we Włoszech, gdzie 14 dużych, montowanych w 19-calowych rackach sterowników PCD6 zostało zastąpionych tylko siedmioma sterownikami PCD3. Odbyło się to, co także jest ważne, podczas ruchu instalacji.

Dodatkowo w przypadku oferowanych PLC zapewnione są duże możliwości komunikacyjne i udostępniania danych. Istnieją przykłady zastosowań infrastrukturalnych, gdzie działa 720 CPU połączonych ze sobą w sieci, które komunikują się z około 100 tys. punktów we/wy! Takie rozległe instalacje występują m.in. w tunelach, oczyszczalniach ścieków czy systemach dystrybucji zasilania. W Polsce duża grupa sterowników Saia pracuje w tunelu Drogowej Trasy Średnicowej w Katowicach – wykorzystywanych jest tam około 70 CPU, które odpowiadają za instalacje techniczne, monitorują systemy bezpieczeństwa. A niedawno zakończona została, wykonywana na działającym obiekcie, złożona modernizacja systemu monitoringu i sterowania układem elektroenergetycznym średniego



i niskiego napięcia w Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie.

■ *Elementem komplementarnym do sterowników i oferty w zakresie sprzętu jest oprogramowanie. Co tutaj proponujecie klientom, szczególnie jeżeli chodzi o systemy znajdujące się na styku automatyki i biznesu?*

**BW:** Oprogramowanie stanowi dzisiaj jeden z kluczowych elementów oferty większości dostawców systemów sterowania oraz wizualizacji. Nasza oferta jest pod tym względem szczególnie bogata. Poza znanym pakietem SCADA/BMS Control Maestro mamy w ofercie kilka innych rozwiązań. Jeżeli chodzi o Saia-Burgess Controls, to firma do swoich sterowników oferuje zintegrowane narzędzie do ich programowania, tworzenia systemów bazujących na różnych sieciach komunikacyjnych oraz obejmujących funkcje wizualizacji webowej. Nasi klienci podkreślają bogate możliwości oraz intuicyjność obsługi pakietu PG5 Controls

Suite. Również inni nasi dostawcy, tym razem paneli operatorskich czy komputerów przemysłowych, jak Asem oraz ESA, oferują zaawansowane narzędzia Premium HMI (Asem) oraz Polymath (ESA), które funkcjonalnie wykraczają poza typowe systemy uruchomieniowe dla HMI. Są to de facto już ekonomiczne systemy SCADA.

Z ofertą oprogramowania wychodzimy znacznie dalej, niż wynikałoby to z naszego asortymentu sprzętowego. Zawsze staraliśmy się patrzeć na ten temat oczami potencjalnego użytkownika, który przecież chce mieć nie tylko system sterowania, ale też móc łatwo przetwarzać uzyskiwane dane i korzystać z nich w różnych celach. Ponieważ żadne oprogramowanie SCADA nie miało – i chyba nadal nie ma – dobrego narzędzia do raportowania, do oferty wprowadziliśmy najpierw Dream Report firmy ODS, a niedawno też Pluto Live Report firmy EXAKOM. Obydwa mogą być stosowane w systemach automatyki



**Z ofertą oprogramowania wychodzimy znacznie dalej, niż wynikałoby to z naszego asortymentu sprzętowego. Zawsze staraliśmy się patrzeć na ten temat oczami potencjalnego użytkownika, który przecież chce mieć nie tylko system sterowania, ale też móc łatwo przetwarzać uzyskiwane dane i korzystać z nich w różnych celach biznesowych**

o różnej skali, gdzie informacja z poziomu instalacji powinna być przeniesiona do obszaru zarządzania, poddana analizie i łatwo dostępna na różnych poziomach organizacyjnych przedsiębiorstwa. Promujemy przy tym wspomniane podejście bottom-up, a więc wychodząc od warstwy automatyki. Mając w systemie urządzenia umożliwiające łatwy dostęp do danych, użytkownik może etapami wdrażać kolejne warstwy oprogramowania, uzyskując rezultaty praktycznie natychmiast i nie ponosząc jednocześnie dużych, jednorazowych wydatków inwestycyjnych.

■ *Saia to o tyle specyficzny dostawca PLC, że jego produkty są właściwie*

*czymś więcej niż sterownikami – łączą one funkcjonalność w zakresie kontroli z możliwościami komunikacyjnymi i wymiany danych znanymi z branży IT. Jak ta idea sprawdziła się z perspektywy czasu? Czy kolejnym krokiem, co dotyczy już całej branży, będzie popularyzacja wykorzystania narzędzi do wizualizacji i wymiany danych z urządzeniami przenośnymi?*

**WZ:** Sądzę, że tak. O ile ze zdalnego dostępu korzystaliśmy już 20 lat temu – wtedy używając modemów telefonicznych – o tyle obecnie trend w stronę mobilności jest w automatyce coraz silniejszy. Coraz więcej klientów chce udostępniać dane ze sterownika poprzez sieć GSM, Wi-Fi, Bluetooth lub inną, do tego wyświet-

lając je na różnych urządzeniach końcowych. W tym zakresie Saia proponuje m.in. aplikacje dla iPadów czy urządzeń z systemem Android. Wykorzystane są między innymi w hotelowych systemach smart room control czy do zarządzania zużyciem energii. Ostatnio w Saburze opracowaliśmy też własną aplikację na Androida wspomagającą pracę programisty i serwisanta. Od dwóch lat pokazujemy też tablety pracujące jako HMI do naszych systemów automatyki. Jak dotąd traktowane są jako nowość, ale widać, że klienci interesują się tą tematyką coraz bardziej. A wracając na chwilę do sterowników Saia PCD i wymiany danych z otoczeniem IT, mogę dodać, że właśnie wprowadzamy do oferty rozwiązanie pozwalające na bezpośrednią ich komunikację z bazą danych MySQL z możliwością łatwej konfiguracji.

**BW:** Pierwsze serwery webowe w sterownikach PLC Saia wprowadziła już w 2000 roku. Dziś to już ich piąta generacja. Firma reklamuje swoje urządzenia hasłem PLC+Web+IT = Saia PCD i moim zdaniem ma ona największe na rynku doświadczenie w omawianym zakresie. Wprowadzone zostało także pojęcie Automation Server doskonale oddające te cechy, a wszystkie nowe sterowniki są w niego wyposażone. Choć początkowo mieliśmy w kraju problem z przekonywaniem odbiorców, że taka funkcjonalność jest im potrzebna, w ostatnich latach klienci coraz chętniej wykorzystują te możliwości, integrując systemy sterowania z infrastrukturą informatyczną. Ewolucja, na co warto zwrócić uwagę, postępuje nie tylko w obszarze związanym ze złożonymi systemami i dużymi instalacjami. Doceniane są też możliwości łatwego tworzenia prostych systemów wizualizacyjnych, które można realizować w samym sterowniku bez korzystania z dodatkowego oprogramowania. Tak jest szczególnie, gdy użytkownikowi trzeba zapewnić zdalny dostęp do danych, sterowanie instalacją czy wyświetlanie parametrów, a synoptyka w 3D nie stanowi jego głównego

**Systemy automatyki – nawet te najbardziej zaawansowane, powinny być jak najprostsze w obsłudze. Tym ostatnim, bowiem coraz rzadziej zajmują się jedynie inżynierowie i wykwalifikowany personel**

wymagania – np. w niewielkich systemach HMS czy BMS.

■ *Porozmawiajmy jeszcze o biznesie i przyszłej strategii firmy. Jak zeszłoroczne przejście Saia-Burgess Controls przez koncern Honeywell wpłynie na Waszą działalność i dostępność produktów na rynku?*

**WZ:** Saia-Burgess Controls jest firmą, która w swojej blisko stuletniej historii była częścią różnych koncernów. Takie były Landis+Gyr, a w ostatnich latach Johnson Electric. Zeszłoroczny zakup Saia-Burgess Controls przez Honeywella to nowy etap w historii rozwoju tego przedsiębiorstwa. Jest on istotny, ale z punktu widzenia klientów, w tym również polskich, niewiele to zmienia. Marka na rynku pozostaje bowiem ta sama, a kolejne rodziny sterowników również będą nazywały się Saia PCD. Sposób działania firmy jest taki jak wcześniej, a więc poprzez partnerów takich jak Sabur, przy czym my obecnie współpracujemy dodatkowo z lokalnym oddziałem Honeywell ECC. Sabur dostarcza produkty Saia z własnego magazynu, bez zmian pozostały dotychczasowe relacje bizne-

sowe i zakres wsparcia technicznego. Widocznym znakiem zmian własnościowych jest zmodyfikowane logo firmy. Jestem przekonany, że nasi klienci mogą w przyszłości spodziewać się korzyści wynikających z efektu synergii pomiędzy firmami Sabur i Honeywell ECC w Polsce.

■ *Jakie są przyszłe plany, jeżeli chodzi o samego Sabura? Czy strategią na kolejne lata jest zapewnianie klientom przede wszystkim oferty pozwalającej na rozwiązywanie konkretnych problemów technicznych, a nie tylko sprzedaż samych produktów?*

**BW:** Nasza strategia od zawsze obejmuje kompleksową obsługą partnerów i klientów, tak aby być kompetentnym dostawcą i jednocześnie marką samą w sobie. Stworzyliśmy spójną ofertę dla rynku automatyki – oczywiście pod kątem określonych zastosowań. Utrzymujemy lokalny magazyn i umiemy sprawnie dostarczać produkty. Przede wszystkim jednak zapewniamy całą otoczkę związaną ze wsparciem klientów od strony biznesowej i technicznej. Zawsze wierzyliśmy, że odbiorcy muszą mieć zagwa-

rantowany odpowiedni poziom usług dodatkowych, dlatego w konstrukcji naszego biznesu wartość dodana jest tak bardzo istotna. Potrafimy rozwiązywać zagadnienia automatyki wielu branż – na przykład ciepłownictwa, HVAC czy wod-kan. Muszę otwarcie przyznać, że właściwie żadna z naszych marek nie należy do najtańszych, jednakże ich produkty są wysokiej jakości i mają bardzo korzystny stosunek możliwości do ceny. I te aspekty są przez nas podkreślane.

**WZ:** Jeżeli chodzi o naszą działalność biznesową, to celem jest podwojenie obrotów w ciągu kolejnych trzech lat. Zdajemy sobie sprawę, że to ambitny plan, mamy jednak powody uważać, że jest realny. Szanse upatrujemy zarówno w dotychczasowych produktach, jak i nowo objętych naszą ofertą urządzeniach bezprzewodowych ATIM, elementach Field Devices firmy Honeywell ECC oraz oprogramowaniu Business Intelligence EXAKOM-u.

**BW:** Nasze plany rozwojowe są być może na przekór aktualnie panującym opiniom, aczkolwiek w naszej ponad 20-letniej historii osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki również w okresach słabszej koniunktury. Dodatkowo liczymy także na ożywienie w gospodarce i wzrost inwestycji w Polsce.

■ *Dziękuję za rozmowę.*

**Zbigniew Piątek**



**Jesteś mobilny?  
My również.**



Wydanie papierowe



Portal automatykaB2B.pl



Cyfrowe e-wydanie



Wydanie dla iPada



Strona mobilna

**Miesięcznik APA dostępny jest jako wydanie papierowe oraz w kilku wersjach cyfrowych.**