

# Zapewniamy szeroką ofertę produktów z zakresu automatyki i telemetrii wraz z profesjonalnym wsparciem technicznym

– rozmowa z Jerzym Białouszem, prezesem firm AB-Micro oraz Inventia

■ *Zarządza Pan dwiema firmami o różnym profilu działalności – AB-Micro, która jest dystrybutorem produktów automatyki, oraz Inventia, będącą producentem modułów telemetrycznych. Pomimo tych różnic przedsiębiorstwa mają wiele cech wspólnych w sferze strategii działalności rynkowej i nastawienia na obsługę odbiorców profesjonalnych. Również początkowe lata działalności samego AB-Micro związane były z produkcją. Od czego się to zaczęło?*

Sądzę, że początkiem była moja determinacja do stworzenia prywatnego przedsiębiorstwa. Miało to miejsce w połowie lat 80. zeszłego wieku, kiedy właściwie jedynym sposobem rozwoju takiej działalności było funkcjonowanie poprzez spółdzielnie rzemieślnicze. Zaczęliśmy od wytwarzania urządzeń do zastosowań fotograficznych, w firmie zatrudniony został też pierwszy pracownik, który pracuje z nami do dzisiaj. Powstała wtedy koncepcja stworzenia abonenckiej centrali telefonicznej, którą opracowaliśmy w grupie trzech przedsiębiorstw. Do końca tamtej dekady zajmowaliśmy się jej produkcją, wytwarzając również inne urządzenia, w tym sterowniki programowalne.

Działalnością dystrybucyjną zajęliśmy się na początku lat 90., po tym jak Polska otworzyła się na rynki zagraniczne. Wtedy w kraju pojawiły się produkty konkurencyjne do naszych, takie jak centrale firmy Panasonic. Pod względem technicznym były one podobne do wytwarzanych przez nas wyrobów, jednak lepiej wyglądały, lepiej się nazywały i były po prostu nowością. Z podobnych przyczyn trudno nam było również konkurować w zakresie wytwarzanych sterowników PLC, gdyż na rynku popularyzowały się urządzenia firm takich jak Siemens czy też Allen-Bradley. O ile w tym przypadku byliśmy w stanie stworzyć dobry hardware, działając w małym

gronie nie mieliśmy możliwości zaproponowania rozbudowanego oprogramowania oraz odpowiedniego wsparcia dla klientów. Przekonało nas to, że trzeba zmienić profil działalności i przeszliśmy na dystrybucję.

Zmiany w kolejnych latach miały charakter ewolucyjny i do oferty dołączyliśmy produkty kilku marek. Pierwszą była włoska NBC Elettronica – dostawca rozwiązań wagowych, potem GE Power Controls, z którą to firmą rozpoczęcie działalności dystrybucyjnej odbyło się w naturalny sposób, ze względu na to, że wcześniej wykorzystywaliśmy w naszych sterownikach obudowy przez nią wytwarzane. Później w naszej ofercie pojawiły się inne produkty marki General Electric, a dokładniej były to sterowniki PLC GE Fanuc. W 1995 roku wprowadziliśmy na polski rynek oprogramowanie SCADA firmy Intellution (FIX32 oraz iFIX), osiągając w krótkim czasie bazę referencyjną ponad 3 tys. instalacji. Jako pierwsza firma w Polsce dostarczyliśmy światowej klasy system SCADA w polskiej wersji językowej. W każdym z przypadków, również przy rozszerzaniu oferty o kolejne dystrybucje, zależało nam na zaoferowaniu innowacyjnych i jakościowych wyrobów, przy czym należały one do różnych obszarów automatyki – za wyjątkiem sensoryki. Producentów i dostawców czujników działających na rynku było już wtedy bardzo wielu i stwierdziliśmy, że zajęcie się produktami wyższego poziomu daje większą szansę na sukces rynkowy. Urządzenia te wymagały również zapewnienia odpowiedniego wsparcia technicznego i dołożenia „myśli inżynierskiej”, przez co dawały możliwość zarobienia na wartości dodanej. Dlatego postawiliśmy na zwiększanie naszej wiedzy o produktach oraz rozwój współpracy z partnerami działającymi w różnych branżach przemysłu i specjalizującymi się w konkretnych rozwiązaniach technologicznych.

---

Zdecydowanie rozgraniczamy kwestie związane z dystrybucją i integracją produktów, co wynika z naszego przekonania, że nie powinniśmy konkurować z klientami, którymi są integratorzy systemów. Nie dostarczamy więc gotowych systemów, a raczej sprawdzoną kompletację podzespołów. Skupiamy się jednocześnie na zapewnianiu wsparcia odbiorcom poprzez szkolenia, transfer wiedzy i pomoc techniczną w tworzeniu aplikacji

---



■ *W kolejnych latach dołączaliście do asortymentu produkty różnych firm, co z jednej strony pozwoliło na stworzenie kompleksowego asortymentu produktów automatyki, z drugiej zaś umożliwiło wyjście z ofertą do klientów poza rynkiem przemysłowym. Przykładem są wyroby firmy Hirshmann, które stosowane mogą być m.in. w transporcie szynowym, jak też ekrany wielkoformatowe marki Barco...*

Rzeczywiście znacznie rozszerzyliśmy ofertę o produkty należące do różnych „warstw automatyki” – od zbierania danych i sterowania po wizualizację oraz przetwarzanie danych. Obecnie oferujemy m.in. sterowniki, infrastrukturę telekomunikacyjną, oprogramowanie HMI/SCADA oraz rozwiązania do prezentacji danych na ekranach wielkoformatowych. Do tego dołącza osprzęt elektryczny stanowiący uzupełnienie oferty obudów i szaf oraz oprogramowanie EPLAN, które jest narzędziem pozwalającym na projektowanie całości systemów. Jest to dla nas o tyle ważne, że rynek dla produktów EPLAN budowaliśmy w Polsce praktycznie od zera, a samo oprogramowanie stało się standardem w branży – szczególnie energetycznej. Obecnie wprowadzamy też nowe produkty, które związane są z zabezpieczaniem rozdzielni elektrycznych i ich diagnostyką.

Pomimo że nasza oferta jest szeroka, sądzę, że jednocześnie jest ona dosyć spójna. Produkty mogą być też stosowane poza rynkiem przemysłowym. Doskonałym przykładem są ekrany wielkoformatowe firmy Barco, których pierwotnym przeznaczeniem były pomieszczenia kontrolne w zakładach przemysłowych. Sprawdziły się one też w innych zastosowaniach, w przypadku których klienci mieli wysokie wymagania co do niezawodności i jakości. Do grona ich użytkowników należą obecnie: policja, straż miejska, operatorzy telekomunikacyjni czy telewizja. Uniwersalizacja produktów i ich wykorzystanie na różnych rynkach dotyczy zresztą całej naszej branży. Coraz więcej firm obsługuje bowiem rynek aplikacji semi-przemysłowych – sądzę, że w przyszłości trend ten będzie coraz bardziej znaczący.

■ *Jesteście dystrybutorem, który ma szeroką ofertę, ale też dostarczacie kompletacje – czy możecie zaoferować kompletny system? Z kim współpracujecie, jeżeli chodzi o integrację?*

Zdecydowanie rozgraniczamy kwestie związane z dystrybucją i integracją produktów, co wynika z przekonania, że nie powinniśmy konkurować z naszymi klientami, którymi są integratorzy systemów. Wprawdzie wykonujemy też sami integrację, ale jedynie na potrzeby tzw. *proof of concept*, czyli sprawdzenia, jak będą współpracowały zamawiane przez klienta komponenty. Nie dostarczamy jednak gotowego systemu, a raczej sprawdzoną kompletację podzespołów. Wiedzę systemową musimy również posiadać z tego powodu, że prowadzimy konsultacje dla naszych partnerów.

Współpracujemy z integratorami mającymi doświadczenie w różnych sektorach rynku. Jednakże ostatnio poprzedni podział się zaciera, gdyż w okresach gorszej koniunktury na rynku przedsiębiorstwa często realizują dowolne zlecenia pochodzące z różnych branż. Wcześniej również pewne większe firmy nie realizowały projektów poniżej pewnej wartości – obecnie praktycznie każde zlecenie jest wartościowe. Rozgraniczając dystrybucję od integracji unikamy w kontaktach z naszymi partnerami sytuacji, które są nieraz spotykane na rynku – tj. gdy dostawca urządzeń odbiera integratorom projekty. Podobnie jak w przypadku firmy Inventia, tak też w AB-Micro dzielimy się zleceniami ze współpracującymi z nami przedsiębiorstwami.

■ *Jakim istotnym elementem biznesu jest zapewnianie wartości dodanej do produktów?*

Jest to dla nas jedno z kluczowych zagadnień. Wspieramy klientów podczas doboru produktów, na etapie tworzenia aplikacji i później, podczas ich działania. Szczególną rolę odgrywają tutaj szkolenia, które organizujemy w różnych formach i na różnym poziomie. Są one darmowe dla naszych partnerów i odpłatnie dla klientów. Tych ostatnich jest zresztą w przypadku automatyki niewiele, gdyż odbiorcy końcowi obsługiwani są zazwyczaj przez integratorów systemów i to oni świadczą odpowiednie wsparcie. Szkolenia są dla nas z jednej strony elementem marketingu i źródłem przychodu, z drugiej zaś sposobem na przekazanie klientom kompetencji technicznych. Dzięki nim użytkownicy oferowanych przez nas urządzeń mogą efektywniej i we własnym zakresie rozwiązywać pojawiające się problemy techniczne, przez co też rzadziej zwracają się do naszego działu wsparcia technicznego. Może to ostatnie nie brzmi najlepiej pod względem poprawności politycznej, ale w rzeczywistości wiąże się z korzyściami dla obydwu stron, gdyż firmy szybciej radzą sobie z problemami, a dla nas ich obsługa jest tańsza.

■ *Kim są Wasi klienci i jakie są ich wymagania? Czy skupiacie się na konkretnych branżach, czy może ze względu na obszerność oferty jesteście dostawcą uniwersalnym?*

Polycjonujemy się na rynku jako dostawca uniwersalny. Kiedyś wprawdzie działaliśmy bardzo silnie przez partnerów w branży spożywczej – szczególnie mleczarskiej, oraz chemicznej, lecz w rzeczywistości jesteśmy dystrybutorem obsługującym praktycznie wszystkie sektory przemysłowe. Wśród naszych klientów są zarówno duże firmy – np. przedsiębiorstwa z przemysłu procesowego, w przypadku których utrzymanie ruchu jest zaawansowane i specyficzne, jak też różne firmy produkcyjne, w tym OEM.

Nasi klienci mają bardzo różne potrzeby, dlatego sposób obsługi musi być każdorazowo dopasowywany do rodzaju firmy. Przykładowo producenci OEM z wyprzedzeniem prognozują swoje zapotrzebowanie i ważna



jest dla nich odpowiednia logistyka, natomiast odbiorcy związani z utrzymaniem ruchu oczekują szybkiej realizacji zamówień i dostępności produktów. Z tego powodu prowadzimy magazyn części zamiennych, w tym w szczególności produktów z zakresu osprzętu elektrycznego, które dostarczane muszą być z dnia na dzień. Ponieważ jednak większość naszych klientów zajmuje się integracją systemów i generalnie realizuje projekty automatyki, których wdrażanie trwa przez pewien czas, zazwyczaj mamy możliwość zorganizowania z wyprzedzeniem odpowiednich dostaw. Również rzadko kiedy jest to prosty zakup katalogowy – odbiorcy oczekują zazwyczaj porady, a więc kontaktu z inżynierem wsparcia.

■ *Czy klienci realizują, jak ma to miejsce na zachodzie, wieloletnie projekty związane przykładowo z optymalizacją procesów, czy raczej wdrożenia mają charakter doraźny?*

Polski rynek automatyki zdecydowanie wiąże się z działaniami doraźnymi. Pojawiające się u nas wdrożenia służą często rozwiązaniu bieżących problemów i realizowane są zazwyczaj minimalnym nakładem środków. Tymczasem przedsiębiorstwa na zachodzie wykonują przeważnie projekty planowane, mające na celu poprawę funkcjonowania już działających systemów. Firmy szukają nowoczesnych rozwiązań, które pozwalałyby im zwiększyć wydajność pracy instalacji, a przy tym zmniejszać koszty operacyjne. W przypadku Polski takie myślenie dotyczy raczej firm z zagranicznym kapitałem oraz

niektórych dużych krajowych przedsiębiorstw, działających w oparciu o plany rozwojowe.

Różnicą pomiędzy rynkami, wynikającą zarówno z dojrzałości oraz możliwości inwestycyjnych firm, jest też odmienne patrzanie na przydatność pewnych produktów. Doskonale widzimy to w przypadku oprogramowania EPLAN, które wiele osób w pierwszym momencie postrzega jako kolejny program do rysowania schematów elektrycznych. Owszem, również na takie coś pozwala, ale jest to przede wszystkim zaawansowane narzędzie ułatwiające tworzenie dokumentacji i prowadzenie działalności operacyjnej zakładu. Chociaż coraz więcej przedsiębiorstw, szczególnie z branży energetyki, interesuje się jego możliwościami, jednak wciąż większość potencjalnych odbiorców woli pewne rzeczy robić „na piechotę”. O ile takie podejście do projektowania jeszcze dzisiaj może wystarczać, w dłuższej perspektywie będzie ono niewystarczające. Z tych powodów widzimy w tym zakresie potrzebę edukacji i pokazywania korzyści z wykorzystania tego typu nowoczesnych narzędzi.

■ *W budynku, gdzie znajduje się AB-Micro, od ponad dekady mieści się również siedziba firmy Inventia. Skąd wziął się pomysł na jej założenie? Czy był to w rzeczywistości pomysł na produkt?*

Zacząło się od opracowania przez nas modułów lokalizacyjnych GSM, o które zapytała nas jedna z firm działających na rynku rozwiązań lokalizacyjnych. Zaprojektowaliśmy i wykonaliśmy dla niej urządzenia przesyłające

informacje o lokalizacji w postaci wiadomości SMS. Mając doświadczenia z tego projektu i wiedzę o rynku automatyki, stwierdziliśmy, że dobrym pomysłem byłoby zaoferowanie mało dostępnych wtedy bezprzewodowych rozwiązań telemetrycznych. Do tych ostatnich doskonale nadawała się technologia GPRS, czyli pakietowego przekazu danych, która wchodziła na rynek na początku zeszłej dekady. Do naszych pierwszych modułów telemetrycznych klienci podchodzili z jednej strony z pewną nieufnością, z drugiej zaś z dużym zainteresowaniem. Aby jednak nie łączyć produkcji z dystrybucją, utworzona została nowa firma, co z perspektywy czasu okazało się być bardzo dobrym posunięciem. Inventia postrzegana jest jako neutralny producent urządzeń telemetrycznych, a nasze wyroby możemy dostarczać wszystkim, w tym konkurentom AB-Micro.

■ *Z jakimi firmami współpracujecie i do czego wykorzystywana jest telemetria?*

W przypadku działalności produkcyjnej, tak jak i w przypadku oferty AB-Micro, współpracujemy zazwyczaj z autoryzowanymi partnerami, dla których stworzyliśmy program partnerski zapewniający dostęp do najświeższej wiedzy o naszych produktach oraz korzystne upusty cenowe. Autoryzowani partnerzy to nie tylko firmy poszerzające naszą obecność na rynku poprzez penetrację różnych grup klientów końcowych, ale również gwaranci poprawnej i zgodnej ze sztuką implementacji naszych produktów, co przekłada się na stale zwiększającą się akceptację rozwiązań Inventii na wymagającym rynku telemetrii profesjonalnej. Przykładem tutaj może być ponad 6 tys. przepompowni wody czystej, wód deszczowych i ścieków zrealizowanych przez naszych autoryzowanych partnerów z wykorzystaniem produkowanych przez nas modułów telemetrycznych i własnej wiedzy z zakresu automatyki obiektów wodno-kanalizacyjnych.

Oczywiście nie stroniemy również od kontaktu z klientami końcowymi. Tacy odbiorcy mają zazwyczaj dobrze zdefiniowane potrzeby i korzystają z naszych urządzeń montując je we własnych instalacjach. Istotną grupą odbiorców są również firmy OEM, które zazwyczaj integrują moduły telemetryczne we własnych maszynach czy też rozwiązaniach sprzedawanych na rynku. W obu przypadkach dostarczamy zarówno moduły sprzętowe jak też elementy oprogramowania – np. sterowniki. Nie zajmujemy się jednak integracją większych systemów.

Telemetria jest środkiem do osiągnięcia pewnych celów, a nie celem samym w sobie. Tym ostatnim jest wykorzystanie danych do optymalizacji pracy instalacji i osiągnięcia wymiernych korzyści. Dlatego staramy się w tym zakresie współpracować przede wszystkim z branżami, które takie informacje mogą zużytkować. Największe sukcesy odnosimy tam, gdzie nie ma infrastruktury transmisyjnej, a obiekty są bezobsługowe. Takim rynkiem jest sektor wodno-kanalizacyjny – instalacje są nie-raz rozległe, pomiary wykonywane okresowo, a wdrożenie systemu telemetrycznego dosyć szybko przekłada się na korzyści finansowe dla klienta. Drugim z ważnych sektorów jest energetyka.

Istnieją też ciekawe aplikacje związane z tzw. monitorowaniem dostaw towaru na rurociągu. W tym przypadku celem wdrożenia urządzeń telemetrycznych jest zapewnienie ciągłości dostarczania surowca do klienta oraz, wykorzystując rozwiązania lokalizacyjne, transportem surowca od producenta. Otwierają się też różne rynki specjalistyczne, gdzie ważna jest np. ochrona ładunku. W każdym z przypadków – zarówno w dystrybucji, jak też produkcji – nastawiamy się na odbiorcę profesjonalnego, któremu możemy zapewnić wartość dodaną.

---

**Polski rynek automatyki ma w dużej części charakter działań doraźnych. Pojawiające się u nas wdrożenia służą rozwiązywaniu bieżących problemów i realizowane są zazwyczaj minimalnym nakładem środków. Tymczasem przedsiębiorstwa zachodnie wykonują projekty planowane, mające na celu poprawę funkcjonowania już działających systemów. Poszukują one nowoczesnych rozwiązań, które pozwalałyby im zwiększać wydajność pracy instalacji, a przy tym zmniejszać koszty operacyjne**

---

■ *Czy oferujecie grupę standardowych produktów, czy także wykonania specyficzne, wykonywane na zamówienie klienta? Co z oprogramowaniem?*

Tworząc ofertę produktów postawiliśmy przed sobą kilka celów. Dawniej sterowniki programowalne miały ograniczone możliwości komunikacyjne, z czasem powstało też bardzo wiele standardów komunikacyjnych – dlatego kluczowe stało się zapewnienie interoperacyjności modułów, możliwości wymiany danych z różnymi systemami oraz z wykorzystaniem różnych protokołów. Skupiliśmy

się na zaprojektowaniu urządzeń, które są też relatywnie łatwe we wdrażaniu – wymagają jedynie konfiguracji, a nie pełnego programowania.

Oferujemy grupę produktów katalogowych, w której są moduły różniące się liczbą i typem interfejsów, interfejsem użytkownika czy też, przykładowo, sposobem zasilania. O ile stanowią one główny wolumen sprzedaży, o tyle oferujemy coraz więcej produktów OEM – wyrobów opracowanych według specyfikacji i potrzeb zamawiającego. Niezależnie od wersji, integralną częścią systemu są sterowniki komunikacyjne. Zaoferować również możemy oprogramowanie do zbierania oraz prezentacji danych. Nie dostarczamy tutaj systemu typu SCADA, natomiast proponujemy firmom rozwiązanie pozwalają-

ce na zdalne gromadzenie danych i dostęp do nich przez Internet. Powstało ono na bazie opracowanych przez nas rozwiązań lokalizacyjnych i wykorzystywana jest w nim zdalna infrastruktura informatyczna, którą mamy w kolokacji w firmie GTS Energis.

Wspomniane rozwiązanie stanowi ważny kierunek naszego rozwoju i ponownie – jak samo opracowanie modułów telemetrycznych – wynika z potrzeb klientów. Na rynku dostępnych jest bowiem wiele narzędzi programowych do zastosowań w teledystrybucji, ale są one zazwyczaj wariantami standardowego oprogramowania SCADA. Takie systemy stosowane mogą być wprawdzie w bardzo odpowiedzialnych aplikacjach, ale są przez to rozbudowane i drogie. Tymczasem wielu odbiorców nie potrzebuje takiej funkcjonalności – użytkownicy chcą zobaczyć interesujące ich dane w postaci tabeli lub wykresu, ewentualnie też móc je przetworzyć. Ponadto informacje te powinny być dostępne zarówno na standardowym komputerze, jak też dowolnym urządzeniu przenośnym – i to bez uruchamiania dedykowanej aplikacji. W takim przypadku idealnym rozwiązaniem było stworzenie systemu wykorzystującego po stronie klienta standardową przeglądarkę WWW.

W ramach oferty proponujemy też rozwiązanie płatne na zasadzie abonamentu za dostęp do danych. Klient kupuje urządzenie oraz usługę, dzięki czemu nie musi uruchamiać własnego serwera czy też instalować software'u. Przykładem takiej aplikacji jest wykorzystanie modułów przez szwedzką firmę, która monitoruje wycieki wody w instalacji ciepłowniczej. W Sztokholmie znajduje się około 900 monitorowanych studni a w każdej z nich po dwa nasze moduły telemetryczne. Rozwiązanie obejmujące usługę zdalnego dostępu do danych jest dla nich idealne, gdyż firma ma klientów w wielu krajach i nie chciała tworzyć nowego systemu informatycznego.

■ *Na rynku przemysłowej komunikacji bezprzewodowej dostępne są urządzenia wykonane w różnych technologiach, w szczególności te transmitujące dane w sieciach komórkowych oraz radiomodemy. Każde mają swoich zwolenników, w tym wśród dostawców działających na rynku. Które z nich są lepsze?*

Rzeczywiście istnieje podział rynku pod względem różnych technologii komunikacyjnych, przy czym – jak ma to miejsce w technice – są rozwiązania lepsze i gorsze, ale zawsze w kontekście danego zastosowania. Jeżeli będziemy pod uwagę aplikacje wodociągowo-kanalizacyjne,

a więc ten obszar, gdzie wykorzystywane są zarówno radiomodemy, jak i urządzenia pracujące w sieciach GSM, uważam, że zdecydowanie lepsze są w tym przypadku te ostatnie. Stwarzają mniej kłopotów użytkownikom, są bardziej niezawodne i tańsze, jeżeli chodzi o całkowite koszty użytkowania. Ich przeciwnicy wysuwają wprawdzie zarzuty, że jest się uzależnionym od firmy trzeciej, którą jest operator sieci komórkowej. Jest to prawda, jednak uptime sieci operatorów jest bardzo wysoki, a użytkownik nie płaci za infrastrukturę, która zresztą jest w taniej abonamencie. Jeżeli mówimy o rozległych instalacjach, gdzie nie przesyła się dużych ilości danych, koszt transmisji jest właściwie pomijalny. Nasi partnerzy

wykonywali aplikacje monitorujące przepompownie ścieków, gdzie miesięcznie przesyłanych jest poniżej 2 MB danych – wydatek z tym związany można właściwie wliczyć w cenę zakupu modułu.

Jeżeli chodzi o radiomodemy, to wszystkie ewentualne problemy musi rozwiązać użytkownik. Nieraz wystarczy, że na drodze linii komunikacyjnej wyrosną drzewa, ktoś wybuduje budynek lub nawet postawi większy samochód. Czasami łączność przerywa burza lub zdarzenia losowe. Ponadto koszt użytkowania radiomodemu to nie tylko opłaty za licencjonowanie pasma, ale też

serwisowanie instalacji, malowanie masztów, itd. Pomimo tego każda z technologii bezprzewodowych, włącznie z omawianą, ma obecnie swoje miejsce na rynku. Niemniej jednak sądzę, że w przyszłości wykorzystanie radiomodemu będzie spadało, spopularyzuje się natomiast wykorzystanie radia krótkiego zasięgu, które pozwalało będzie na zbieranie danych z nieodległych miejsc rozproszonych, oraz sieci typu mesh. Jeżeli zaś chodzi o zastosowania w obiektach wymagających niezawodnej łączności oraz instalacjach rozproszonych – tutaj dominowała będzie komunikacja w sieciach GSM.

■ *Czy operatorzy komórkowi zapewniają ofertę dla klientów przemysłowych? Jakie są nowe zastosowania teledystrybucji?*

Operatorzy sieci komórkowych coraz szerzej wspierają użytkowników profesjonalnych, zapewniając również ofertę dla przemysłu. Kończy się bowiem rynek połączeń głosowych, gdyż właściwie już wszyscy mają telefony, przez co firmy mogą co najwyżej nawzajem odbierać sobie klientów. Jednocześnie otwiera się ogromny rynek monitoringu i aplikacji wbudowanych, w których wymagane jest komunikowanie się urządzeń ze światem zewnętrznym.

Dobrym przykładem i jednocześnie obszarem naszego zainteresowania jest wykorzystanie komunikacji komórkowej do monitorowania pracy urządzeń. Przykładowo producenci wytwarzający maszyny mogą wbudować w nie układ do transmisji danych, który pozwala na przesyłanie danych związanych z ich działaniem – np. temperatury, jak też zdalną aktualizację oprogramowania. Umożliwiają one też teleserwis, co znacząco zmniejsza koszty obsługi klientów. Współpracujemy obecnie z pewnymi dużymi firmami oferując im moduły transmisyjne w wersji OEM na takie potrzeby.

Innym ważnym rynkiem jest ten związany z automatycznym odczytem liczników mediów, aczkolwiek jest to branża bardziej dla producentów urządzeń pomiarowych, a nie bezpośrednio firm takich jak Inventia. Ostatnio często pojawiającym się hasłem jest też smart grid, lecz do tego tematu podchodzimy z pewną rezerwą – zarówno ze względu na możliwości rozwoju takich sieci, jak też kwestie wykorzystania transmitowanych danych. W tym przypadku problemem nie jest bowiem brak informacji, ale ograniczone możliwości ich zużytkowania.

■ *Jakie są przyszłe plany rozwojowe firm AB-Micro oraz Inventia?*

W przypadku Inventii chcemy rozwijać się organicznie, oferując produkty klientom polskim i zagranicznym. Jeżeli chodzi o AB-Micro, to wprowadzamy do oferty dys-

trybucyjnej nowe produkty, które pozwalają na zabezpieczenie rozdzielni niskiego, średniego i wysokiego napięcia oraz ich diagnostykę prewencyjną. Służą one do zdalnego monitorowania parametrów pracy rozdzielni, w szczególności temperaturowych, i jednocześnie dobrze rozszerzają nasze portfolio łącząc tematykę energii elektrycznej i telemetrii. W tym roku skupiamy się również na promowaniu oprogramowania EPLAN, którego sprzedaż stanowi istotną część naszych obrotów, a ono samo jest bardzo przyszłościowe patrząc z perspektywy lokalnego rynku. Wraz z tym chcemy rozwijać ofertę w zakresie integracji, przy czym specyficznej – dotyczącej tworzenia podsystemów i aplikacji dla sterowników użytkownika.

Kierunki naszego działania od zarania firmy wynikają z naszego zafascynowania nowoczesnymi technologiami i innowacyjnością. Poszukujemy tego, co jest w danej dziedzinie najlepsze i najwyższej jakości, starając się zaoferować te produkty poprzez naszych partnerów. Działając w ten sposób zyskaliśmy przez lata grono stałych klientów, którzy wiedzą, że dostarczymy najbardziej korzystne dla nich rozwiązania oraz zapewnimy wsparcie – i to niezależnie od sytuacji. W przyszłości pragniemy dalej pozostać tego typu wiarygodnym partnerem dla polskiego przemysłu.

■ *Dziękuję za rozmowę.*