



Ing. Pavel Hála
šéfredaktor časopisu

IES slaví 20 let

Rok 1990 se stal pro řadu firem počátkem jejich novodobé historie. Nejinak tomu bylo i u společnosti IES, v jejímž čele stojí od roku 1990 generální ředitel, pan Ing. Pavel Zámečník.

20 let je dlouhá doba, během ní dozraje narozený syn v mladého muže, dobrá whisky v tu nejlepší. Stejně tak dozrála i společnost IES v moderní firmu, která zaujímá vedoucí místo v IT technologiích, nese název IES – INTERNATIONAL ELECTRONIC SYSTEMS s.r.o. na Slovensku, IES spol. s r.o. v Česku, IES-PL Sp.z o.o. v Polsku a IES-HU Kft. v Maďarsku.

Co vše stálo za dnešními úspěchy, nám prozradil pan ing. Pavel Zámečník, generální ředitel společnosti při méj návštěvě v Bratislavě.

Pane řediteli začnu hned tím základním, názvem společnosti. Co znamená IES?

Když jsme v devadesátých letech zakládali firmu, věděli jsme, že dobrý název firmy je součástí dobrého marketingu. Zkušeností v oblasti designu značek však nebylo mnoho, proto jsme si po delším trápení vzali na pomoc vzor z velkých mezinárodních firem a snažili jsme se to přizpůsobit tomu, co jsme chtěli dělat. Takže, chtěli jsme působit na evropském trhu (od toho první písmeno I = INTERNATIONAL), chtěli jsme působit v oblasti elektrotechniky (E = ELECTRONIC) a chtěli jsme dodávat systémová řešení (S = SYSTEMS). Tak vznikl název naší firmy ale jeho obsah se začal naplňovat postupně

Není bez zajímavosti, že společnost má hlavní sídlo ve Slovenské republice, Vy sám pocházíte z Moravy. Co Vás přivedlo do Bratislavy?

Po skončení střední školy v Gottwaldově (dnešní Zlín) jsem chtěl skloubit sportovní aktivity se studiem na vysoké škole a protože nejvýhodnější podmínky se mi jeví v Bratislavě, padlo rozhodnutí pro toto město. No a jak už to bývá pravidlem, tam kde člověk studuje, obyčejně zakotví pracovně i rodinně. A protože při dělení Československa už jsem neměl dost sil na změnu, tak se Bratislava stala mojí cílovou stanicí a taky centrálou pro všechny společnosti IES.

Můžete vzpomínat, jaké byly počátky Vaší společnosti? Kdo stál po Vašem boku, jaké jste měli podnikatelské záměry? Když se ohlédnete zpět, podařilo se Vám je naplnit?

Jsem až překvapen, jak lehké byly počátky naší společnosti. Byli jsme čtyři společníci, kteří do sametové revoluce pracovali v oblasti IT v jed-

nom státním bratislavském chemickém podniku. Protože jsme chtěli něco dosáhnout, o něčem rozhodovat, něco zrealizovat, rozhodli jsme se založit si vlastní firmu. Podnikatelský záměr jsme postavili na tom, co jsme uměli, resp. chtěli jsme zůstat v oblasti, kde jsme do sametové revoluce působili – a to dodávat informační technologie a všechny produkty a služby s tím související. Jak jsem řekl, společnost od svého založení realizovala obchody až neuvěřitelně lehce, nepotřebovali jsme žádné úvěry, ani žádné dodatečné vklady do majetku společnosti od společníků. Úvěry byly potřebné až po roku 2000 po rozhodnutí vybudovat logisticko-administrativní centra v některých městech. Téměř dva roky od založení veškerá činnost ve firmě byla zajišťována ze strany společníků, později jsme postupně začali zaměstnávat zaměstnance. Počet zaměstnanců narůstal tak, jak rostl obrat společnosti, až do současného počtu 106, přičemž slovenská IES je největší – zaměstnává 59 zaměstnanců, v České republice je 33 zaměstnanců, v Polsku je 6 zaměstnanců a v Maďarsku je 8 zaměstnanců. Když se mám ohlédnout zpět, tak si myslím, že se nám podnikatelské záměry podařilo v podstatě naplnit, i když musím přiznat, že cesta k naplnění byla často jiná, než jak jsme si ji v počátcích představovali.

Společnost prošla ve své historii několika důležitými mezníky, z nich bych vzpomenu.

1990 – založení společnosti IES se sídlem v Bratislavě

1992 – počátek rozvoje obchodu přes obchodní síť poboček. Do roku 1998 byly založeny pobočky v Humenném, Prešově, Zlíně, Praze, Banské Bystrici, Žilině, Nových Zámčích a v Košicích.

1993 – rozdělení federální IES na českou a slovenskou IES.

1998 – ukončen proces krystalizace majetkových poměrů v existujících společnostech IES odchodem ostatních společníků do vlastních firem.

2004 – ukončen proces budování hlavních logisticko-administrativních center ve vybraných lokalitách (Bratislava, Praha, Zlín, Žilina a Prešov) tak, abychom byli schopni obsloužit zákazníka na libovolném místě obou republik v co nejkratším čase. Tento proces začal koncem roku 1998, kdy byl zformulován záměr rozšířit aktivity společnosti o distribuci produktů přes distribuční kanály a síť obchodních zástupců.

2006 – založení společnosti IES v Polsku s cílem působit se stejnými produkty a metodami na polském trhu.

2008 – založení společnosti IES v Maďarsku se stejným cílem, jak v případě Polska.

2009 – začátek procesu změn v produktovém portfoliu společnosti s důrazem dodávat systémová řešení a působit na trhu jako systémový

integrátor pro dodávky systémů pro inteligentní budovy prodejem vlastních produktů.

Při pohledu na široký záběr, který Vaše společnost na trhu představuje, mne napadá otázka, v čem jste nejsilnější? Máte oblast, ve které jste Vy sám nejvíc angažován a proč právě v ní?

Sílu naší společnosti vidím v diverzifikaci rizik. Myslím tím dostatečně široké, ale rozumně propojené produktové portfolio. Tak například do roku 1992 firmu táhl prodej výpočetní techniky společně s realizací počítačových sítí. Do roku 1998 nosným programem byla realizace počítačových sítí, do roku 2008 to byla distribuce pro datové a telekomunikační sítě a ostatní signální systémy.

Co se týče produktu, který je mi nejbližší, tak to vyplývá z mého pracovního zařazení před rokem 1990. Byl jsem programátorem a působil jsem v oblasti měření a regulace. V prvních etapách společnosti, kdy jsme si se společníky rozdělili zodpovědnost, jsem měl, vedle jiného, na starosti ekonomiku firmy a informační systémy. Protože jsem se nejvíce angažoval ve vývoji informačního systému MYRIADA, je mi tento produkt nejbližší. A zřejmě dlouho zůstane, protože mi přináší mnoho informací a pracovníci na divizi informačních systémů neustále ode mne dostávají požadavky na změny funkcionality z důvodů změn legislativy anebo v důsledku nových požadavků trhu. Poslední dobou se však silně angažuji ve vývoji produktu IBC, protože tento jednak vyžaduje vývoj software a současně zasahuje do oblasti měření a regulace.

Kdybyste mohl uvést v každé skupině jen jeden výrobek, se kterým byste se chtěl pochlubit, který by to byl?

Tak v skupině výrobků pro management kabelů, kde dodáváme všechny možné typy ochranných trubek, lišt, žlabů, chrániček, krabic, šachet a vývodek za vlnkovou loď považují bezhalogenové a nehořlavé výrobky pro ochranu kabelů od rakouského výrobce Dietzel-Univolt, který patří k světové špičce v této oblasti.

V skupině výrobků pro datové a telekomunikační sítě bych rád vzpomněl 3 výrobky. Jsou to strukturované kabelové systémy BRAND-REX od skotského výrobce stejného jména a IBDN od amerického výrobce BELDEN. Oba výrobky jsou považovány za prémiové systémy a splňují nejnáročnější požadavky zákazníků. Třetí výrobek v této skupině ideálně doplňuje dva předchozí. Jedná se o datové rozvaděče od českého výrobce CONTEG, vhodné pro budování především datových center. Šíře sortimentu od tohoto výrobce, ale především řešení navazujících technologií (dvojitě podlahy, stropy, vzduchotechnika, resp. klimatizace prostorů rozvaděče a datového centra, informační a řídicí systémy pro dodávané technologie) řadí tohoto výrobce mezi lídry v celosvětovém měřítku.

V skupině informačních systémů bych se rád pochlubil vlastním informačním systémem MYRIADA, který vyvíjí a používá naše společnost od roku 1993. Vlastnosti tohoto systému umožňují především mně, jako majiteli, efektivně řídit čtyři firmy v čtyřech zemích a to tak, že mám online informace o každé operaci, o každém produktu, o výkonu každého zaměstnance a o činnosti každého útvaru.

V poslední skupině výrobků pro budování inteligentních budov bych se rád zmínil o systému IBC, který je vyvíjen naší společností. Je to systém, který integruje všechny systémy v oblasti data, hlasu a obrazu na jedné straně se systémy na straně TZB – technických zařízení budov (EPS, EZS, kamerové systémy, přístupové systémy, docházkové systémy, řízení spotřeby elektrické energie ovládním elektrických spotřebičů, řízení osvětlení, vzduchotechnika, stínící technika, vytápění, měření a regulace spotřeby vody, plynu atd.). Integrace je postavena na využívání IP protokolů, přičemž webová aplikace umožňuje management systémů z libovolného místa planety (pokud tam existuje internetová konektivita). Nezávislost vyvíjeného systému IBC na výrobci a použité technologie (všechno evidentně v nejbližší době skončí na internetu) předurčuje tento produkt k úspěšnému nasazení.



Tak široký záběr znamenal přijmout postupem času i nutnost přebudovat původní koncepci a přistoupit k změnám a vytvoření takové organizační struktury, která by korespondovala s jednotlivými činnostmi.

Máte pravdu. Z počátku ve společnosti dělal každý všechno. Ale již v roce 1992 se ukázalo, že při ročním obratu 48 mil. Kč je nutná specializace lidí a útvarů. Proto jsme v tom roce položili základy pro realizaci organizační struktury, založené na divizním principu. V krátkém časovém sledu vznikly 4 divize a to:

- divize komunikačních systémů, která se specializovala na dodávky počítačových a telekomunikačních sítí
- divize hardware, která se specializovala na dodávky výpočetní a kancelářské techniky a systémového software
- divize informačních systémů, která se specializovala na vývoj podnikového informačního systému
- divize centrálních služeb, která zabezpečovala veškeré zázemí pro správné a efektivní fungování společnosti (logistiku, ekonomické činnosti, starostlivost o majetek atd.)

V roce 1998 pak byla vytvořena divize distribuce, která se specializovala na dodávky pasivních a aktivních komponentu datových a telekomunikačních sítí včetně komponentu pro management kabelových rozvodů.

Vzhledem na působení IES na 4 trzích Evropy musím však uvést, že ne každá IES má stejnou organizační strukturu. Ta je závislá od ekonomické síly dané IES, možností na trhu práce v dané zemi a rozumností z pohledu nákladů. Co se týče například divize informačních systémů a divize hardware, tak tyto existují pouze na centrále v Bratislavě, divize komunikačních systémů existuje pouze v IES na Slovensku a České republice.

Vzpomenuli jsme historii firmy a její postupný rozvoj v jednotlivých létech. Za dobu 20 let jste také navázali řadu obchodních kontaktů s Vašimi dodavateli. Víte, že všichni jsou pro Vás důležití. Teď máte možnost je představit.

20 roků je opravdu hodně dlouhá doba, i když čas rychle plyne. Hodně jsme na sobě pracovali, mnoho věcí se změnilo za tu dobu, někteří dodavatelé už neexistují anebo změnili sortiment anebo akvizicemi došlo k změně názvu firem anebo k změně zaměření firem. Dnes úzce spolupracujeme s těmito dodavateli:

DIETZEL-UNIVOLT: rakouský výrobce, spolupráce od roku 1991. Produkty z oblasti kabelového managementu (trubky, žlaby, lišty, chráničky, krabice).

ENSTO: finský výrobce, spolupráce od roku 1995. Produkty z oblasti kabelového managementu (krabice, svorky).

AGRO a WISKA: švýcarský, resp. německý výrobce, spolupráce od roku 1995, resp. od roku 2010. Produkty z oblasti kabelového managementu (kabelové vývodky).

BRAND-REX: skotský výrobce, spolupráce od roku 2010, produkty – strukturovaný kabelový systém a optické kabely.

BELDEN: americký koncern, spolupráce od roku 2004. Produkty – datové metalické kabely, optické kabely, průmyslové kabely, koaxiální kabely pro TV a domácí aplikace.

INTELEK: český distributor, spolupráce od roku 1997. Produkty: strukturované kabelové systémy SOLARIX, SIGNAMAX, aktivní prvky sítí SIGNAMAX, rozvaděče ATRACK

ENTERASYS: americký výrobce, spolupráce od roku 1992 (předtím CABLETRON SYSTEMS). Produkty: aktivní prvky sítí

CONTEG: český výrobce, spolupráce od roku 2009. Produkty: rozvaděče, vzduchotechnika, klimatizace pro datová centra

Kabelovna Děčín: český výrobce, spolupráce od r. 2002. Produkty: optické a telekomunikační kabely.

DOMAT: český výrobce. Spolupráce od roku 2008. Produkty: PLC automaty a komponenty pro systémy IBC

CHANNELL: americký výrobce. Spolupráce od 2005. Dodávky komponent pro budování optických sítí pro přenos data, hlasu a obrazu (termoplastické a kovové šachty, optické spojky, Cu konektory, teplem smrštitelné produkty).

BERNSTEIN: německý výrobce. Spolupráce od roku 2002. Dodávky prvků pro bezpečnostní systémy.

SAB Brockers: německý výrobce: Spolupráce od roku 2002. Dodávky flexibilních a kompenzačních kabelů.

Pane řediteli, několikrát jsme vzpomenuli dodávky pro inteligentní budovy. Můžete našim čtenářům více přiblížit, co vše tato činnost v sobě zahrnuje?

Při řízení svých firem, které mají více provozů (poboček) jsem se často potýkal s problémem optimalizace nákladů na provoz (spotřeba energií), ale také ve vytvoření optimálního pracovního prostředí. Dále, s narůstajícími požadavky programových systémů na přenosové prostředky jsem potřeboval řešit velikost přenášených informací, protože kapacita přenosových linek mezi městy nerostla tak rychle a ceny za přenos se velmi neměnily v prospěch uživatele. Protože jsem se v průběhu obchodních jednání setkával se stejnými problémy u svých partnerů, začali jsme se ve firmě tomuto problému věnovat a hledat řešení. Směr digitalizace v službách blízkých našemu předmětu činnosti (data, hlas, obraz) je zřejmý. Horší stav je u systémů v oblasti technických zařízení budov. Tady existuje mnoho výrobců a mnoho standardů, vývoj však i tady evidentně směřuje k unifikaci. Z analýzy všech trendů nám vyplynulo jedno – internet v nejbližší době ovládne všechny činnosti a proto je nutné aplikace orientovat tímto směrem. Proto jsme ve firmě začali vyvíjet integrovaný systém pro kontrolu a řízení všech systémů v budově, přičemž předpokládáme, že všechny (anebo nutné) zařízení, resp. prvky jednotlivých systémů jsou připojitelné do datových sítí přes IP protokol. Toto řešení umožní i podstatně nižší náklady na dálkový management jednotlivých systémů v budovách a taky jednodušší správu a údržbu systémů. Tímto rozhodnutím jsme se zařadili mezi dodavatele systémů pro inteligentní budovy. Aby náhodou u čtenářů nedošlo k mylnému dojmu, dovolím si upřesnit terminologii ohledně inteligentních budov. Já se osobně přikláním k názoru, že inteligence není přiznávána neživým systémům, proto si nemyslím, že budova (a jakýkoliv systém tam instalovaný) může být označena za inteligentní. Nicméně jsme přijali všeobecně používanou terminologii. Samozřejmě víme, že systémy pro inteligentní budovy nabízí řada firem

na různé technické úrovni. Třeba si však uvědomit, že náš systém je skutečně maximálně modulární a nezávislý na výrobci.

Tak jako každá společnost, která jde dopředu, máte i Vy svoji vizi. Pracujete na novinkách, které obohatí Vaši nabídku. Co v posledním období jste připravili svým zákazníkům?

Tím, že jsme chtěli oslovit i ty nejnáročnější zákazníky, rozšířili jsme naše produktové portfolio o výrobky, které nám umožňují takové dodávky. Jak už jsem vzpomenul, od roku 2009 se snažíme o dost radikální inovaci produktového portfolio v společnosti. Zavedli jsme produkty pro komplexní řešení datových center (nabízíme rozvaděče CONTEG, klimatizační a vzduchotechnické zařízení a monitorovací, resp. řídicí systémy pro tyto centra). Zavedli jsme produkty pro zákazníky, kteří požadují vysoké přenosové rychlosti nebo přenášet velké objemy dat a požadují vysokou spolehlivost (nabízíme systém BRAND-REX), vyvinuli jsme a už jsme zrealizovali první dodávky systémů pro inteligentní budovy. Samozřejmě, že v inovačním trendu pokračujeme a v tomto roce bychom rádi zavedli další produkty. Jejich specifikaci však zatím nezveřejním vzhledem na to, abychom neztratili konkurenční výhodu.

A co marketing, orientace na zákazníka? Jak své výrobky prodáváte? Oba víme, že není důležité něco dobrého vyrobit, nakoupit, ale je třeba to dobře prodat, daří se Vám Vaše výrobky dobře prodávat?

Ano, jsem si vědom, že bez dobrého marketingu se nedá, resp. jen těžko se dá něco dobře prodat. Krásným příkladem efektivního marketingu je společnost MICROSOFT. Proto této oblasti i já věnuji mimořádnou pozornost a obchodním týmům osobně věnuji víc jak polovinu svého času. Pro každý produkt v různých etapách prodeje (zavádění, kulminace, doznívání) vypracováváme strategie prodeje, analyzujeme chování zákazníka, konkurence a přijímáme taková rozhodnutí, která zabezpečí pro celý proces maximální efektivitu. Můžu říci, že za celou dobu existence jsme neměli neúspěšný produkt a řada našich výrobků se díky správné strategii staly standardy na trhu. Taktéž jejich dlouhodobý prodej potvrzuje, že vedle vlastní kvality výrobku byla zvolena správná skupina zákazníků, správná cena produktu, správná metoda oslovení zákazníka s tím, že dlouhodobě jsme garantovali a garantujeme dodržení slibů zákazníků. O tom, že to děláme správně, svědčí pravidelný ekonomický růst společnosti (s výjimkou roků ekonomické krize).

Pokládám ji při svých rozhovorech a reportážích často, kdybyste se mohl vrátit zpátky, udělal byste něco jinak, lépe?

Určitě bych mnoho věcí udělal jinak a doufám, že lépe. Tak například v roce 1993 jsem jako jeden z prvních už měl založenou samostatnou českou firmu (8. 2. 1993), ale tento náskok jsem nedokázal dostatečně využít. Anebo v roce 1998 jsem udělal nesprávné koncepční rozhodnutí ohledně vývoje a prodeje vlastního informačního systému a s tím související poskytování služeb zákazníkům, v roce 1999 jsem položil až příliš velký důraz na distribuci a tím došlo ke zpomalení technického rozvoje firmy.

Pane generální řediteli, kdybyste si mohl přát něco pro sebe, pro své spolupracovníky, do dalších let, co by to bylo?

Určitě mám přání a zřejmě dost lidí má stejné. V první řadě bych přivítal, aby nás finanční a hospodářská krize jako tato, postihovala co nejméně. V druhé řadě bych si přál, aby v obchodě (ale netýká se to zřejmě jen obchodu) rozhodovala vždy jen kvalita nabízených produktů a služeb. A samozřejmě v neposlední řadě bych chtěl popřát všem spolupracovníkům mnoho zdraví a úspěchů v osobním a pracovním životě a poděkovat jim za dobře vykonanou práci.

Děkuji Vám za Váš čas i milé přijetí, přeji Vám i Vaším spolupracovníkům do dalších let spoustu nápadů, energie, štěstí a vytrvalost, Vám osobně, pevně zdraví a smysl pro humor, na který budu vždy rád vzpomínat. Ať se daří, pane řediteli.