

# Český vizualizační systém Reliance dobývá svět

V roce 2002 představila firma Geovap systém SCADA/HMI (Supervisory Control And Data Acquisition/Human-Machine Interface) Reliance poprvé v zahraničí na mezinárodním veletrhu informačních technologií CeBit v Hannoveru. V letech 2003 a 2004 byl tento systém vystavován na veletrhu Hannover Messe. Firma se setkala s velkým ohlaselem potenciálních partnerů z celého světa, který v roce 2004 vyústil podpisem distribučních smlouvy s několika zahraničními partnery. Zúročuje se tak dlouholetá snaha společnosti Geovap uplatňovat kvalitní český software na světových trzích.

## Reliance v Nizozemsku

Firma Hiflex Automatiseringstechniek B.V. je významným nizozemským distributorem automatizační techniky. Byla založena společnostmi Hitachi a Exor a je výhradním distributorem PLC, měničů frekvence a ser-vopohonů firmy Hitachi a výhradním distributorem panelů HMI firmy Exor. Původně byla firma Hiflex hlavním distributorem systému SCADA/HMI Wizcon firmy Axeda na nizozemském trhu. Po seznámení se systémem Reliance a jeho důkladné analýze se společnost Hiflex rozhodla opustit Wizcon a nahradit jej systémem Reliance.

Zástupci firmy Geovap absolvovali nejprve první kolo jednání v Nizozemsku, kde v sídle firmy Hiflex v Ridderkerku (obr. 1) dohodli rámec smlouvy. Poté následovalo týdenní školení specialistů ze společnosti Hiflex (obr. 2) ve školicím středisku firmy Geovap, zakončené slavnostním podepsáním distributorské smlouvy řediteli obou firem (obr. 3) a navázáním perspektivní spolupráce.

## Reliance ve Švédsku

Na veletrhu Hannover Messe 2004 projevila švédská firma Actron z Göteborgu zájem stát se výhradním distributorem Reliance pro Švédsko a Norsko. Stejně jako Hiflex je Actron dlouholetým významným distributorem automatizační techniky na švédském trhu. Kromě sortimentu Hitachi a Exor je Actron výrobcem a distributorem unikátního systému PassCheck, který slouží k automatizovanému počítání průchodu lidí na bázi bezdotykových senzorů. Systém je hojně využíván především obchodními řetězci (např. IKEA), bankami a ostatními institucemi ke sledování vývoje návštěvnosti během dne.



Obr. 1 Podpis smlouvy o distribuci Reliance mezi firmami Geovap a Hiflex



Obr. 2 Sídlo firmy Hiflex v Nizozemsku

Podmínky distribuce byly projednány ve firmě Actron ve Švédsku a na přelomu června a července 2004 specialisté firmy Actron absolvovali školení systému Reliance ve školicím středisku firmy Geovap. V současné době je již podepsaná distribuční smlouva. Actron poprvé představil systém Reliance svým zákazníkům v srpnu 2004 na veletrhu Euro Expo ve švédském městě Sundsvall.

## Reliance v USA

V roce 2004 navštívili zástupci firmy Geovap společnost Innovative Controls Corporation (ICON) z Toleda ve státě Ohio. Návštěvě předcházely dvě několikahodinové prezentace systému Reliance realizované formou telemostu mezi Evropou a Amerikou. Specialisté amerických firem se tak mohli seznámit se systémem Reliance a zároveň klást otázky specialistům firmy Geovap. Poté již následovala osobní jednání firmy Geovap (obr. 4) s firmou ICON a se zástupci státu Ohio pro regionální partnerství (*Regional growth partnership*) přímo v USA.

Firmou ICON byla provedena analýza trhu vizualizačních systémů v USA. Na jejím

základě byl vypracován postup, jak uvést systém Reliance na americký trh, který má svá specifika. Zástupci firem Geovap a ICON navštívili několik výrobních podniků v okolí Toleda. Firma ICON vytypovala výroby, kde by bylo potenciálně možné nasadit pilotní instalace Reliance pro vizualizaci a řízení výrobních linek, neboť první pozitivní reference v USA jsou nezbytné pro úspěšný start distribuce systému Reliance v Americe.



Obr. 3 Školení systému Reliance pro specialisty firmy Hiflex



Obr. 4 Z návštěvy USA u firmy ICON

## Reliance v dalších zemích

V současné době probíhají jednání s dalšími potenciálními partnery, např. ze Slovinska, Kanady, Brazílie, Indie a Turecka. Před podepsáním je distribuční smlouva s partnery z Belgie. Systém Reliance se ve světě setkává s pozitivním ohlaselem. Ukazuje se, že český software dokáže prosadit i na světovém trhu. Základem úspěchu je navázat dobré vztahy s místními firmami.

Firma Geovap bude i v budoucnu usilovat o to, aby systém Reliance patřil mezi nejlepší technologické produkty a aby práce s ním byla pro systémové integrátory a koncové uživatele stále efektivnější.

Ing. Zbyněk Pilný  
Geovap, s. r. o.

**Kontakt:**  
viz text k titulní straně obálky (str. 5)