

AUTOMA 10

časopis pro automatizační techniku

<http://www.automa.cz>

Ročník 16 číslo 10 – 2010

ISSN 1210-9592 © FCC Public s. r. o.

NA TITULNÍ STRANĚ

Společnost Kontron se zaměřuje na vývoj, výrobu a dodávky výrobků, které naplňují individuální potřeby zákazníků, a také na poskytování služeb a technické i obchodní podpory. Svým zákazníkům je Kontron spolehlivým obchodním partnerem, který rozumí jejich aplikacím a je jim nápomocen při vývoji kompletních integrovaných systémů, bez ohledu na jeho náročnost.

Společnost Kontron nabízí kromě jednodeskových počítačů SBC, modulárních počítačů COM, základních desek a počítačových systémů stále častěji také tzv. Application Ready Platforms, tedy aplikačně specifické, k okamžitému použití připravené platformy určené pro různé segmenty trhu, které umožní zákazníkům z řad OEM zkrátit dobu uvedení výrobků na trh. Jim se věnuje článek na str. 16–18.

Kontron East Europe

tel.: +420 378 775 477, +420 736 701 707

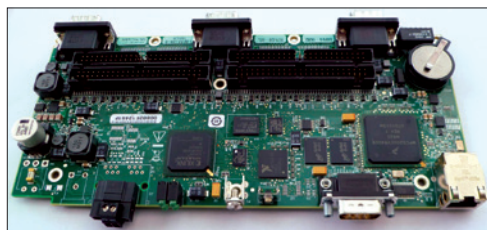
e-mail: pavel.boehm@kontron.cz

<http://kontron.com>

HLAVNÍ TÉMA

Vestavné systémy a hradlová pole (FPGA) v automatizaci

FPGA v průmyslové praxi 20



Využití obvodů FPGA (z angl. *Field Programmable Gate Arrays*) se v současné době významně přesouvá z laboratoří či zkušeben do průmyslu. Tento přesun byl umožněn zejména implementací a integrací vývojových systémů přímo do prostředí pro návrh řídicích systémů. Uživateli tak má

k dispozici poměrně silné nástroje pro navrhování konkrétní úlohy s využitím obvodu FPGA, aniž by musel podrobně znát jeho strukturu a vlastnosti

Průmyslové počítače a operátorské panely

Přehled trhu operátorských panelů 24



Nejrůznější operátorské ovládací panely v průmyslovém provedení vždy byly, jsou a budou součástí řídicích systémů automatizovaných strojů a zařízení. Technika operátorských panelů s určitým zpožděním kopíruje vývoj kancelářské výpočetní techniky, a panely jsou tedy stále výkonnější a mají více funkcí. Stroj, který by byl ještě před pár lety ovládán pomocí čtyřřádkového znakového displeje s několika tlačítky, je nyní vybaven panelovým PC s dotykovou obrazovkou, záznamovým médiem pro ukládání provozních dat a napojením na podnikovou lokální síť.

PŘEHLED TRHU

Přehled trhu: operátorské panely 26



Vážení čtenáři, otázka *Jaké je krédo Vaší firmy?* se pravidelně objevuje v rozhovorech našeho letošního seriálu *Vyprávějte příběh své firmy*. Firemní kréda, vize, hesla toho o společnostech dost

napoví. Většinou slibují dobré služby zákazníkům např. takto: „být co nejbližší zákazníkům“, nebo dokonce: „kompletní doživotní servis zákazníkovi“. Poněkud rafinovaněji působí heslo „Listen. Think. Solve.“ společnosti Rockwell Automation.

Já sama považuji za nejpůsobivější krátká hesla výstižně vyjadřující filozofii firmy nebo organizace. Úderné heslo Miroslava Tyrše „Tužme se!“ říká o cílech tělovýchovné jednoty Sokol víc než dlouhé pasáže textu.

Letos v létě jsem při rozhovorech pro seriál *Vyprávějte příběh své firmy* dvakrát narazila na stejné zásady, stejné firemní krédo, které rozhodně stojí za zmínku. Do letního dvojčísla (*Automa 8-9/2010*) vyprávěl o firmě Neovision její ředitel Petr Palatka. Ten o zásadách firmy řekl: „Naší snahou je dodávat produkty, ... , u kterých máme garanci, že zákazníkovi vyřeší, co potřebuje. Snažíme se nejprve zjistit, zdali to, co po nás chce, je opravdu to, co potřebuje. Stává se i to, že musíme zákazníkovi říct, že takovou věc nemůžeme vyřešit, protože to nelze provést technicky dobře.“

Měsíc poté řekl totéž jinými slovy jednatel firmy Papouch Pavel Poucha: „Naším krédem je, že zákazník má dostat to, co opravdu potřebuje, co vyřeší jeho problém. Tím se řídíme natolik, že ho někdy zrazujeme od jeho vlastních nápadů, protože víme, že by jejich realizace nedopadla dobře.“

Poctivý postoj k zákazníkovi je v kontrastu s prostředím prosyceným reklamou, která nám podsouvá, že inzerované zboží určitě potřebujeme. Při nákupu se spíše setkávám s tím, že mě prodávající „zpracovává“ tak, abych si koupila kolikrát i to, co vůbec nepotřebuji.

Polemizování se zákazníkem sice může firmě krátkodobě uškodit, protože je-li zákazník tvrdohlavý, předloží svůj nápad jinému dodavateli. Naproti tomu nesmyslně vyřešený systém není dobrou vizitkou pro firmu, která se pod něj „podepíše“. Další ztrátu utrpí tím, že pochybné projekty berou lidem radost z práce.

Jako člověk, v němž zůstala troška sokolského nadšení, bych si tedy závěrem dovolila Tyršovo heslo rozvinout takto: „Tužme se, ale neubíjeme se v pochybných projektech.“

S přicházejícím podzimem vám tedy, milí čtenáři, přeji, abyste se podíleli jen na smysluplném díle.

Eva Vaculíková,
zástupce šéfredaktora