

# HMS – specialista na průmyslovou komunikaci

Švédská společnost HMS Industrial Networks AB není českým zákazníkům zcela neznámá. Zastupuje ji u nás a její produkty v časopise Automa pravidelně představuje společnost FCC průmyslové systémy.

Loni v listopadu jsem navštívil stánek společnosti HMS na veletrhu SPS/IPC/Drives v německém Norimberku. Ujali se mě Anders Hansson, ředitel pro marketing, a Niclas Johansson, obchodní ředitel firmy HMS Industrial Networks. Hovořili jsme ne-



Obr. 1. Niclas Johansson, ředitel prodeje, HMS Industrial Networks

jen o vystavených novinkách, ale také o jejich firmě obecně. Nakonec jsme se domluvili, že z našeho rozhovoru připravím pro čtenáře časopisu Automa krátký článek o historii a současnosti firmy HMS. Vybírali jsme, pro které vydání článek připravit, a z edičního plánu jsme zvolili právě číslo dubnové, se zaměřením na průmyslovou diagnostiku. V oblasti diagnostiky a systémů řízení údržby totiž nacházejí tradiční výrobky HMS, komunikační brány a moduly, asi největší uplatnění. A je ještě jeden důvod: letos v lednu převzala HMS 100% podíl ve firmě Intellicom Innovations a začala nabízet její produkty, určené pro řízení údržby a facility management, prostřednictvím svých distributorů. Článek o systému Netbiter najdete na str. 21.

## Pánové, kdy byla společnost HMS založena?

Společnost HMS založil Nicolas Hassbjer v roce 1988. Prvním výrobkem, který HMS uvedla na trh, byl studentský projekt Nicolase Hassbjera, laserový snímač tloušťky papíru. Zpočátku se firma věnovala výrobě mechatronických zařízení, ale brzy její inženýři narazili na problém, že stroje a technologické linky od různých výrobců používají různé sběrnice, jejichž propojení je velmi problematické. Vznikla tedy myšlenka najít

řešení, které by umožnilo daný přístroj připojit na libovolnou sběrnici. Výsledkem vývoje byla komunikační karta, která dostala jméno Anybus.

## Jak velká je společnost HMS v současné době?

HMS má nyní přibližně 190 zaměstnanců a obrát přes 39 milionů eur.

## HMS je švédská firma. Jak je to s jejím zastoupením ve světě?

Od samého počátku se HMS snažila být mezinárodně úspěšnou firmou. Významný byl rok 2000, kdy byl koncept Anybus patentován v USA a byly založeny první kanceláře v zahraničí, konkrétně v Německu a Japonsku. Následovaly další země, Čína s obrovským trhem, významný evropský výrobce a vývoze strojů Itálie a další – naposledy v loňském roce Indie a počátkem letošního roku Dánsko a Velká Británie. V současné době máme kanceláře v deseti zemích světa a v přibližně padesáti dalších zemích své distributory.

## A co Česká republika?

V České republice a na Slovensku máme úspěšného distributora. O kanceláři zde neuvažujeme, váš region můžeme obsloužit z německé kanceláře. Prioritou je pro nás budovat obchodní kanceláře ve vzdálených regionech. Český trh je velmi náročný, zvláště v segmentu inženýrských firem a systémových integrátorů.

## Kdo jsou vlastně vaši zákazníci? Jsou to spíše výrobci strojů a strojních zařízení, nebo systémoví integrátoři?

V našem sortimentu jsou dvě velké skupiny produktů, vestavná rozhraní a komunikační brány. Vestavná rozhraní, jejichž typickým příkladem je např. zásuvný modul Anybus CompactCom, jsou určena zejména výrobcům komponent automatizační techniky: pohonů, malých PLC, jednotek HMI, regulačních ventilů, robotů apod. Komunikační brány, např. Anybus X, propojují dvě průmyslové komunikační sítě, tj. provozní sběrnice nebo síť průmyslového Ethernetu. K dispozici je přibližně 250 kombinací. Pro komunikační brány jsou typickými zákazníky systémoví integrátoři.

HMS má celkem přibližně 1 500 zákazníků. Jsou mezi nimi i mnohé velké a významné firmy: Siemens, ABB, Schneider Electric, Rockwell Automation...

## Proč by si zákazník měl vybrat právě vaši firmu?

Nabízíme zákazníkům technicky vyspělou, moderní komunikační techniku v takové šíři sortimentu, kterou má málokdo z naší konkurence. Třicet procent našich zaměstnanců pracuje v oblasti technického vývoje produktů.

Zákazníci, zvláště japonští, nás naučili úzkostlivě dbát na skutečně stoprocentní kvalitu. Naše produkty jsou vyzkoušené v tisících úlo-



Obr. 2. Anders Hansson, ředitel marketingu, HMS Industrial Networks



Obr. 3. Sortiment produktů firmy HMS

hách v praxi, a proto můžeme garantovat jejich vysokou spolehlivost. Důležitá je také dobře zvládnutá logistika, která umožňuje dodat požadované výrobky zákazníkovi ve stanovený čas. Navíc poskytujeme bohatou technickou podporu, školení, semináře, webináře a konzultace. Pravidelným zákazníkům nabízíme nadstandardní služby v rámci partnerských programů.

Děkuji Vám za rozhovor.

(Rozhovor vedl Petr Bartošík.)