

# Stabilita našich klientov je aj naša stabilita

Nemám rád veľké skoky. Som zástancom postupného rastu, hovorí Eduard Haluška, generálny riaditeľ akciovej spoločnosti sféra. Viac sa o fungovaní firmy, ktorá na vysoko konkurenčnom IT trhu pôsobí od začiatku deväťdesiatych rokov, dočítate v nasledujúcom rozhovore.

## Kedy spoločnosť sféra vznikla?

Spoločnosť sféra, s.r.o., bola založená dvomi zakladateľmi koncom roku 1991 a vznikla na jar 1992. Koncom roku 1998 sa na môj podnet transformovala na akciovú spoločnosť sféra. S tým, že prevzala všetky práva, povinnosti a záväzky predošlej spoločnosti a zvýšila základné imanie na 20,9 milióna Sk.

## Čo bolo impulzom na jej vznik?

Bolo to rozhodnutie zakladateľov uplatniť na trhu IT, ktorý sa začal rozvíjať ako jeden z prvých, získané dvojročné skúsenosti zo spoločného pôsobenia. Priestor nám dal prvý kontrakt, ktorý som uzatvoril 14. novembra 1989 so spoločnosťou SEP, slovenské energetické podniky, koncern - československý predchodca SE, a.s. Bolo to teda ešte pred novembrovými udalosťami 1989 a kópia kontraktu, ako svedectvo tej doby, je na našich webových stránkach v plnom znení. Tak vznikol predchodca našej vlnkovej lode, produktu s názvom XMatik®.NET, ktorý si chránime medzinárodne registrovanou ochrannou známkou od roku 2006. Dnes ide o zrelý moderný produkt určený na správu a riadenie údržby zariadení veľkých technologických celkov - ako je celá elektrizačná sústava Slovenskej republiky alebo výrobné technológie

spoločnosti Slovnaft, a.s., dopravná infraštruktúra.

## Na čo ste sa zameriavali od začiatku?

Povedané jednoducho: „Málo veľkých podnikov.“ Vďaka tejto trhovej stratégii spoločnosť začiatkom deväťdesiatych rokov získala kľúčových stabilných zákazníkov, u ktorých sme „doma“ dodnes. Ich stabilita je teda aj našou stabilitou. Vynikajúca platobná disciplína 25 rokov - domnievam sa, že tým sa ktokoľvek pochváliť nevie. Nenechávam si túto výhodu len pre seba a zamestnancov - poskytujeme ju aj našim dodávateľom, čo vytvára pevné väzby. V súčasnosti pôsobíme v elektroenergetike, priemysle a doprave.

## Ako fungoval tento trh pred 25 rokmi?

Možno vás to prekvapí, ale ja mienim, že rovnako. Jednoducho preto, že trh nie je nič abstraktné - podobne ako štát, firma, rodina - za všetkým sú len konkrétni ľudia. A tí sa nemenia tisíce rokov. Menia sa len prostriedky, ktoré používajú na dosiahnutie svojich snov.

## Kto bol vašim prvým klientom a ako ste ho získali?

Už som spomenul, že predchodca dnešných Slovenských elektrární, a.s., konkrétne odštepny závod atómovej elektrárne Bohunice. Presvedčili sme schopnosťou realizovať produkt, ktorý v tom

období štandardne využíval drahé unixové mašiny - my sme grafický oknový interfejs s myšou prevádzkovali na PC/AT 286. A navyše bol náš produkt schopný zobrazovať technickú a technologickú výkresovú dokumentáciu. Riešenie bolo od A do Z vlastné a v prostredí operačného systému MS DOS. Podotýkam, že o Windows 32 bit nikto ani nechyroval, teda cenová a licenčná politiku som mal výhradne vo vlastných rukách. Preto zvyšujeme systematicky aj mieru interdisciplinárnych kompetencií zamestnancov - tieto služby sú najviac cenené.

## Ako ste postupne rozširovali svoje portfólio služieb?

Mojím celoživotným krédom je fakt, že skutočná hodnota pre každého veľkého zákazníka je v jeho údajovej základni. A preto sa treba o jej aktuálnosť starať s patričnou trpezlivosťou

opatrnosťou. Prečo? Pretože si ju nikde nekúpíte, musíte si ju vybudovať vlastnými silami. Softvér? To sú len šaty, do ktorých je údajová základňa oblečená, a občas - niekedy aj pod neracionálnym vplyvom módy - šaty jednoducho vymeníte. A schopnosť poskytnúť profesionálne služby pri správe údajovej základne zákazníka je vysoko hodnotená. Určite to nie je starostlivosť o počítače v štandardných SLA zmluvách. Preto zvyšujeme systematicky aj mieru interdisciplinárnych kompetencií zamestnancov - tieto služby sú najviac cenené.

## Ktorý rok bol pre vás prelomový a prečo?

Prelomový nebol žiadny - je to pozvoľný proces postupného rastu. Možno je to v mojom natureli - nemám rád veľké skoky. Nakoniec, svedčí o tom neustále umiestnenie spoločnosti sféra, a.s., v rebríčkoch týždenníka TREND. Podľa vášho ostatného hodnotenia sme napríklad na druhom mieste dodávateľov IT pre infraštruktúrne podniky.

## V čom je špecifický slovenský trh s energiami?

Trh s elektrinou je pomerne dynamický a neustále sa vyvíja. Minulý rok sme oslávili 10. výročie liberalizácie trhu s elektrinou. V oblasti energetikej efektívnosti sa začali uplatňovať povinné energetické audity pre veľké firmy, reportovanie údajov do SIEA a rozšírenie

informovanie odberateľov o spotrebe vo faktúrach za dodávku energií. Od júla 2015 pribudla distribútorom, OKTE a dodávateľom energií povinnosť sprístupňovať údaje z inteligentných meraní koncovým odberateľom prostredníctvom svojich webových sídiel. Organizované trhové miesta začali na jeseň minulého roku reportovať do ACER údaje o veľkoobchodných transakciách na trhu s elektrinou a plynom. Negatívnu atmosféru vyvolalo odobratie podpory asi 1 200 výrobcom elektriny z obnoviteľných zdrojov energie ako postih za nesplnenie jednej z oznamovacích povinností voči ÚRSO.

## Vaši klienti sú dnes predovšetkým spoločnosti podnikajúce v energetike. Aké prínosy ponúkajú vaše riešenia dodávateľom energií?

Pre dodávateľa energií je kľúčové, keď ho naše riešenia podporujú v rámci pôsobenia na veľkoobchodnom trhu pri nákupe energií. Nakúpené energie musí potom rozúčtovať svojim odberateľom na základe nameraných údajov. Okrem položiek za dodávku musí vyfakturovať distribúciu, poplatky súvisiace s prevádzkovaním systému, spotrebnú daň. Výmena potrebných informácií medzi jednotlivými účastníkmi trhu prebieha v dnešnej dynamicko-edych dát a požiadavky na ich spracovanie spôsobili, že dodávateľia energií si svoje fungovanie bez spoľahlivého informačného systému už ani nevedia predstaviť. Hromadné spracovanie dát ich odbremňuje od činností, ktoré majú rutinný charakter.

## Firmám v elektroenergetike, plynárenstve či tepelnej energetike pribudlo súčasným nastavením legislatívy množstvo povinností a kontrolným orgánom

## množstvo príležitostí na uplatňovanie sankcií. Máte aj v tomto prípade pre vašich zákazníkov riešenie?

Samozrejme. Nastala neprehľadná situácia, za normálnych okolností konkurujúci si účastníci trhu nás oslovili, aby sme im pomohli. Spolu s našimi partnermi sme im uľahčili orientáciu v povinnostiach cez portál www.legislativnepovinnosti.sk. V databáze portálu je spracovaných 34 právnych predpisov, ktoré podnikanie v energetike riadia, regulujú alebo doň nejakým spôsobom



zasahujú. Zamerali sme sa na elektroenergetiku, plynárenstvo a tepelnú energetiku. Firmy niekedy netušia, keď sa pustia do podnikania v energetike, čo všetko ich čaká. Iné nestíhajú sledovať a vyhodnocovať dosahy zmeny legislatívy na ich činnosť. Portál pokrýva činnosti výroby, distribúcie, respektíve rozvodu v prípade tepla a tiež dodávku jednotlivých komodít. Každá povinnosť má uvedenú zmenu, požadovaný termín plnenia, inštitúciu, voči ktorej je záväzná, právny predpis a sankciu. Niektoré sa opakujú denne, iné mesačne alebo ročne. Sú tam aj také, ktoré treba splniť až vtedy, keď nastane nejaká udalosť. Napríklad zmena zodpovedného zástupcu, zmena adresy sídla, zmeny v technológiách na výrobu elektriny. Portál toto všetko

pre nich zastrešuje. Jeho primárnou úlohou je pomáhať a chrániť pred sankciami za nesplnené povinnosti.

## Ktoré ostatné svoje doterajšie riešenia pre energetiku a v akom odvetví považujete za najúspešnejšie?

Jednoznačne sú to informačné systémy, ktoré sme vyvinuli pre spoločnosť OKTE, a.s., a Slovnaft, a.s. V spoločnosti OKTE, a.s., riadia krátkodobý trh s elektrinou v SR, zabezpečujú jedinečné procesy. Ide pri tom aj o medzinárodný význam, ktorý spočíva v integrácii obchodných zón

súvisiacich s prevádzkou prenosovej sústavy. Keďže na Slovensku beží inštalácia inteligentných meracích systémov, tak odberateľom, a teda aj bežným občanom, ktorí už takéto prístroje majú, zabezpečuje prístup k meraným údajom z jedného miesta bez ohľadu na to, v ktorých lokalitách má svoje OOM v SR. Veľkou témou tohto roka je nariadenie REMIT o integrácii a transparentnosti veľkoobchodného trhu s energiou. Od októbra nahlasuje náš systém európskej inštitúcií ACER informácie o obchodných transakciách tak, ako ich požaduje Európska komisia. Opäť medzinárodný význam riešenia pre Slovensko ako členský štát EÚ.

## Kam smeruje trh v oblasti, kde fungujete?

Najväčší potenciál má zavádzanie „inteligencie“. Teda inteligentné meracie systémy (IMS), inteligentné siete, inteligentné mestá, inteligentné domácnosti. Do roku 2020 bude u nás prebiehať už rozbehnutá inštalácia IMS pre odberné miesta s ročnou spotrebou nad 4 MWh. Nad tým bude možné neskôr vybudovať ďalšie aplikácie vedúce k energetickej efektívnosti a skvalitneniu životného prostredia. Dobré úmysly pri zavádzaní IMS však, žiaľ, narážajú na nedôslednosť pri definovaní súvisiacich pravidiel. Nepriamo sa tak zužujú možnosti využitia niektorých technológií na prenos dát. Odberateľov zase nie je možné motivovať k optimálnej spotrebe kvôli tomu, že nie sú na tento účel zavedené dynamické tarify.

## Ktorým smerom by ste chceli rozvíjať sféru?

Poskytujem zamestnancom stabilné prostredie na ich rozvoj už 25 rokov a želim si, aby sme sa všetci vrátili k skutočným hodnotám. Spoločnosť sféra, a.s., je dnes pre mňa len prostriedkom na dosiahnutie (alebo dosahovanie) tohto cieľa.