25 év a lépcsőházi automatától az internetes irányítástechnikáig

A Saia-Burgess Controls 25 évvel ezelőtt „eresztett gyökeret" hazánkban. Ez idő alatt – ahogy a cím is érzékeltetni próbálja – teljesen átalakult a szakma, és a magyarországi képviselet is „felnőtt", kikerülhetetlen szereplőjévé vált a hazai irányítástechnikai piacnak. Interjúnkban az elmúlt negyedszázad (és a következő kezdete) tapasztalatairól beszél a hazai képviseleti iroda ügyvezetője, Opitzer Gábor.

Úgy tudjuk, a cég magyarországi jelenléte nagyjából egyidős azzal, hogy Ön is foglalkozni kezdett a Saia irányítástechnikai eszközeivel.

Opitzer: Az első kapcsolatfelvételt számomra 1983 tavasza jelentette, amikor a Villanyszerelő Ipari Vállalatnál dolgoztam egy elektronikai fejlesztő csoportban. Ott találkoztam a Saia cég akkori kelet-európai üzletkötőjével, Wolfgang Benner úrral. Mivel mikroprocesszoros rendszerekből diplomáztam, nagyon fellelkesített a lehetőség, hogy gyári programozható rendszerekkel foglalkozhatok. Akkor kezdtük el a SAIA PCA családját megtanulni. Ez egyébként az első látogatás ideje is Murtenbe, Svájcba, ahol a Saia-Burgess Controls AG. most is működik.

Az első „éles" feladat mindig meghatározó. Milyen problémák megoldásához fogtak először a Saia vezérlőinek felhasználásával?

Opitzer: Mivel mi lettünk a cég hazai szervize, ezért rögtön a mintarendszerek próbálgatásába kezdtünk. A VIV-nél nagyon nyitott, fejlesztésekre és újításokra kész vezetés működött, ezért elsőként megkaptuk a főépületben lévő felvonó gyűjtővezérlésűvé alakításának a feladatát. Mivel felvonót csak utasként láttam addig, volt mit tanulni. Látványos eredményekben, de kisebb kudarcokban is részünk volt, mire sikerült a feladat. A „gyakorlati hasznosságról" annyit, hogy a rendszert a VIV privatizációjáig használták.

A programozható eszközök ipari alkalmazásának „próbaköve" a hasonló feladatok „újrahasznosítható", konfigurálható típusmegoldása. Találtak ilyen „sorozatfeladatokat" már az első években is?

Opitzer: 1984-86-ban közel hetven automatizált gabonatároló épült országszerte, SAIA PCA-vezérlők felhasználásával, amelyek közel felét mi programoztuk. Ez szép, de eléggé „utazós" feladat volt, hiszen ezek a rendszerek Kisvárdától Zalaszentgrótig álltak szolgálatba. Még ma is van olyan telep, amelyben az akkori megoldás működik – kifogástalanul! Jogosan vagyunk rá büszkék, hiszen az azóta eltelt huszonnéhány év korszaknyi idő a programozható vezérlők történetében.

A programozhatóság az egyedi feladatokhoz is praktikus környezet. Milyen egyedi munkákra emlékszik szívesen?

Opitzer: A számtalan speciális feladat között nagyon érdekesnek számított az első vegyipari szabályozástechnikai feladat megvalósítása Kazincbarcikán, ahol egy SAIA PCA14 típusú berendezéssel 8 szabályzási és kijelzési műveletet kellet programozni elég „mostoha" körülmények között. Szintén érdekes volt Székesfehérváron az alumínium tuskóprések vezérlését beprogramozni (a siker jó néhány éjszakába nyúló „műszakunkba" került).

Földrajzi értelemben véve mekkora a szakmai „vadászterületük"?

Opitzer: Leginkább természetesen Magyarország. De 1988-90 között több külföldi helyszínen sikerült kamatoztatni SAIA PCA-tudásomat részben vegyipari, gyógyszeripari üzemekben Hollandiában, az akkori Csehszlovákiában, részben két alkalommal Kína különböző részein. Ez utóbbi során sikerült – a szakmai feladatokon túl – minden diplomáciai ambíciómat és „kalandvágyamat" is kiélni, hiszen egyedül kellett utazni ismeretlen területen, sokszor nem túl segítőkész tisztviselők környezetében, néha mintegy 50 kg poggyásszal – a három csomaghoz csak két kéz állt rendelkezésemre – szép „időosztásos logisztikai feladat".

Hogyan ért véget a VIV-es korszak?

Opitzer: 1993-ban önálló életet kezdtünk egy SBA nevű cégben és SAIA termékképviseleti joggal (a többes szám első személy egyébként néhány azóta is velem dolgozó kollégát: Józsa Bélát, Ruszák Miklóst, Szádvári Ferencet jelenti, akikkel már a VIV-nél is együtt dolgoztam). Itt igazán komolyan kellett venni a munkát, hiszen már nem volt nagyvállalati „védőernyő" felettünk. 1995-ben a Bokros-csomag komoly érvágást is jelentett a cégnek, de kevesebb mint egy év alatt sikerült felülemelkedni a nehézségeken.

Hol talált magának piacot az SBA?

Opitzer: Valóban intenzív és aktív kapcsolatépítéssel kezdtük, amelynek eredménye számos, a mai napig működő partnerség a Saia-technológia felhasználóival. Lehetetlen minden fontos megrendelőnket felsorolni, nem is akarnék közülük egyet sem megbántani azzal, hogy kifelejtem a felsorolásból. De mindenképpen meg kell említeni vízmű-automatizálási eredményeinket, amelyek jellemzően a Fővárosi Csatornázási Művek és a Bácsvíz Zrt.(Kecskemét és környéke) működési területén összpontosultak, de számos kisebb település vízellátásának automatizálását is mi készítettük. Ebben az időszakban kerültünk kapcsolatba a Ferihegyi Repülőtérrel, a vállalat a mai napig jelentős partnerünk. Ne felejtsem el még megemlíteni, hogy a ma már nagyon stabil partneri körnek számító rendszerintegrátori hálózat kiépítése is ekkor indult el.

Úgy tudjuk, cégük ma már nem egyszerűen csak partnere a Saia-Burgess cégcsoportnak, hanem része is annak.

Opitzer: Így igaz. Tevékenységünk eredménye, illetve a magyar mérnöki munka hatékonyságának elismerése, hogy épp most egy évtizede, 1998-ban „beemeltek" minket a Saia-Burgess cégek sorába. Ez nem csak azt jelentette, hogy immár 100%-os svájci tulajdonú cégként dolgozunk, de azt is, hogy egy 4 mérnököt foglalkoztató szoftverfejlesztő csapat is elkezdhette működését, és azóta sikeres részévé vált cégünknek.

Milyen új tevékenységekkel járt az, hogy a Saia „beltagjai" lettek?

Opitzer: Az új cégszerkezetben is természetesen tovább ápoltuk korábbi kapcsolatainkat, hiszen ez a kapcsolatrendszer a cégünk – túlzás nélkül – legnagyobb értéke. Ezenkívül további képviseleti és marketing műveletek is ránk hárultak. A meglévő, nagy partnereink mellett tovább bővítettük rendszerintegrátori hálózatunkat, amely jelenleg már közel 40 céget számlál. Részükre évente egész napos műszaki bemutatót szervezünk, ahol aktív együttműködésüket elismerve kiosztjuk az éves „díjakat" azon partnereinknek, akik a legnagyobb mértékben járultak hozzá munkánk eredményességéhez. Tavaly óta intenzív marketingkampánnyal, országjáró bemutatókkal növeljük ismertségünket.

Egy ilyen negyedszázados jubileumnak szokás némi külön „hangsúlyt" adni. Mit terveznek ebből az alkalomból?

Opitzer: Az idén elsősorban szakmai szempontból szeretnénk még többet nyújtani. A mostani jubileumi események része egy országos bemutatósorozat, amelyet a szeptember 8-tól 25-ig terjedő időszakban tartunk több megyeszékhelyen és nagyvárosban, illetve Budapesten. A végére „csattanóként" természetesen egy kissé kevésbé szakmai – inkább baráti – összejövetelt tervezünk, de a részletek még „csiszolatlanok", ezért erről most még nem beszélnék bővebben. A jubileumi eseménysorozatunk iránt érdeklődők figyelmét mindenesetre már most felhívom honlapunkra (*www.saia-burgess.hu*), ahol a részletes program megtalálható.

Ez a jelen. Merre tovább ezután?

Opitzer: Két kiemelkedő feladat vár ránk a közeli-távoli jövőben. Egyrészt cégünk tavaly óta rendelkezik széles körben alkalmazható, webalapú automatizálási eljárással, aminek elemei sorra jelennek meg választékunkban; ezt a technológiát természetesen mielőbb partnereink rendelkezésére kell bocsátani a szükséges tudással együtt. Ennek megismertetésére kezdtünk tavaly egy bemutatósorozatot, amiről a Magyar Elektronika is tudósított „Levező tagozat" címmel. (*2007/12 számunk – a szerk. megj.*). A másik fontos feladat: idén áll üzembe két (újabb) mérnököt foglalkoztató csoportunk, amely a világ összes Saia-Burgess Controls cégeinek közösen megszervezett műszaki támogatási feladatait fogja ellátni. Ez a csapat – a terveink szerint – világszerte segít a Saia-Burgess Controls partnereinek feladataik elvégzésében. Éppen a jubileumi eseményeink idejére, szeptemberre várható, hogy teljes „hadrafoghatósággal" megkezdi tevékenységét ez a szolgáltatásunk.

Ez a globális jelenlét a magyarországi Saia cég eddigi műszaki teljesítményének valódi elismerése. Eredményeikhez gratulálunk, a további negyedszázadhoz pedig hasonló sikert kívánunk Önöknek.

Tóth Ferenc

Infineon: kiszajú RF-előerősítő 1,8 V-os üzemre

Az Infineon Technologies bemutatta a BGA728L7 típusszámú, kiszajú RF-előerősítőjét (LNA – Low Noise Amplifier), amely új jellemzőkkel ruházza fel a hordozható és mobiltévé-alkalmazások bemeneti fokozatait. Azonkívül, hogy mérete 2×1,4×0,4 mm, a szakma egyik legkisebbje, fontos az is, hogy jól alkalmazkodik a hordozható alkalmazásoknál szokásos tápfeszültségekhez: az 1,5...3,6 V-os tartományban használható. Széles frekvenciatartományra optimalizálták: lefedi a VHFIII-, UHF- és L-sávokat. A szakmában kevés versenytárs rendelkezik azzal a képességgel, hogy két, egymástól jelentősen eltérő tulajdonságú erősítőt valósít meg egy konstrukcióban. A nagy erősítésű üzemmódot a gyenge vételi térerősséghez alakították ki. Ebben az üzemmódban 18 dB-es erősítésre képes, rendkívül alacsony, 1,4 dB-es zajszinttel. Erős bemeneti jeleknél BGA728L7 kis erősítésű üzemmódra kapcsolható, amely jó linearitást és kis áramfelvételt (0,5 mA) kínál.

A mobiltévé a felsőkategóriás személyi kommunikációs eszközök (mobiltelefonok, személyi médialejátszók, személyi informatikai eszközök, laptopok) fontos szolgáltatásává válik a közeljövőben. Az Egyesült Királyságban végzett piaci felmérések szerint a mobiltévé-felhasználók száma 2007-ben 4,4 millió volt. Olyan erős piacbővülésre számítanak, amely 2012-ben már155 millió felhasználót érinthet/valószínűsít. Ez alkatrészigényben számolva – a mobileszközök rövid életciklusát figyelembe véve – ennek nyilván a többszöröse lesz. Jelenleg a legélénkebb mobiltévé piac Ázsia csendes-óceáni régiója: Japánban ma is 50% feletti az új fejlesztésű mobileszközök aránya, amelyekbe ezt a jelentős piacot ígérő technológiát integrálták.

www.infineon.com