

## Popron Systems hraje prim ve vodárenství a proniká do dalších oblastí

7. 3. 2016 17:49

Komerční prezentace

- **Ve vodárenství ovládají zhruba 40 % trhu. Jejich informační systém používají všechny významné vodárenské společnosti působící v České republice. „A rádi bychom pronikli i do dalších oblastí tzv. utilitní branže, tedy společností, které se zaměřují se na dodávky veřejných služeb,“ říká Ondřej Biskup, obchodní manažer Popron Systems. Progresivní IT firma by ráda významně pronikla do oblastí distribuce obchodu s plynem a elektřinou či oblasti Facility Managementu.**



Ondřej Biskup

### Značku Popron má veřejnost spojenou s hudebními nosiči. Vy jste ale IT společnost. Mohl byste Popron Systems blíže představit?

Společnost Popron Systems s.r.o. byla založena v roce 1994 jako servisní IT firma pro holding firem Popron. Stěžejním předmětem podnikání holdingu bylo vybudování rozsáhlé distribuční sítě zejména knižních, hudebních a filmových titulů s miliardovými obraty. Do holdingu patřila také firma Popron Music a odtud má veřejnost o značce Popron zřejmě největší povědomí. Tato činnost se nedala vykonávat bez rozsáhlé a sofistikované podpory ICT a podnikového informačního systému navázaného na technologický rozvoj trhu a komunikace se zákazníkem B2C a B2B. Postupem času jsme přenesli získané know-how, především z oblasti logistiky a distribuce na externí zákazníky. V roce 2014 se celý holding rozpadl na jednotlivé prvočinitele. Současní majitelé odkoupili IT divizi Popron Systems a od roku 2014 se tak píše nová historie společnosti.

### Na co se zaměřujete?

Obecně se tomu říká utilitní branže, tedy firmy, které se orientují na dodávku veřejné služby konečnému zákazníkovi, jež mu má přinášet užitek a to v oblasti dodávky energie, tepla, plynu či vody. Naší doménou je oblast vodárenství. Dovolím si tvrdit, že právě naše řešení pro „vodu“ je skutečně ojedinělé. Tato specializace se datuje od roku 2002 a vyhraného výběrového řízení pro dodávku informačního systému do Pražských vodovodů a kanalizací, a.s. (PVK), tedy největšího dodavatele vody v České republice. PVK patří do vodárenské skupiny Veolia. Tato nadnárodní investiční skupina, následně po úspěšné implementaci v PVK, schválila dodávku daného ERP řešení na bázi IS HELIOS Green i do dalších svých dceřiných

vodárenských společností (Kladno, Olomouc, Zlín, Příbram, Plzeň, Klatovy a Hradec Králové). Postupně jsme se tak v letech 2005 – 2009 stali partnery i pro další vodárenské společnosti této skupiny. V roce 2007 jsme implementovali IS HELIOS Green do českobudějovických vodáren - společnosti 1. JVS (současné ČEVAK), která je členem další vodárenské skupiny - ENERGIE AG. Pro tuto skupinu následovaly v roce 2010 vodárny v Berouně, Kolíně, Chrudimi a Rychnově nad Kněžnou. Poslední skupinou vodáren je francouzská společnost SUEZ ENVIRONNEMENT, kde jsme přibližně v polovině roku 2015 úspěšně dokončili implementaci IS HELIOS Green do Ostravských vodáren a kanalizací a.s.

### **A postupně jste tedy získali oborové know-how, že?**

Přesně tak, navíc jsme vyvinuli Technický informační systém (TIS), což je specializované řešení na bázi IS HELIOS Green. Jedná se o provozně technické řešení, skládající se ze čtyř modulů, běžících právě na jádru IS HELIOS Green. TIS se zabývá především evidencí zařízení, plánováním údržby uvedených technologických celků a zařízení a havarijním managementem technické infrastruktury. Původně vznikl na zakázku pro skupinu Veolia a představuje naše největší oborové know-how. TIS je navíc svoji architekturou koncipovaný tak, že je jednoduše implementovatelný i u zákazníků mimo vodárenství, nebo dokonce utilitní oblast a může sloužit každé organizaci, spravující technickou infrastrukturu. Jedná se o „živé“ a obecné řešení, které se neustále vyvíjí podle požadavků našich zákazníků. TIS je integrován a komunikuje nejen s ERP, ale i s ostatními systémy, jako jsou zákaznický informační systém (ZIS), geografický informační systém (GIS), SCADA zařízení, mobilní agenti,... ale to už bychom zacházeli zbytečně do podrobností.

### **Mohl byste podnikový informační systém HELIOS Green přiblížit?**

Někteří čtenáři jej možná budou znát i pod jeho dřívějším názvem - LCS Noris. HELIOS Green je moderní ERP, nabízející především komplexní podporu firemních procesů se silnou legislativní podporou a důrazem na oborová řešení, jeho výrobcem je společnost Asseco Solutions. Informační systémy HELIOS jsou rozčleňovány do tří základních verzí, především podle jejich velikosti: verze Red je určená pro malé firmy a podnikatele, verze Orange pro SMB segment a pro větší zákazníky je to právě verze Green. Jsou zde i specializovaná řešení, například pro státní správu. Popron Systems se zabývá pouze řešením IS HELIOS Green, kde jsme autorizovaným obchodním, implementačním a vývojovým Gold partnerem. IS HELIOS je využíván více než 30 000 zákazníky snad ze všech oborů a zcela jistě patří k největším informačním systémům v rámci střední Evropy.

### **Jak velké procento trhu ovládáte vy?**

Popron Systems není dodavatelem jen pro vodárenské společnosti. Mezi naše zákazníky patří také jedna z největších servisních společností pro fotovoltaické elektrárny - Foton Servisní, dále třeba Technický a zkušební ústav stavební Praha, nebo zákazník, o kterém se teď docela hodně píše – americká společnost Bell Helicopter. Jak vidíte, pole naší působnosti je opravdu veliké, ale abych odpověděl na Vaši otázku, v případě vodáren se jedná o více než 40 % českého trhu.

### **Kolik má dnes Popron Systems zaměstnanců?**

V celé firmě je nás zhruba třicet a vesměs jde o dlouholeté zaměstnance, tedy zkušené specialisty. S příchodem nových projektů firma expanduje a tým se přirozeně rozrůstá. Máme vlastní vývojové i technické oddělení spolu s podporou. Sídlo společnosti je v Praze a pobočku máme v Českých Budějovicích.

### **Jste Business Partnerem IBM. Jak vznikla vaše spolupráce?**

Příběh s IBM je poměrně zajímavý. Jeden z našich dlouholetých zákazníků – jedná o velkou distribuční společnost – nás oslovil, že by rád převedl svoji infrastrukturu do cloudového prostředí. Jednoduše znějící poptávka měla ovšem podmínku, že realizace tohoto řešení musí být během několika dnů. Vzhledem k tomu, že zákazník měl dlouhodobé zkušenosti se serverovým řešením právě od IBM, tak se naskytla otázka, proč nepoptat přímo IBM i v otázce cloudu. Vyslyšeli nás velmi nebojácně, v pondělí jsme měli první schůzku, následovalo nabídkové řízení, ve středu odpoledne se podepisovala smlouva se zákazníkem a ve čtvrtek večer servery běžely. Samotné spuštění systémů a jejich nastavení pak bylo pak otázkou několika hodin.

## Do jaké míry vám specialisté z IBM pomohli?

Oceňuji zejména přístup české pobočky IBM. SoftLayer má sice obrovské technické zázemí, ale zásadní pro nás byla podpora lidí, kteří se podíleli na realizaci. Do pozdních večerních hodin s námi seděli a řešili tikety tak, aby byly servery spuštěné, IP adresy nastavené a podobně. Podpora ze strany české IBM byla ukázková.

## Kdy tato akce proběhla – a bude mít nějaké pokračování?

V srpnu 2015, je to relativně čerstvá věc. No a k té druhé části – snad všichni výrobci ERP tvrdí, že budoucnost je právě v cloudu. Také HELIOS si tento soudobý trend uvědomuje a vytváří prostředí pro jeho plné využití ve sdíleném prostoru. Pro korporátní klientelu ovšem není přesun infrastruktury do cloudu hlavní prioritou. Někteří zákazníci mají vlastní datová centra a chtějí mít data tzv. u sebe a cloud využívají pouze k záloze, nebo jako podpůrnou součást. Na druhé straně trend přesouvání dat do sdílených prostředí sledujeme a je to asi jen otázka času. I díky tomu, že máme referenční zakázku, vidíme, že cloudové řešení může být pro naše zákazníky výhodné. I z hlediska možnosti škálování výkonu nebo využívání různých datacenter v celosvětové síti, důležitá je také otázka celkové bezpečnosti a SLA podmínek.

## V čem vidíte další potenciál rozvoje spolupráce s IBM?

Spolupracujeme ještě s IBM Global Financing (IGF), a to formou profinancování určitých projektů, což může fungovat také vůči cloudu. Velkou část nákladů na pořízení nového informačního systému totiž tvoří analytická a implementační část. Licence dokážeme pronajmout, infrastrukturu také, ale náklady na tyto dvě nezbytné etapy je nutné uhradit, díky IGF dokážeme HELIOS provozovat skutečně jako SaaS (Software as a Service). Vzhledem k této spolupráci jsme schopni také zajistit financování dalšího HW a SW, stejně tak jako rozpuštění nákladů na následnou údržbu systému a případné dovývoje.

## Soustředíte se na český trh, nebo plánujete proniknout i do zahraničí?

Jsmeme ryze českou firmou a naše přímé aktivity směřují především do České republiky. Byli jsme sice také součástí projektů na Slovensku, ale obecně preferujeme spolupráci se zahraničními partnery v rámci sítě HELIOS Open.

## V čem spatřujete budoucnost Popron Systems?

Máme opravdu hodně plánů. Aktuálně dokončujeme implementaci personalistiky, mezd a personálního portálu ve Veolii Energie ČR a realizujeme velký projekt harmonizace vybraných procesů ERP v rámci celé skupiny Veolia. V střednědobém horizontu bychom rádi upevnili naši pozici leadera dodavatele informačních systémů pro oblast vodárenství a získali nové zákazníky i z jiných oblastí utilitní branže. Naše řešení je totiž vhodné nejen pro vodu, ale také pro oblast distribuce a obchodu s plynem a elektřinou, nebo například pro Facility management. Také systém pro oblast skladového managementu, distribuce a zasilatelství má obrovský potenciál. Nic z toho by se samozřejmě nedalo realizovat bez týmu zkušených zaměstnanců, proto naše vedení investuje nemalé prostředky do rozvoje společnosti. Věřím, že o nás ještě uslyšíte.

Text nevyjadřuje názor redakce