

Moc obliczeniowa zamknięta w szafie

Rozmowa z Piotrem Baranowskim, prezesem ZPAS S.A.

ZPAS rozpoczął działalność prawie 50 lat temu od dostarczania szaf automatyki dla branży energetycznej. Czym zajmujecie się dzisiaj?

Piotr Baranowski: Energetyka pozostaje jedną z branż, w których jesteśmy obecni. Projektujemy i dostarczamy rozwiązania, które są praktycznie we wszystkich centrach dyspozytorskich w Polsce. Będąc częścią zmian w szeroko pojętym przemyśle, a także widząc postęp w telekomunikacji i teledystrybucji, zaczęliśmy projektować rozwiązania, które doskonale odpowiadają na potrzeby rynku. Stąd w naszej ofercie znalazły się zarówno podstawowe szafy 19", jak i kompleksowe dostawy obejmujące całościowe wyposażenie serwerowni. Nie ograniczamy się do produkcji obudów, rozwijamy się w całościowym podejściu do projektów, czyli od opracowania technicznej koncepcji po okablowanie i montaż obiektowy.

Wiem, że ZPAS znany jest także z produkcji szaf zewnętrznych. Są one coraz bardziej doceniane przez kontrahentów. Jakie są ich zalety?

Przed wszystkim są to zawsze indywidualne projekty wypracowywane wspólnie z klientem. Ich unikatowa konstrukcja z paneli aluminiowych umożliwia różnorodne zastosowanie, dowolność wymiarów, a także możliwość łatwej rozbudowy. Dodatkowo doradzamy w sposobach wentylacji i klimatyzacji, które są optymalne do zastosowania w danym rozwiązaniu, od przewietrzania bezpośredniego, po wymienniki ciepła, klimatyzatory, a także pompy ciepła.

Dzięki funkcjonalności, wysokiej jakości i bezawaryjności, szafy zewnętrzne ZPAS stosowane są we wszystkich strefach klimatycznych. Pracują w infrastrukturach sieci telekomunikacyjnych i informatycznych, są częścią systemu ładowania pojazdów elektrycznych. Zapewniają ciągły przepływ danych w inteligentnych systemach zarządzania ruchem kolejowym, drogowym i powietrznym. Sterują zasilaniem i zabezpieczają ciągłość pracy w sieciach energetycznych. Myślę, że my wszyscy korzystamy z ich zalet, nie zawsze zdając sobie z tego sprawę.

ZPAS staje się coraz ważniejszym graczem na rynku produktów i usług związanych z serwerowniami. W czym tkwi tajemnica waszego sukcesu?

Naszą przewagą konkurencyjną są doświadczenie, wiedza oraz znajomość najnowszych trendów technologicznych. Zawsze uważnie słuchamy potrzeb klientów, jesteśmy ich doradcami. Ideą dobrze zaprojektowanej serwerowni jest optymalne wykorzystanie powierzchni przeznaczonych dla urządzeń aktywnych, takich jak serwery i pamięci masowe oraz systemów zapewniających bezpieczne warunki pracy. Nasi specjaliści podnoszą swoją wiedzę i kompetencje, co przekłada się na sukces w realizacji skomplikowanych i indywidualnych projektów.

Coraz ważniejszym obszarem działalności ZPAS są serwerownie modułowe. Co się kryje pod tym pojęciem?



Modułowość naszych rozwiązań umożliwia realizację aktualnych potrzeb klienta, nie zamykając drogi do szybkiej i łatwej rozbudowy w momencie pojawienia się takiej potrzeby. Modernizacje i przebudowy nie zakłócają pracy dotychczasowej infrastruktury, mogą być przeprowadzane w standardowych warunkach pracy serwerowni.

Czyli ideałem jest serwerownia na miarę?

Tak, coraz więcej partnerów zwraca na to uwagę. Chcą mieć pewność, że wydajność serwerowni będzie zgodna z ich aktualnym zapotrzebowaniem. Nie chcą, aby była ona przewymiarowana, bo to oznacza między innymi niepotrzebne zużycie energii. Z drugiej strony użytkownicy wiedzą, że zapotrzebowanie na moc obliczeniową ciągle rośnie, a inwestycje takie jak data center powinny służyć latami. Instalacja kolejnych modułów infrastruktury pozwala na szybkie dostosowanie serwerowni do zmieniających się potrzeb.

Jakie są najważniejsze argumenty za inwestycją w postaci serwerowni modułowej?

Podstawową zaletą modułowej struktury jest szybkość wdrożenia. Inwestor ponosi również mniejsze koszty, bo data center może być uruchomione już jako niewielkie rozwiązanie z opcją rozbudowy. Doceniają to głównie organizacje o często zmieniającym się zapotrzebowaniu na moc obliczeniową.

► WIEDZA I ZNAJOMOŚĆ RYNKU:

Naszą przewagą konkurencyjną jest doświadczenie, wiedza oraz znajomość najnowszych trendów technologicznych – mówi Piotr Baranowski, prezes ZPAS S.A. [FOT. TOMASZ WALKOW]

Skoro oferowane przez ZPAS serwerownie modułowe są tak uniwersalne, skąd potrzeba kolejnego rozwiązania w postaci serwerowni kontenerowych? Jak wiele naszych rozwiązań, które mamy w ofercie, tak i serwerownie kontenerowe powstały na bazie słuchania i zrozumienia potrzeb naszych partnerów biznesowych. Okazało się, że dla wielu klientów, oprócz umiejętności doradztwa technicznego czy możliwości późniejszej rozbudowy, ważnym atutem jest mobilność rozwiązania i łatwość adaptacji. Inwestując w serwerownie kontenerowe, unikamy niepotrzebnych prac budowlanych i remontów pomieszczeń, a także ograniczeń związanych z lokalizacją.

I takie serwerownie mogą być umieszczone poza budynkiem?

Tak, należy jednak zadbać o właściwą izolację kontenera, bo umieszczony w nim sprzęt potrzebuje odpowiednich warunków pracy. Jest to doskonałe rozwiązanie dla przedsiębiorstw, które nie mogą lub nie chcą budować oddzielnych pomieszczeń na potrzeby serwerowni. Kiedy klient ma potrzebę zwiększenia mocy obliczeniowej, rozbudowa może nastąpić albo wewnątrz konkretnego kontenera, albo poprzez dostawienie kolejnego. Dodatkowo, w przypadku zmiany lokalizacyjnej, mobilne centrum danych jest zdecydowanie łatwiejsze w relokacji.

ZPAS zatrudnia około 650 osób. Ile z nich zajmuje się techniczną obsługą projektów?

Obecnie w ZPAS mamy grupę prawie 70 inżynierów różnych specjalności. Są wśród nich konstruktorzy mechanicy, elektrycy i technolodzy. Wyodrębniony jest także dział badań i rozwoju, który pracuje nad wprowadzaniem nowych rozwiązań. Tworzymy tzw. zwinne zespoły, które zapewniają nam nowoczesne podejście we wdrażaniu innowacyjnych projektów.

Czy wszystkie wasze wyroby są produkowane w Polsce?

Tak, mamy cztery zakłady produkcyjne położone w okolicach Nowej Rudy na Dolnym Śląsku. Każdy z nich jest przeznaczony do innego typu produkcji. Wszystkie połączone są jednym systemem informatycznym klasy ERP, co ułatwia zarządzanie ich mocami produkcyjnymi. Rozbudowywaliśmy nasze możliwości produkcyjne poprzez inwestycje w nowoczesny park maszynowy.

Znaleźliście się w znacym gronie Gazele Biznesu – najszybciej rozwijających się firm w Polsce. Zdecydowały o tym wyniki z lat 2017-2019. Tymczasem rok 2020, mimo pandemii, był dla was jeszcze lepszy. Co uważa Pan za główną przyczynę?

Zawsze konsekwentnie powtarzam, że firma to ludzie. Mam szczęście do zaangażowanych pracowników, którzy budują sukces ZPAS. Nasza strategia jest prosta i zrozumiała dla wszystkich, a zarząd i kierownictwo służą pracownikom i odpowiadają za ich sukces. To nic innego jak konsekwentne zarządzanie z szacunkiem. Mimo pandemii nie wstrzymaliśmy inwestycji rozwojowych. Natomiast od początku epidemii podeszliśmy odpowiedzialnie do wdrożenia zasad i procedur, które pozwoliły nam zabezpieczyć pracowników i ich rodziny oraz zapewnić sprawne funkcjonowanie organizacji. Zaangażowanie pracowników pozwoliło na realizację przyjętych założeń sprzed okresu pandemii. Reasumując, główną przyczyną sukcesu są pracownicy, a także nasi klienci i partnerzy biznesowi, którzy docenili nasze rozwiązania.

Jakie są plany i wyzwania ZPAS na najbliższe miesiące, kwartały i lata?

W strategii ZPAS kładziemy nacisk na zrównoważony rozwój. Chcemy odpowiedzialnie wpływać na otoczenie i przyczynić się do poprawy w zakresie ochrony środowiska. Projekty, nad którymi obecnie pracuje nasz dział badań i rozwoju, będą częścią takich rozwiązań. Stawiamy na kompleksowość i innowacyjność zarówno w samym produkcie, jak i wsparciu inżynieryjnym oraz posprzedażowym. Będziemy kontynuowali rozwój serwerowni kontenerowych, magazynów energii, urządzeń depozytowych oraz grzewczo-chłodzących opartych na pompach ciepła. Strategię oparliśmy na wartościach określanych jako szacunek, uczciwość, nieobwinianie i unikatowość. To nie są slogany, lecz konkretnie zapisane działania. Kaskadujemy cele do pojedynczych pracowników, którzy je rozumieją i identyfikują się z nimi. Przy takim podejściu do biznesu nie boimy się żadnych wyzwań. Za dwa lata będziemy obchodzić 50-lecie naszej działalności. Wiem, że największe sukcesy dopiero przed nami.