



# Technologia rządu

*Z Jackiem Papajem, prezesem zarządu i założycielem firmy Comp, rozmawia Marcin Marciniak.*

## **W ciągu 25 lat obecności Comp oraz Computerworld w Polsce doświadczyliśmy wielu zmian. Jak w tym czasie zmieniała się Pana firma?**

Technologie się zmieniają, ale naszym najważniejszym dobrem cały czas są własne produkty. Przez 25 lat nastąpiła olbrzymia zmiana jakościowa – kiedyś wystarczyło sprzedać dużo infrastruktury, by być w czołówce. Teraz sprzęt IT jest w tle, a firma musi mieć własne rozwiązania, bo to wyznacza jej wielkość. Szukaliśmy tożsamości także poza IT, inwestując w rynek kas fiskalnych. Widzimy tu wielką przyszłość i mamy przewagę konkurencyjną.

## **Nie jest nią internet? Nawet internet wszechrzeczy?**

Widzimy, że powstaje wiele spółek garażowych, które budują aplikacje mobilne. To każdy potrafi. Uważam, że nawet banki w klasycznej formie już się skończyły. Ten, kto ma dostęp do klienta, będzie odbierał chleb bankom. Sukces odniesie dojrzała platforma, która umożliwi bezpieczne transakcje i usługi w bardzo wielu punktach, na przykład na stacjach benzynowych. Liczy się dostępność i technologia.

## **Jak ocenia Pan globalizację?**

Dzięki obecności Polski w Unii Europejskiej możemy działać na różnych rynkach, bo wszędzie tam obowiązują te same wytyczne odnośnie do fiskalizacji. Dla porównania w Turcji jest o wiele trudniej, bo tam standardy unijne nie działają. Dla mnie największa zmiana dotyczy właśnie wejścia do UE. Mamy ponad 1,5 tys. ludzi i świetne perspektywy rozwoju na unijnym rynku. Globalizację mamy dopiero przed sobą.

## **Czy zmieniło się Pana podejście do technologii?**

Chociaż korzystam z różnych urządzeń, w tym mobilnych, jestem bardzo konserwatywny. Utrzymałem produkcję mechaniczną w Elzabie. Jest to produkcja w tradycyjnym, dobrym, inżynierskim stylu, włącznie z charakterystyczną wonią oleju maszynowego, właściwą dla zakładów mechanicznych. Powiedziałem ludziom, że

to nam się przyda. Dzięki temu, że mamy własny zakład, nie musimy niczego importować z Chin. Elzab jest świetnym zakładem. Skala produkcji jest tak duża, że opłaca się nam samodzielnie produkować elementy elektromechaniczne. Prowadzimy także produkcję usługową.

## **Wszystko na miejscu?**

Tak, bo to ma sens. Niemcy są eksporterem dlatego, że utrzymali elektromechanikę, chemię i przemysł samochodowy na wysokim poziomie. Obecnie nawet amerykańskie firmy mają strategiczne plany powrotu do USA z produkcją na przykład specjalnych stali. Nie dajmy się zepchnąć do roli konsumenta technologii i planujemy naszą przyszłość. Produkujemy w Chinach tylko wtedy, gdy jest to uzasadnione z punktu widzenia tamtego rynku. W pozostałych przypadkach offshoring nie ma przyszłości. My się rozwijamy i teraz to dalekowschodni producent kas przychodzi do nas, bo my mamy pomysł i biznes.

## **Chmura, usługowe IT - co na to mówi prezes firmy z takim doświadczeniem?**

Mam podejście filozoficzne, wolę, by chmura się ode mnie odczepiła. Obserwuję firmy, takie jak Apple czy Google, które ciągle zbierają informacje, i dochodzę do wniosku, że ja tego nie chcę. Ludzie nie lubią, gdy się ich inwigiluje. Obecnie informację, że ta czy inna twarz pojawiła się na ulicy, można znaleźć na zdjęciach, w internecie. Mam dość nachalnego bombardowania wiadomościami z LinkedIna lub Facebooka. Dla mnie rozwój poszedł zbyt daleko i trzeba nad nim mieć kontrolę. Od strony firmy, zwłaszcza małej i rozproszonej, chmura jest jednak kapitalną sprawą. Wystarczy kawałek szybkiego łącza i nie trzeba kupować infrastruktury, wszystko jest dostępne online. Mam zatem mieszane uczucia.

## **Gdzie są największe problemy i zagrożenia na polskim rynku?**

Bez wątplenia są to okolice Ustawy o zamówieniach publicznych. Jest to największa bolączka. Nawet jeśli

wygrywamy przetarg, to potem następują jakieś sprawy sądowe, odwołania. To mnie czasami przeraża, że można było tak zepsuć ważną przeciwieństwem ustawę. Ogólnie uważam, że to jest chore.

## **Czy może Pan podać przykład?**

System dozoru elektronicznego, tak zwane obrączki. Zrealizowaliśmy olbrzymi przetarg, oddaliśmy wszystko na czas i nie było żadnych problemów. To jedyny taki system w ciągu 25 lat mojej działalności w branży wdrożony bez opóźnienia i zgodnie z warunkami eksploatowany przez 7 lat!!! Czy nie należała się nam jakaś kontynuacja? Rozwinęliśmy własną linię produktów nowej generacji, wydaliśmy sporo pieniędzy. Byliśmy postawieni pod ścianą i atakowani czarnym PR. Oczywiście, wyszliśmy z tego obronną ręką. Czy firma X zrobiła to lepiej? Od skazanych się tego nie dowiemy!

## **Ćwierć wieku temu założył Pan firmę i nadal odnosi Pan sukcesy. Co Pan czuje?**

Comp to moje ukochane dziecko. Wszystko zaczęło się jeszcze od Instytutu Fizyki Polskiej Akademii Nauk. Później za równowartość Toyoty Camry kupiliśmy oprogramowanie defbank. W Rzeszowie zaczął to robić Adam i z naszego oddziału powstało potem Asseco. Ja zawsze wolałem swoją niszę. Gdy kupowaliśmy Elzab, wszyscy się pytali: po co Papajowi kasy fiskalne? Dziś mamy ich pół miliona w Polsce, wartość Elzabu wzrosła 20 razy, a my jesteśmy liderem technologicznym. Technologia rządu.

