

# Aktivity prispôsobujeme špecifikám jednotlivých krajín

Po pôsobení na rôznych pozíciách u jedného z najznámejších výrobcov automatizačnej a riadiacej techniky, ako aj na manažerskom poste v úspešnej projekčno-inžinierskej spoločnosti s aktivitami presahujúcimi hranice Slovenska bol zvolený za riaditeľa spoločnosti Rockwell Automation pre tzv. Czech Cluster, do ktorého pôsobnosti spadajú Čechy, Slovensko, Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko, Srbsko, Chorvátsko a Slovinsko. S Ing. Petrom Rožekom sme sa porozprávali o jeho vízii pre Rockwell Automation v tejto časti Európy.

**Stali ste sa novým riaditeľom spoločnosti Rockwell Automation pre tzv. Czech Cluster. Ako vidíte pozíciu v tomto regióne a na ktoré oblasti sa chcete prioritne zamerať?**

Ak sa na to pozriem cez informácie, s ktorými som sa mal možnosť po svojom nástupe zoznámiť, musím povedať, že to, čo sa v spomínanom regióne urobilo za posledných šesť rokov, bolo veľmi dobré a pomohlo to rozvinúť naše obchodné aktivity rôznymi smermi a rôznymi spôsobmi. Pritom prístup, ako boli naše aktivity riadené, sa maximálne prispôboval špecifikám jednotlivých krajín. Úloha je však jasná. Rozvíjať aktivity v krajinách, kde verím, že Rockwell má potenciál ešte získať istý podiel na trhu, a v krajinách, kde máme vcelku dobré pozície si ich udržať a takisto sa pokúsiť o ich rozšírenie.

**Z doterajšieho vášho pôsobenia máte asi najlepší prehľad o pozícii spoločnosti Rockwell Automation na slovenskom a českom trhu. Ako vnímate teda pozíciu v tomto, pre vás takpovediac domacom teritóriu?**

Myslím si, že Rockwell má na Slovensku aj v Čechách svoje silné miesto aj pozíciu na trhu v presne špecifikovaných segmentoch a typoch zákazníkov, ktorí buď sami využívajú naše pokročilé riešenia a produkty, alebo ich implementujú do nimi vyrábaných zariadení, ktoré následne predávajú svojim zákazníkom. Z tohto pohľadu nemám obavu, že by nedochádzalo k prieniku medzi našou ponukou a dopytom z trhu.

**Spoločnosť Rockwell Automation okrem svojich vlastných predajných kanálov využíva aj sieť ďalších technologických a obchodných partnerov. Aké vlastnosti očakávate od tejto skupiny a aké podmienky by mal takýto partner spĺňať?**

Jednoznačným kritériom pri výbere partnerov, s ktorými Rockwell Automation spolupracuje, je výborná technická expertíza. Presnejšie povedané výborná technická zdatnosť inžinierskeho personálu, ktorý prichádza do kontaktu s konečným zákazníkom. Druhou dôležitou vlastnosťou je obchodná vyspelosť a zrelosť na takej úrovni, aby mali zákazníci pocit istoty, že je to zavedená firma s patričnou finančnou silou. Ak by som mal z tohto hľadiska zhodnotiť našich partnerov na Slovensku, tak sa aj tu riadime našim obľúbeným príslovím, že vždy existuje priestor na zlepšenia. O tom, či budeme túto skupinu partnerov rozširovať, ukáže čas a potreby trhu.



**V ktorých priemyselných oblastiach na Slovensku vidíte Rockwell Automation ako jedného z kľúčových hráčov v oblasti automatizácie a riadenia?**

Niekoľko rokov sa intenzívne venujeme nasadzovaniu riešení pre vodárenský priemysel a vodné odpadové hospodárstvo, cementársky, resp. všeobecne spracovateľský priemysel. Samostatným odvetvím, kde máme aj niekoľko kľúčových zákazníkov, je automobilový priemysel a jeho dodávateľia. Mierne špecifická situácia je u výrobcov originálnych strojov a zariadení, ktorí majú často už od odberateľa, koncového zákazníka predpísané, akými systémami majú byť zariadenia osadené. S mnohými výrobcami strojov na Slovensku komunikujeme aktívne, s niektorými menej a tam opäť vidím veľký priestor na zlepšenie nášho postavenia na trhu. K tomu by nám výrazným spôsobom mohli pomôcť aj zahraniční partneri a experti Rockwell Automation, ktorí majú odborné aj obchodné know-how z tejto oblasti na vysokej úrovni.

**Ako vnímate spoluprácu s technicky zameranými školami a univerzitami na Slovensku a v Čechách? Je to jedna z oblastí, ktorej by ste sa do budúcnosti chceli venovať intenzívnejšie?**

Podľa mne dostupných informácií nejde zatiaľ na Slovensku o zvlášť rozsiahlu spoluprácu, skôr sme vo fáze identifikácie potrieb a požiadaviek, ktoré od nás školy očakávajú. Na druhej strane budeme zvažovať, akým spôsobom tieto aktivity podporiť, aby sme vybudovali schému „win-win“. Prioritou bude, aby takáto spolupráca plnila ciele, ktoré si spoločne so školami vopred stanovíme. V Čechách sa nám veľmi dobre darí spolupráca či už z brnianskou alebo ostravskou univerzitou, veľký progres je aj pri spolupráci pražského vývojového strediska Rockwell Automation s ČVUT.

**Aj keď najnovšie vyhladky na zažehnanie ekonomickej krízy v eurozóne nie sú pozitívne, Slovensko sa nachádza ešte relatívne v dobrej kondícii. Ako vnímate obchodné príležitosti pre Rockwell Automation v strednodobom horizonte?**

Pre mňa je to veľmi komplexná otázka, pretože sa to týka nielen Slovenska, ale všetkých ôsmich krajín, za ktoré som zodpovedný. Iná situácia je v Čechách, iná na Slovensku. Možno je to krátkodobý jav. Kým slovenské hospodárstvo vykazuje rastovú tendenciu, české sklzáva do recesie. Trochu je to paradox, pretože obidve krajiny sú z obchodného pohľadu naviazané na Nemecko, ktoré takisto mierne rastie. Situácia v maďarskom hospodárstve je zlá, vývoj v Rumunsku po jeho vstupe do EÚ a príchode viacerých globálnych spoločností nám naopak vlieva istý pocit optimizmu, pretože tam vidíme veľký priestor na uplatnenie našich technológií. Naopak Bulharsko, ktoré sa tiež stalo členom EÚ, nezaznamenalo doteraz taký silný prílev investícií. Čakáme na vývoj aj v Chorvátsku, ktoré sa pripravuje na vstup do EÚ, určite budeme aktívni aj tam. Ako som už však spomínal, naše aktivity budeme naďalej prispôbovať odlišnostiam jednotlivých krajín a vytvárať také modely nášho podnikania, aby sme v každej z nich získali čo najväčší podiel na trhu s automatizačnou a riadiacou technikou. Moje pôsobenie v Rockwell Automation teda jednoznačne spájam so významným nárastom trhového podielu v regióne strednej a východnej Európy.

*Ďakujeme za rozhovor.*

**Anton Gérier**