



## Dôležitou skupinou sú výrobcovia strojov

Mnoho odborníkov z oblasti automatizácie sa koncom roka 2011 zišlo na 20. ročníku veľtrhu automatizácie organizovanom spoločnosťou Rockwell Automation. Veľkolepej akcie, ktorá trvala tri dni, sa zúčastnilo viac ako 12 000 odborníkov, priemyselných analytikov a novinárov z celého sveta. Ústrednou témou RA Automation Fair boli inteligentné, bezpečné a trvalo udržateľné technológie a riešenia. O plánoch a perspektívach sme sa rozprávali s Thomasom Donatom, regionálnym obchodným riaditeľom pre EMEA oblasť spoločnosti Rockwell Automation.

**Pred niekoľkými rokmi sa prezident EMEA regiónu Hedvig Meas vyjadril o plánovaných aktivitách a perspektívach v našej oblasti. Veľa vecí sa zmenilo. Mohli by ste nám poskytnúť aktuálny prehľad aktivít Rockwell Automation pre centrálnu a východnú Európu? Ako vnímate súčasný trh?**

Hedvig Meas sa vo všeobecnosti vyjadroval o veľkých možnostiach na rozvíjajúcich sa trhoch. EMEA sa skladá z Európy, Stredného východu a Afriky. V posledných rokoch sa vo vašom regióne udiali mnohé zmeny. V poľských Katoviciach sme napríklad otvorili nový výrobný závod, v ktorom pracuje okolo 500 ľudí a plánuje sa jeho ďalšia expanzia. Na Slovensku sme zamestnali nových obchodníkov a projektantov. Podobne sme pristúpili k zmenám aj v Prahe. Prijali sme nových projektových manažérov a opäť sme rozšírili naše vývojové centrum. Zopár aktivít sme rozbehli aj v juhovýchodnej Európe. Naše priority sa z hľadiska investícií nezmenili. Obchodné zastúpenie sme neredukovali – práve naopak. Konkrétne v Rusku sme ponúkli prácu množstvu nových ľudí. Podľa ukazovateľov za posledné tri roky tieto trhy rapídne expandujú a sú čoraz vyspelejšie.

**Podľa týchto aktivít vidieť, že EMEA trhy sú pre vás dôležitejšie ako predtým.**

Globálny pohľad na EMEA región za posledných päť rokov poukazuje na významný rast. Očakávame, že v najbližšom období dosiahneme na rozvíjajúcich sa trhoch nárast až 50 %.

**Môžete spomenúť špecifické priemyselné odvetvia, v ktorých bol nárast najväčší?**

Ťažko sa dá odpovedať konkrétne, nárast závisí od krajiny. V Rusku je najsilnejším ťahúňom plynárenský a energetický priemysel. V Poľsku to je rôznorodejšie, pretože to zodpovedá veľkosti trhu. Veľa sa investovalo do CPG (Consumer Product Good – rýchloobrátkový spotrebný tovar) a nesmiem zabudnúť ani na automobilový priemysel. Mnoho investícií prišlo do juhovýchodnej Európy, kde je kúpna sila stále silnejšia.

**V Poľsku má Rockwell priame regionálne zastúpenie pre kľúčových klientov, no zároveň spolupracuje s ďalšími firmami. Pracujete s klientmi priamo alebo cez partnerov?**

V Poľsku spolupracujeme s viacerými väčšími partnermi, pretože je to veľká krajina. Dosiahneme tak lepšiu dostupnosť nášho produktu a naši partneri zároveň ponúkajú aj iné, doplnkové produkty. Pre našich partnerov sme vyvinuli špeciálny model spolupráce. Očakávame určitý rast a určité investície. Všetko však závisí od trhu. Mixovaný model spolupráce sme zaviedli na Slovensku, v Čechách a v Maďarsku, kde takmer vo všetkom spolupracujeme s našimi partnermi.

**Ako vyzerá spolupráca v celosvetovom meradle?**

V USA pracujeme nepriamo. Takmer 95 % „obchodu“ riešime cez sieť našich partnerov.

### Čiže vy dodávate iba produkty a nie riešenia?

Dodávame riešenia a predávame produkty. Dodávateľský reťazec majú na starosti naši obchodní partneri.

### Pred tromi rokmi ste v Európe predávali výhradne iba vašim globálnym partnerom. Aká je situácia teraz?

V poslednom období sme dosiahli značný podiel na trhu. Naši globálni zákazníci tiež importujú do krajín, ako Slovensko alebo Maďarsko. Preto sme sa zamerali aj na koncových používateľov. Všetkým poskytujeme rovnakú podporu, a preto nezabúdame ani na globálne spoločnosti. Našou ďalšou dôležitou cieľovou skupinou sú výrobcovia strojov (OEMs).

### Ako sa vaša stratégia v Európe odlišuje od tej v USA? Akú pozíciu na trhu by ste chceli dosiahnuť?

Samozrejme, že aj v Európe by sme chceli byť číslo jeden. V Nemecku však najlepší nikdy nebudeme, keďže naším najväčším globálnym konkurentom je Siemens. Na druhú stranu musím povedať, že v Európe je veľa iných silných hráčov. Dobrú pozíciu máme v Dánsku a zaujímavý trhový podiel sme získali v Anglicku.

### Zákazníci v Európe sú zvyknutí používať osvedčené „európske“ riešenia.

Za nás zase hovoria čísla. V Anglicku a vo Švajčiarsku sme získali 4 % podiel trhu. Naša automatizácia rastie 1,9-krát rýchlejšie, a to rozprávam iba o produktoch. Od našich klientov sme získali údaje, ktoré hovoria o raste našich riešení. Vo východnej Európe veríme škálovateľnosti našich produktov. Zameriavame sa na určité typy priemyslu – plynárenský priemysel, alternatívne energie a, samozrejme, automobilový priemysel, kde je Rockwell Automation tradične silným hráčom. Automobilový priemysel sa zotavuje a automobilové spoločnosti začali znova investovať. Napríklad Ford postavil v Rumunsku nový výrobný závod. Globálne spoločnosti ožili aj v Rusku.

### Vaša spolupráca so spoločnosťou CISCO znamenala posun od elektrotechnického vybavenia k riadeniu, softvéru a komunikácii?

To je naša stratégia. Rockwell Automation sa zameria na riadenie, energie a komponenty. Ak sa pozriete na elektromotory alebo elektromechanické súčiastky, tak vidíte, že trh je už presýtený.



### Aká je vaša stratégia na získanie klienta, ktorý je „zvyknutý“ využívať iné produkty? Zaujímavým produktom alebo dobrým partnerstvom?

Používame zmiešanú stratégiu. Pre našich partnerov – systémových integrátorov, distribútorov a poskytovateľov riešení – sme vyvinuli špeciálny program. Zameriavame sa na určité segmenty priemyslu. Pre zákazníka sú dôležité náklady životného cyklu, pretože používa „jednorazové nízke investície“. K výrobcovi strojov treba pristupovať odlišným spôsobom – jednoduchá integrácia, jednoduché rozhrania a efektívne technológie.

### Vyhľadávajú klienti z Európy riešenia z USA?

Samozrejme. Medzi dôležitých partnerov patria medzinárodní výrobcovia strojov.

### Aké výrobné perspektívy môžeme očakávať v EMEA regióne?

Ako príklad uvediem Turecko. V krajine žije 57 miliónov obyvateľov a populácia je mladá. Očakávame, že čoskoro začnú míňať viac peňazí na lepšie autá či elektroniku. Pre rozvojový turecký trh je to dobré znamenie. Krajiny ako Slovensko alebo Česká republika už rozvojové trhy nie sú. Majú potenciál, do krajín putujú investície, ale nepredstavujú také možnosti ako veľká ekonomika Poľska alebo menej rozvinuté trhy Rumunska alebo Turecka.



### Všade sa zase rozpráva o kríze. Ako to vidíte vy?

Ľudia o kríze rozprávajú už šesť alebo sedem mesiacov. Čo sa týka nás, my momentálne krízu necítíme.

### Je to teda psychologická záležitosť?

Áno aj nie. Doteraz to bola psychologická záležitosť. Teraz je však vidieť prvé náznaky nižších investícií. Skôr alebo neskôr sa rast spomalí. Globálni výrobcovia strojov už teraz vidia nižšie objednávky. Môj osobný názor je, že v priebehu ďalších štyroch alebo piatich mesiacov bude úroveň výroby ešte stále vysoká. Nemôžem však špekulovať o tom, čo sa stane v máji alebo v júni 2012.

Ďakujem za rozhovor.

Martin Karbovanec