



Dobrý inžinier myslí do budúcnosti

Máj patril mnohým podujatiam z oblasti automatizácie, na ktorých ATP Journal ako mediálny partner nemohol chýbať. Jednou z takýchto akcií bola Automation University Classic spoločnosti Rockwell Automation. Podujatie bolo zamerané na široké priemyselné spektrum s dôrazom na úspory energií v potravinárskom priemysle, chémii a petrochémii a výrobe energie. Návštevníci mali možnosť spoznať novinky, trendy a technológie, či už od spoločnosti Rockwell Automation alebo jej partnerov. O význame a smerovaní Automation University sme sa porozprávali s prezidentom Rockwell Automation pre EMEA región – Hedwigom Maesom.

Organizujete Automation Fair, Automation University Classic a Automation University Special. Sú medzi nimi rozdiely?

V Spojených štátoch máme každoročne Automation Fair, ktorý je našim najväčším celosvetovým podujatím. Na starom kontinente realizujeme podujatia európskym spôsobom. Na rozdiel od USA, v Európe sa nerozpráva len jedným jazykom. Rockwell Automation Fair Europe by bolo zaujímavé podujatie, ale mnoho zákazníkov by na podujatie nepricestovalo. Preto sa snažíme zamerať na konkrétne krajiny. Naším cieľom je realizovať každoročne niekoľko podujatí vo vybraných európskych krajinách, čo sa nám úspešne darí. Ďalšiu množinu tvoria podujatia menšieho rozsahu s názvom Automation University Special. Výber lokality závisí od rôznych faktorov ako je napríklad dôležitosť trhu, poloha alebo očakávania od zákazníkov.

Návštevníci môžu vidieť na všetkých podujatiach rovnaké produkty a technológie?

Ak uvedieme na trh nejakú novinku, návštevníci ju majú možnosť vidieť na najbližšom možnom podujatí Automation University. Napríklad v Brne predstavujeme nové riadiace systémy strednej triedy. Samozrejme, novinky predstavujeme celosvetovo, či už sa jedná o Európu, Blízky východ alebo Afriku. Na podujatí tohto druhu však majú návštevníci možnosť dozvedieť sa a vyskúšať si produkty a technológie dôkladnejšie. Predstavujeme naše celé portfólio, ale na niektoré produkty kladieme väčší dôraz.

Cieľom Automation University je získať nových klientov, vzdelávať návštevníkov alebo predstaviť svoje technológie?

Cieľom je kombinácia všetkých troch faktorov. Na technických workshopoch majú návštevníci možnosť otestovať naše produkty v spolupráci s našimi expertmi v oblasti bezpečnosti, výrobných technológií alebo integrovanej architektúry. Môžu viesť diskusie

o súčasných a nových technologických trendoch a možnostiach aplikácie. Môžu sem prísť odborníci priamo z výrobných podnikov a my im pomôžeme vyriešiť ich technické problémy. Na druhej strane dúfame, že získame aj nových klientov, ktorí rozmýšľajú o automatizácii a chcú vedieť aké sú naše možnosti alebo aké sú výhody našich produktov v porovnaní s konkurenciou. Chceme mať spokojných súčasných zákazníkov. Zároveň chceme rozširovať náš biznis a preto potrebujeme nových klientov. To je jeden z cieľov Automation University.

Na prednáške pred našim rozhovorom som sa zúčastnil prezentácie spoločnosti IKO z Kanady, ktorá má závod na výrobu šindľá v Senici. Spomínali, ako navštívili pred tromi rokmi Automation University v Brne a vaše produkty a riešenia ich presvedčili. Ako?

Pred tromi rokmi som sa s nimi stretol osobne presne tu, v Brne. Prechádzali sa po výstavnej ploche a pýtali sa našich špecialistov. Pýtali sa na rozličné technológie, na aplikačné možnosti, na bezpečnosť. Dávali veľa otázok. Naše odpovede a skúsenosti asi rozhodli. Toto je dobrý príklad nového zákazníka.

Máme za sebou polovicu prvého dňa Automation University. Ak sa pozriete na výstavnú plochu cítite spokojnosť?

Rád by som tu strávil viac času, ale mám veľmi málo času. Každopádne, po každej Automation University, či to je Taliansko, Nemecko alebo Česko, zhodnotíme množstvo návštevníkov, počet nových kontaktov a klientov. Musím však povedať, že som veľmi spokojný s počtom prihlásených ľudí. Brno má ideálnu polohu a dobré priestory. Za hladký priebeh vďačíme aj tímu ľudí z Rockwell Automation Česká republika. Aj zajtrajšok bude podobného rázu.

Na výstavnej ploche som okrem českého a slovenského jazyka počul aj Poliakov, Bulharov, Rumunov.

Východná Európa je dôležitou súčasťou trhu a je to potenciál na rast. Preto sú medzi pozvanými aj ďalšie krajiny Východnej Európy.

Do EMEA regiónu patria rozdielne oblasti – Východná Európa a Afrika. Aj váš prístup k trhom musí byť teda odlišný.

Dôležitý je jazyk. Na trhoch v Amerike sa používa iba angličtina. V EMEA regiónoch je každá krajina iná, preto sa zameriavame na každú krajinu zvlášť. Nemôžete jednoducho povedať, že krajiny sú rovnaké. Zoberme si napríklad Škandináviu – krajiny sú síce podobné, ale majú odlišnú mentalitu. Preto sa stále sústreďujeme na každú krajinu osobitne. Myslím si, že ak chcete byť úspešní, je takýto prístup nevyhnutný. Vo Východnej Európe analyzujeme veľkosť trhov a trhové možnosti. Rockwell Automation má globálnych zákazníkov pôsobiacich v rôznych priemyselných odvetviach, ktorí chcú investovať do krajín EMEA. Títo zákazníci chcú používať rovnaké technológie, rovnaké služby a rovnaký servis. Týmto sa dostávam k poslednému dôležitému bodu – k našim partnerom. Zopár projektov realizuje Rockwell Automation sám, no viac ako 60% realizujú naši partneri.

60% je zaujímavé číslo. Na akom princípe funguje vaša spolupráca s partnermi?

V niektorých krajinách máme veľmi dobrých partnerov. Stále záleží na rozhodnutí klienta. Ak klient postaví nový výrobný závod alebo modernizuje výrobnú linku a má vo svojej blízkosti dobrého lokálneho partnera či integrátora, projekt vyriešia spolu. Ich rozhodnutie rešpektujeme. Ak zákazník povie, že nemá vo svojom okolí žiadneho partnera, integráciu zabezpečuje priamo Rockwell. Niekedy fungujeme ako tím. Lokálny integrátor má vedomosti o svojom okolí lepšie ako my.

O Slovensku sa hovorí, že je montážny závod Európy. Aký je váš názor?

Je nesporné, že Slovensko má dôležitú pozíciu v oblasti automobilového priemyslu v Európe. Automobilový priemysel však vytvára ďalšie pracovné príležitosti a výrobné aktivity. Preto je slovenský trh stále zaujímavý. Nepovedal by som, že Slovensko je montážny závod Európy, ale okrem Nemecka a Francúzska, je Slovensko



jedným z najsilnejších trhov v oblasti automobilového priemyslu. A ak hovorím automobilový priemysel, nemyslím tým len autá. Na Slovensku je dobrá základňa technicky vzdelaných ľudí.

Na minuloročnom Automation Fair v Chicago som sa rozprával s p. Donatom (obchodným riaditeľom pre región Severnej Európy), ktorý sa vyjadril, že Slovensko, Česká republika a Poľsko už nie sú rozvojové trhy. Zamerali ste sa na Rumunsko a Turecko. Zmenila sa vaša stratégia?

Thomas Donato mal pravdu. Slovensko, Česko a Poľsko už nepovažujeme za rozvojové trhy – tieto krajiny sú už na inej úrovni – dokonca majú vyšší rast ako niektoré krajiny západnej Európy. Keďže chceme rásť s trhom, sú tieto krajiny pre nás veľmi dôležité. Rumunsko má potenciál, ale potrebuje investovať do infraštruktúry. Obrovské možnosti má turecký trh, ktorý sa každým rokom zlepšuje. Neznamená to, že sa na zvyšné krajiny nepozerať s rovnakou vážnosťou. Väčší rast s menším objemom znamená to isté ako menší rast s väčším objemom.

Pred našim rozhovorom ste mali prednášku, v ktorej ste spomenuli, že Rockwell Automation je najväčší poskytovateľ bezpečnostných produktov a riešení. Jedným dychom ste dodali, že Európa má najlepšiu úroveň bezpečnostných štandardov. Ako to, že americká spoločnosť má v ponuke najviac bezpečnostných riešení?

Najväčšiu konkurenciu v oblasti bezpečnosti tvoria práve európske spoločnosti. Z pohľadu legislatívy, štátnych nariadení, noriem a politiky je Európa číslom jedna v porovnaní so zvyškom sveta. Ešte pred vznikom eurozóny mali jednotlivé štáty silné normy. Európa má dobrých inžinierov a špecialistov. Dobrý inžinier myslí do budúcnosti. Pozrie sa na výrobnú linku a myslí na to, ako vylepšiť bezpečnosť. Po príchode eurozóny vznikli záväzné pravidlá platné pre celú Európu. Zvyšok sveta túto úroveň ešte nedosiahol. My sme sa vybrali cestou akvizícií v oblasti bezpečnosti, a to nielen bezpečnostných prvkov, ale aj bezpečnostných systémov. Pred štyrmi rokmi sme kúpili anglickú spoločnosť ICS Triplex zameranú na bezpečnostné aplikácie v oblasti zemného plynu a ropy. Týmto nákupom sme posilnili naše portfólio. Vyvíjame bezpečnostné produkty a zameriavame sa na akvizície. Ak skombinujeme naše technológie s bezpečnostnými prvkami a bezpečnostnými systémami, vznikne rozsiahle portfólio integrovanej bezpečnosti.

Posledná analýza spoločnosti Frost & Sullivan hovorí o trendoch v automatizácii na najbližšie obdobie. Slová ako inteligentná výroba, udržateľnosť a bezpečnosť sa v reporte objavujú najčastejšie. Vy ich máte vo svojom mottle. Náhoda?

Nie je pre mňa prekvapením, že Frost & Sullivan sa pri tvorbe reportu pozerá na výrobné spoločnosti z oblasti automatizácie. Veľa spoločností teraz rozpráva o udržateľnosti alebo zelených technológiách. Prečo? Pretože potrebujeme znižovať emisie a spotrebu energie, musíme byť efektívnejší a musíme dodržiavať zákony. Je preto logické, že spoločnosti za zamerali na tieto technológie a využívajú ich vo svojich dlhodobých stratégiách. Frost & Sullivan pri tvorbe analýzy čerpá z týchto zdrojov. Bezpečnosť, udržateľnosť a inteligentná výroba sú pojmy, o ktorých nielen rozprávame, ale máme aj veľmi zaujímavé praktické aplikácie.

V analýze sa spomína aj razantný prienik softvéru do automatizácie. Čo bude predstavovať budúcnosť automatizácie? Softvér alebo hardvér?

Ak mám byť úprimný, na túto otázku zatiaľ nepoznám odpoveď. Dva až päť rokov potrvá kým sa masívne rozšíria bezdrôtové aplikácie v priemysle. Raketovým tempom na rebríčku dôležitosti stúpa bezpečnosť. Ak máme ERP systém prepojený s riadiacim systémom priamo vo výrobe a do týchto systémov vstupujú ďalšie podsystemy, musíte zvýšiť bezpečnosť svojej prevádzky. Podľa mňa hardvér určite nevyumizne. Nové hardvérové technológie sa na trhu budú objavovať. S jedným rozdielom: na rovnakej hardvérovej platforme bude implementovaných čoraz viac softvérových riešení.

Ďakujem za rozhovor

Martin Karbovanec