



## Zákazníci si cenia alternatívu

Svoje pôsobenie v strednej Európe naštartovali v Prahe. Nadviazali strategické partnerstvá v Čechách a na Slovensku. Expandovali do Poľska a otvorili novú pobočku v Rumunsku. Všetky tieto aktivity uskutočnili ešte v priebehu roku 2011. V Európe plánujú postaviť vývojové centrum a výrobné závody. Spoločnosť NOARK Electric, výrobca elektrotechnických komponentov, si za tú krátku dobu stihla na trhu vybudovať zaujímavú pozíciu. O produktoch, plánoch a ďalšom rozvoji sme sa rozprávali s Country Sales manažérom NOARK Electric, Radkom Svrdlinom.

**Spoločnosť NOARK má regionálne pobočky v Chicagu, v Šanghaji a v polovici minulého roka otvorila ďalšiu v Prahe. Prečo práve Praha?**

Prahu jsme si zvolili především pro její strategickou polohu v srdci Evropy, zároveň první zastoupení v Evropě bylo založeno právě v České Republice, následně pak na Slovensku a v dalších zemích.

**Ako sa odlišuje obchodná stratégia v týchto regionálnych pobočkách?**

Strategie se liší především specifickými rozdíly trhů a obchodních partnerů. Šanghaj je centrem pro asijské trhy, na kterých společnost působí již řadu let. V Chicagu se nachází zastoupení pro Spojené státy americké a Kanadu, kde společnost začala působit před rokem. Oproti tomu pražská pobočka byla založena teprve v říjnu minulého roku jako centrální kancelář pro evropské trhy. Evropa je nesmírně specifická, především velkým množstvím zcela rozdílných trhů na malém území, rozdílnou legislativou a různorodostí potřeb jednotlivých zákazníků.

**Má stredná a východná Európa stále veľký potenciál?**

Jsme přesvědčeni, že jednoznačně ano. Myslím si, že se naše produkty mohou právě díky kombinaci vysoké kvality, pětileté záruky a příznivé ceny na těchto trzích rychle prosadit.

**Jedným z vašich cieľov bolo získanie strategických partnerstiev s lokálnymi firmami. Máte nejaké konkrétne výsledky zo Slovenska?**

Na Slovensku jsme navázali spolupráci se společností Hagard Hall, která je největším elektrotechnickým velkoobchodem na Slovensku.

V současné době na všech jejích pobočkách probíhají prezentační dny, v rámci kterých představujeme zákazníkům své produkty.

**Zameriavate sa na konkrétne priemyselné odvetvia?**

Naším cílem je být v budoucnu komplexním dodavatelem elektrotechnických výrobků a řešení pro všechny segmenty. Ať již pro nejjednodušší domovní instalace, přes produkty pro obnovitelné zdroje, distribuci a řízení energie až po čistě průmyslové a automatizační aplikace.

**Akým spôsobom chcete konkurovať firmám, dlhú dobu pôsobiacim v našom regióne? Zákazníci sú zvyknutí na stabilných a známych „hráčov“.**

Naší obchodní strategií je nabídnout zákazníkům nadstandardní servis, na který jsou zvyklí od velkých společností. Ale zároveň i kvalitní produkty, které garantujeme jako jediní na trhu 5letou zárukou a v neposlední řadě i zajímavou cenou našich produktů. Především se snažíme naslouchat našim zákazníkům a respektovat jejich potřeby.

**Čo vám zákazníci najčastejšie hovoria? Aké sú ich potreby?**

Oceňují především alternativu běžných značek. Vysoká kvalita garantovaná pětiletou zárukou, individuální přístup k zákazníkům jsou jistě našimi devizami.

Kvalita je stále na prvním místě, ale na trhu se čím dál více projevuje tlak na cenu. My přinášíme vysokou kvalitu za rozumnou cenu.

## **Ponúkate záručnú dobu päť rokov, sú však vaše výrobky kompatibilné s konkurenčnými?**

Naše výrobky se řadí po bok nejvýznamnějších značek na jednotlivých trzích, na kterých působíme. Veškeré naše produkty splňují požadavky příslušných norem, vedle povinných certifikací CE jsou podrobeny i zkouškám národních zkušeben, např. EZÚ Praha (značka ESČ).

## **Ponúkate len produkty alebo aj komplexné riešenia?**

V současné době jsou to produkty, ale jedna z předchozích odpovědí napovídá, že naše budoucí ambice jsou mnohem větší.

## **Aké méty by chcela spoločnosť NOARK dosiahnuť v najbližšom období?**

Na konci loňského roku se nám podařilo prodat 500 tisíc pólů instalačních jističů. V nejbližším období máme cíl pokořit první milion prodaných pólů.

## **Západná Európa vás neláka?**

Nelze říct, že by nás západní Evropa nezajímala. Postupný výběr zemí, na jejichž trhy v daném okamžiku vstoupíme, je součástí naší strategie.

## **Čím sa bude zaoberať vývojové centrum, ktoré máte v pláne postaviť v Českej republike?**

Vývoj bude z velké části zaměřen na produkty, které jsou specifické pro Evropu a dílčí evropské trhy.

## **Aké produkty sú špecifické pre Európu?**

Z celoevropského pohledu ve srovnání např. s USA a Kanadou najdeme mnoho odlišností v normách, vlastních distribučních soustavách atd. Domovní rozváděč na Slovensku vypadá zcela jinak než v USA. Pro technicky založené čtenáře uvedme i jeden výrobový příklad. Porovnejte si, jaké zařízení se skrývá pod pojmem proudový chránič v kontinentální Evropě a jaké v USA.

Z lokálního pohledu je i Evropa samotná velice různorodá v potřebách a požadavcích na produkty. Byť v rámci EU lze prodávat všude vše, stále to neznamená, že vše najde reálné uplatnění i v každé zemi. Souvisí to se zvyklostmi elektrikářů, přístupem k řešení dané aplikace, s vyspělostí energetických sítí v jednotlivých zemích, ale například i do značné míry stále se lišícími předpisovými normami a zákonnými požadavky. Naše snaha je tedy proto být při vývoji jednotlivým trhům blíže a více zohlednit jejich individuální požadavky.

## **V strednej a východnej Európe vraj chcete vystavať výrobné závody. Môžeme ich očakávať aj na našom území?**

Umístění výrobních závodů je závislé na nabídce vhodné lokality, dostupnosti kvalifikované pracovní síly a mnoha dalších nejenom ekonomických parametrech. V tuto chvíli nevyklučujeme, že jedna z možných variant je i Slovensko.

## **Všimol som si, že navštívíte medzinárodný veľtrh AMPER 2012. Chcete sa tam predstaviť ako firma komplexne alebo máte pre návštevníkov pripravené nejaké špeciálne novinky?**

Letošní veletrh Ampér je pro společnost Noark Electric Europe evropskou veletržní premiérou. Při této příležitosti chceme představit návštěvníkům veletrhu především společnost a značku NOARK. Dá se říci, že společnost Noark je na letošním veletrhu novinkou sama o sobě.

## **Prikladáte veľtrhom veľkým význam? Alebo inak. Čo si myslíte o stave a smerovaní veľtrhov v našom regióně?**

Veletrh Ampér 2012 je pro nás významnou akcí, na které máme příležitost se představit široké veřejnosti a věříme, že do Brna na veletrh Ampér zamíří také mnoho návštěvníků ze Slovenska.

## **Uvidíme vás aj na iných veľtrhoch?**

V letošním roce se chystáme ještě na několik dalších mezinárodních veletrhů v Evropě. Zmínil bych například na podzim veletrh ENERGETAB v Polsku nebo IEAS v Rumunsku.

## **Akým spôsobom prebieha certifikácia výrobkov?**

Certifikace je složitý technický a byrokratický proces. Lze ji rozdělit do několika stádií. Prvním je provádění testů dle specifikací norem v průběhu vývojové fáze výrobku. To je čistě interní záležitost. Oficiální certifikace začíná v okamžiku, kdy jsou výrobek a jeho výrobní linky připraveny pro sériovou výrobu. Tato část je jedinou ze zákona povinnou certifikací. Sestává se z certifikace výrobku a výrobního závodu. Provádí jí vybrané zkušebny s padající do systému s akreditací pro provádění zkoušek dle postupů CB a CCA. V našem případě pak ještě nad rámec požadavků provádíme certifikace ve vybraných národních zkušebnách jako je EZÚ Praha s. p. V neposlední řadě jsou interně prováděny testy dle specifikací norem i našich vnitřních předpisů za účelem průběžné kontroly a zdokonalování našich výrobků.

## **Rozdielne regióny potrebujú rozdielne certifikáty. Aké certifikáty musia mať výrobky?**

Použijeme-li na území Evropské Unie slůvko „musí“, tak se v našem oboru v případě 99% výrobků jedná o certifikaci pro zajištění shody CE. Vyjádřeno více technicky, jedná se o certifikaci v systému CCA dle vybraných evropských direktiv (ty jsou a musí být převzaty do právních systémů všech členských zemí, např. v podobě zákona či Nařízení vlády) a příslušných výrobových EN norem. Chcete-li ale respektovat přání zákazníků, potřebujete i certifikáty národní.

## **Koncom minulého roku ste otvorili ďalšiu pobočku v Rumunsku, o ktorom sa tvrdí, že má veľký potenciál.**

Rumunsko je bez sporu země, jejíž potenciál bude do budoucna neustále růst.

## **Regionálna pobočka v Bukurešti sa má zamerať hlavne na fotovoltiku?**

Nedá se říci, že by hlavní zaměření pobočky v Bukurešti byla fotovoltaika. Samozřejmě v závislosti na potenciálu projektů zaměřených na obnovitelné zdroje, se bude obdobně jako v minulosti v Čechách nebo na Slovensku, přesouvat i do jihovýchodních zemí. A to nejen do Rumunska, ale i Bulharska a dalších zemí.

## **Trh s fotovoltikou v strednej Európe je už presýtený?**

Trh s fotovoltaikou ve střední Evropě byl silně ovlivněn dotační politikou danou kvótami EU pro výrobu z obnovitelných zdrojů. Do budoucna však je i nadále prostor pro projekty menších a středních výkonů. Typickou ukázkou je např. situace v Německu.

## **Situácia v Nemecku?**

Porovnáte-li, co se dělo v posledních několika letech v Česku a na Slovensku, lze to z velké míry charakterizovat jako hon na instalovaný výkon motivovaný především podpůrnými programy. Naproti tomu v Německu je trh relativně stabilní a velké procento instalací jsou nízkovýkonové aplikace na rodinných domech. A pokud se majitelů těchto malých elektráren zeptáte na důvod, proč takovouto investici provedli, nejčastější odpovědí bude, že chtěli přispět k ekologii. Zmínku o dotacích zpravidla neuslyšíte. To lze vyjádřit i čísly. V loňském roce je statisticky průměrný nově instalovaný výkon na jednu aplikaci méně než 30 kW a to při celkovém objemu mnoha GW. K tomuto přístupu ještě střední a východní Evropa nedospěla. Zda dospěje, ukáže čas. Ale celosvětové trendy mají jasný směr.

## **Aké sú vaše plány v strednodobom horizonte? Chcete ďalej expandovať alebo sa chcete sústrediť na vývoj nových produktov?**

Obojí spolu úzce souvisí. Vysoké strategické cíle naší společnosti vyžadují kombinaci obojího.

## **Aké trendy pre oblasť komponentov nízkého napätia očakávate v roku 2012?**

Očekáváme, že i nadále bude narůstat tlak na cenu výrobků a projektů, který je vyvoláván investory a ne příliš optimistickými prognózami hospodářství pro letošní rok.

*Ďakujem za rozhovor.*

**Martin Karbovanec**