

Budúcnosť je v priemyselnej automatizácii a racionalizácii spotreby energie

Na internom veľtrhu popredného svetového poskytovateľa automatizačných riešení Schneider Electric v Seville sa objavil aj člen vrcholového manažmentu a viceprezident pre divíziu výroby a technológií Alain Marbach. Využili sme príležitosť a urobili s ním krátky rozhovor.

Na ktoré oblasti sa chce Schneider Electric v blízkej budúcnosti sústrediť?

Uplatnenie vidíme každopádne v produktoch priemyselnej automatizácie, pretože strojárstvo sa nachádza stále vo fáze rastu. Podobne aj v technických riešeniach racionalizácie a efektívnosti spotreby elektrickej energie. Na tomto poli sa chceme sústrediť na týchto päť základných platforiem: bezpečné a spoľahlivé zdroje energie, energetická efektívnosť, automatizácia budov, bezpečnostné aplikácie budov a komponenty pre opakované aplikácie. Tieto platformy by mali v budúcnosti spolu so súčasnými aktivitami tvoriť jadro našej činnosti. Tri z nich priamo podporujú filozofiu trvalého vývoja a vzťahujú sa na trhy, ktoré vykazujú momentálny ročný nárast 6 až 10 %. Platforma energetickej efektívnosti vyvíja produkty a poskytuje služby monitorovania využívania energie a takisto zlepšuje energetický výkon v elektrických inštaláciách. Platforma techniky automatizácie budov sa zaoberá vývojom a výrobou prvkov, ako sú napr. automatické natáčanie žalúzií alebo regulácia teploty s cieľom redukcie energetických strát. Platforma spoľahlivých dodávok energie nepriamo ovplyv-

ňuje výber energetických zdrojov a energetický manažment. Záruka neprerušiteľných zdrojov energie vyžaduje aktualizáciu a optimalizáciu elektrických systémov, čo priamo generuje energetické úspory.

Akú dôležitosť prikladáte trhu s domovými inštaláciami?

Po prvé, dôležitý je preto, že je súčasťou súčasnej stratégie spoločnosti. A po druhé, z obchodného hľadiska je jeho význam nesporný. Predaj v ňom dosahuje význačný podiel. Výrobou a predajom domovej inštaláčnej techniky sa zaoberá relatívne veľký počet spoločností, pričom ide o oblasť s dobrou ziskovosťou.

Čo pre firmu znamená región východnej Európy? Vidíte ho len ako nový trh odbytu, alebo sem plánujete presunúť aj nejaké výrobné prevádzky, prípadne zriadiť vývojové centrá?

V súčasnosti už máme niekoľko výrobných závodov vo východnej Európe v Bulharsku, Maďarsku, Českej republike, Poľsku a Rusku. Dovedna to je desať až dvanásť závodov a aj tento fakt hovorí o tom, že východná Európa je pre nás dôležitým regiónom. V tomto trende chceme, samozrejme, naďalej pokračovať.

Aký je pohľad Schneider Electric na účasť na národných či medzinárodných veľtrhoch? Plánujete sa ich naďalej zúčastňovať alebo budete uprednostňovať skôr interné veľtrhy, akým je aj Initi@tive 2005?

Všeobecný trend vo svete je taký, že veľké firmy sa prestávajú zúčastňovať národných veľtrhov a výstav. Súčasná stratégia spoločnosti sa začína zameriavať skôr na vlastné interné podujatia, akým je aj toto. Dôvod je v podstate veľmi jednoduchý. Sortiment produktov, ktoré Schneider Electric ponúka, je nesmierne bohatý, sme schopní zorganizovať s ním vlastný malý interný veľtrh. Efektívnosť takéhoto podujatia je vysoká, zákazníci a partneri majú možnosť nadviazať užšie kontakty a hlbšie sa zoznámiť s našimi výrobkami.

Branislav Bložon



Alain Marbach