

FLORENTINA TOTTH:

“Nevoia de eficiență energetică a sporit vânzările Schneider Electric România”

“Companiile și populația au fost tot mai preocupate, pe timp de criză, de reducerea consumului de energie”

Vânzările Schneider Electric în România au crescut în perioada crizei, pe fondul unei preocupări tot mai mari a companiilor și populației pentru reducerea consumului de energie, ne-a declarat, într-un interviu, Florentina Totth, directorul pentru România și Republica Moldova al Schneider Electric. O casă a viitorului trebuie să consume mai puțină energie decât produce, asigurându-le, în același timp, locatarilor un nivel maxim de confort, consideră doamna Totth, care ne-a spus că, în viziunea sa, din garajul unei “case a viitorului” nu trebuie să lipsească automobilul electric. Deși România stă bine la capitolul energiei din surse regenerabile, mai are mult de lucru în celelalte direcții, printre care eficiența energetică a clădirilor. În opinia directorului pentru România și Republica Moldova al Schneider Electric, sunt necesare inițiative legislative și programe care să faciliteze investițiile în soluții de eficiență energetică pentru clădirile rezidențiale, unde bugetele sunt mai reduse.

Reporter: Cum caracterizați cererea din partea companiilor pentru eficientizare energetică? Dar din partea persoanelor fizice?

Florentina Totth: Cererea pentru soluții de eficientizare energetică a crescut constant în ultimii ani, atât din partea companiilor, cât și în sectorul rezidențial. Pe de o parte, companiile au fost nevoite, în contextul crizei economice, să caute soluții pentru reducerea costurilor, iar optimizarea consumului de energie reprezintă o metodă inteligentă și avantajoasă pentru a atinge acest tip de obiectiv.

În același timp, există și pe piața din România o tendință de consolidare a politicilor de responsabilitate socială ale marilor companii, acestea incluzând obiective ambițioase de reducere a impactului asupra mediului înconjurător, iar eficiența energetică poate contribui la acest lucru.

Reporter: Ce produse pentru eficientizare energetică oferă Schneider Electric?

Florentina Totth: Schneider Electric oferă echipamente și soluții pentru cinci piețe finale: energie și infrastructură, industrie, clădiri comerciale, centre de date și rezidențial. Oferta companiei în zona de eficiență energetică și management al energiei este variată – cuprinzând de la senzori de prezență și variatoare de intensitate luminoasă la solu-

ții complexe care permit reducerea cu până la 30% a consumului de energie, iar această ofertă este extinsă constant pentru a răspunde nevoilor clienților din toate aceste piețe.

Pentru clădirile comerciale și rezidențiale, Schneider Electric oferă soluții bazate pe standardul internațional KNX, care combină toate funcțiile clădirii într-un singur sistem inteligent. Cel mai recent lansată soluție de acest tip dedicată sectorului rezidențial este preconfigurată pentru a transforma locuințele în case inteligente, aplicabilă apartamentelor cu 3-4 camere și caselor cu maximum 4 camere. Aceasta permite managementul de la distanță al consumului de energie dintr-o locuință, prin intermediul unei aplicații instalate pe smartphone sau tabletă, precum și setarea de scenarii pentru programarea consumului de energie în funcție de anumite situații zilnice.

Reporter: Cum au mers vânzările de produse pentru eficientizare energetică, anul trecut?

Florentina Totth: Vânzările Schneider Electric au crescut constant, inclusiv în zona de eficiență energetică, iar acest trend ascendent a fost înregistrat și în 2013.

Reporter: Cum arată casa viitorului, din punctul de vedere al tehnologiilor de ultimă oră?

Florentina Totth: Din punctul meu de



vedere, o casă a viitorului trebuie să consume mai puțină energie decât produce, asigurându-le, în același timp, locatarilor un nivel maxim de confort.

Pentru realizarea acestui obiectiv, sunt esențiale trei componente. Prima constă într-un sistem de management inteligent al consumului de energie, bazat pe standardul KNX, la care sunt conectați toți consumatorii de energie din locuință. Utilizatorul poate, astfel, să-i controleze de la distanță, prin intermediul aplicației instalate pe smartphone sau pe tabletă (spre exemplu, poate opri televizorul, dacă l-a uitat deschis când a plecat

de acasă), sau să seteze scenarii (spre exemplu, setarea unei temperaturi mai mari la centrala de încălzire la ora 18:00, cu o oră înainte ca primul membru al familiei să se întoarcă acasă).

O altă componentă a casei viitorului este cea de producție a energiei din surse regenerabile. O astfel de casă poate avea panouri solare, Schneider Electric oferind echipamentele necesare utilizării energiei solare generate (invertoare, convertoare, etc.), precum și soluții de conectare a instalației solare la rețeaua electrică.

De asemenea, din garajul unei case a viitorului nu trebuie să lipsească auto-

mobilul electric, bineînțeles, alături de o bornă de încărcare electrică EVlink, oferta de Schneider Electric.

Reporter: Ce produse noi pregătiți pentru acest an?

Florentina Totth: Anul acesta, pregătim lansări de produse pe mai multe dintre piețele cărora ne adresăm. Nu vă pot da exemple concrete, pentru a nu diminua surprizele pregătite pentru clienții noștri, însă pot preciza că aceste lansări vizează în special domeniile IT&C și industrial.

Reporter: Ce rezultate ați înregistrat, anul trecut, în țara noastră?

Florentina Totth: Politica Schneider Electric, companie listată la Bursa de la Paris, este de a nu face publice rezultatele financiare obținute de fiecare subsidiară în parte, ci doar pe cele la nivel de grup. Astfel, grupul Schneider Electric a înregistrat, anul trecut, vânzări în valoare de aproximativ 24 miliarde de euro. Vânzările din România ale Schneider Electric au crescut anul trecut, compania majorându-și afacerile constant, de la an la an.

Reporter: Care sunt principalii competitori pe piața din România?

Florentina Totth: Avem competitori pe fiecare dintre piețele cărora ne adresăm. Avantajul competitiv al Schneider Electric este acela că oferă soluții integrate pentru fiecare dintre cele cinci piețe, care pot ajuta utilizatorii să obțină economii considerabile de energie și bani, să beneficieze de un nivel de confort optim și să-și reducă impactul asupra mediului înconjurător. Partea consultativă și educațională în ceea ce privește aceste soluții este prioritară pentru compania noastră.

Reporter: Care este strategia de dezvoltare a companiei?

Florentina Totth: Misiunea Schneider Electric este aceea de a ajuta organizațiile și populația să-și rezolve problemele legate de energie și să profite la maximum de resursele lor energetice, iar strategia de dezvoltare a companiei se înscrie în această abordare. Ne propunem să oferim în continuare servicii de înaltă calitate și soluții inovatoare pentru a răspunde nevoilor clienților noștri, precum și să ne continuăm parteneriatele puternice dezvoltate pe piața din România.

O altă direcție în care este concentrată strategia noastră de dezvoltare o reprezintă investițiile în oameni. Schneider Electric are, în prezent, 260 de angajați în România și în Republica Moldova, extinzându-și constant echipa în ultimii ani, în special de la deschiderea primului centru de suport clienți în București, în 2011. Planurile noastre pentru 2014 in-

clud recrutări atât în centrele de suport clienți, cât și în cadrul altor departamente ale companiei.

Reporter: Cum a fost compania afectată de declinul pieței construcțiilor, în perioada de criză?

Florentina Totth: Vânzările Schneider Electric în România au crescut în perioada crizei, iar acest lucru se datorează faptului că atât companiile, cât și populația au devenit mai preocupate de costurile pe care le gestionează, în condițiile scăderii veniturilor și au început să conștientizeze astfel și necesitatea reducerii consumului de energie. În aceste condiții, implementarea unor soluții de optimizare a consumului de energie a reprezentat o metodă simplă și eficientă de diminuare a costurilor pentru companii. În același timp, și populația a devenit mai preocupată de reducerea facturilor la electricitate, orientându-se către produse și soluții care să le asigure economii de energie și bani.

Reporter: Care sunt principalele probleme cu care vă confrunțați pe piața din România?

Florentina Totth: Nu aș vrea să le numesc probleme, ci mai degrabă provocări, deoarece aceste aspecte pot fi soluționate printr-o bună colaborare între autoritățile și organizațiile implicate. Iar aceste provocări se referă în special la atingerea obiectivelor impuse de Uniunea Europeană. Deși România stă bine la capitolul energiei din surse regenerabile, depășindu-și obiectivul în ceea ce pri-

vește ponderea energiei produse din astfel de surse, mai are mult de lucru în celelalte direcții. Una dintre provocări este eficiența energetică a clădirilor.

O directivă UE prevede că, în statele membre, din 2021, toate clădirile noi trebuie să se încadreze în categoria „apropo zero energie”, iar România este departe de a atinge acest obiectiv. De aceea, pentru a îmbunătăți performanțele energetice ale clădirilor, în special în sectorul rezidențial, unde bugetele sunt mai redu-

"O altă provocare din domeniul energiei este infrastructura de distribuție a energiei electrice. Rețeaua electrică este eficientă doar în proporție de

30%".

se, credem că sunt necesare inițiative legislative și programe care să faciliteze investițiile în soluții de eficiență energetică.

De asemenea, o altă directivă UE vizează reducerea cu 20% a emisiilor de gaze cu efect de seră până în 2020. În acest context, este esențială dezvoltarea pieței de autovehicule electrice și, ținând cont de faptul că atât modele de automobile electrice ale producătorilor auto, cât și soluțiile de încărcare a acestora (oferite de Schneider Electric) sunt disponibile pe piață, prioritară ar trebui să fie stimularea cererii – prin facilitarea achiziționării de astfel de automobile, investiții în infrastructura de încărcare electrică etc.

O altă provocare din domeniul energiei

este infrastructura de distribuție a energiei electrice. Rețeaua electrică este eficientă doar în proporție de 30%. De asemenea, instalațiile prezintă un grad ridicat de uzură și sunt echipate cu produse din anii '60. De aceea, considerăm că sunt esențiale investițiile în infrastructura energetică, pentru a putea corespunde normelor europene, dar și cerințelor din ce în ce mai complexe de integrare a energiei regenerabile, care presupun o comunicare în dublu sens și un management eficient al energiei.

Reporter: Ce așteptări aveți de la autoritățile române, în ceea ce privește încurajarea mediului de afaceri?

Florentina Totth: Schneider Electric este o companie care nu are așteptări de la terți, fie că vorbim de autorități sau de alte organizații, ci care își propune să facă tot ceea ce depinde de

ea pentru a-și îndeplini misiunea și a-și atinge obiectivele.

Referindu-ne, însă, la încurajarea mediului de afaceri local, credem că este importantă asigurarea unei stabilități legislative care să ofere predictabilitate și să ajute companiile și antreprenorii să dezvolte și să implementeze planuri de afaceri pe termen lung, cu beneficii pentru economia locală.

Reporter: Cum vă așteptați să vă afecteze faptul că 2014 este an electoral?

Florentina Totth: Activitatea Schneider Electric în România nu va fi afectată de alegerile din acest an. Noi ne vom desfășura activitatea ca și până acum, oferind clienților noștri cele mai eficiente și inovative soluții și servicii, perfect adaptate nevoilor lor specifice.

Un alt aspect important pe care vom continua să ne concentrăm în relația cu clienții noștri este cel educațional, foarte important din punctul nostru de vedere, în special când vorbim de tehnologii noi, sofisticate. Acestea sunt extrem de utile, cu condiția ca publicul cărui adresează să le înțeleagă, să fie conștient de beneficiile pe care acestea le aduc. Astfel, partea consultativă are o pondere importantă în activitatea companiei noastre.

Un alt mod prin care oferim accesul gratuit la educație este reprezentat de platforma online Energy University by Schneider Electric. Toți cei interesați de educație în domeniul eficienței energetice sau al centrelor de date, pot urma aceste cursuri în mod gratuit, în funcție de propriul program și aria de interes.

Reporter: Vă mulțumesc!

