

Nove tehnologije - prednosti, slabosti, prilike i prijetnje

BEZ DIGITALIZACIJE I AUTOMATIZACIJE DANAS SE NE MOŽE



Budućnost nije ono što će jednom doći, kada je riječ o primjeni novih tehnologija, tehničkih rješenja, digitalizacije, automatizacije i robotizacije, ona je već tu.

Vjerojatno danas nema dinamičnijeg područja gospodarstva od onoga koje se bavi novim tehničkim rješenjima i novim tehnologijama kako bi svakodnevno življenje bilo lakše, promet udobniji, a poslovanje jednostavnije i brže. Isto tako, sve trenutačne poteškoće kao što su pandemije i njezine posljedice (npr. trenutačni poremećaj u lancima opskrbe) za vodeće tvrtke u tom području samo su još jedan izazov i velika poslovna prilika.

U ZNAKU NAPREDNE PROIZVODNJE, ZELENE ENERGIJE I DIGITALIZACIJE



Dejan Dokmanović

izvršni direktor
Rittal d.o.o., Zagreb

“Godina na odlasku bila je u svakom slučaju izazovna i osebujna, najviše u smislu postpandemijskog utjecaja na globalne ekonomske tokove i opskrbe lance. Vjerujem da smo svi, nažalost, osjetili što znači poremećaj u globalnim proizvodnim i robnim tokovima i koliko to može imati efekta na naše poslovanje. Naša tvrtka je kao globalni proizvođač ključne opreme za industriju bila isto tako suočena s ovim izazovima, no zbog smještaja proizvodnih kapaciteta, pregovaračke snage u nabavi ključnih materijala i efikasne logisti-

ke koju smo gradili u predpandemijskom dobu, uspjeli smo izvršiti većinu naših obveza prema kupcima. Ovo vidim kao našu najveću konkurentnu prednost u specijalnim okolnostima poslovanja 2021. godine. Izuzetno mi je drago što mogu reći da, osim u par iznimaka, nismo imali većih problema s isporukom standardnih rješenja te da naši klijenti nisu imali u tom smislu zastoje proizvodnje zbog nas.

Nažalost, opći poremećaji na tržištu sirovina doveli su do neminovnog povećanja cijena koje svakako nije pomoglo, ali to se nije moglo izbjeći. Rittal je, zahvaljujući dugoročnim ugovorima i veličini, uspio kompenzirati većinu porasta cijena prema korisnicima. Primjerice, dok su cijene čelika na tržištima porasle i do 80%, naše kumulativno vanredno povećanje cijena je u prosjeku bilo nešto više od 10%.

Vezano za ostale izazove, naša je kompanija u zadnje dvije godine prolazila kroz ozbiljnu transformaciju. Zamijenjeno je više od 75% proizvoda i platformi, izgrađeni su novi, potpuno robotizirani proizvodni i ustoličen novi automa-

tizirani logistički centar. Ova ogromna ulaganja nisu prošla i bez nekih negativnih efekata u smislu nedostupnosti nekih standardnih rješenja, redukcije portfelja, kašnjenja s provođenjem ispitivanja i certificiranja nove tehnologije itd. No, bilo smo svjesni da bez ovih strateških koraka nećemo biti spremni za digitalnu budućnost i jednostavno smo ih morali provesti.

Proces digitalizacije i dalje vidimo kao našu najveću priliku za razvoj i napredak u nastupajućem desetljeću. Rittal je, zajedno sa svojom sestrinskom tvrtkom ePlan, u smislu digitalizacije procesa projektiranja i izrade elektro-ormara i dalje pionir koji korisnicima vizionarima omogućava realizaciju ideje na jednom mjestu uz konzultantsku, projektnu i realizacijsku

podršku. Procesima digitalizacije pridonosimo i u informacijsko-telekomunikacijskom sektoru, gdje u infrastrukturnom segmentu uvodimo stalne inovacije pri EDGE računalstvu (kompaktni i energetske efikasni podatkovni centri blizu procesa) te standardnim podatkovnim centrima.

Narednu godinu vidimo u dosta pozitivnijem svjetlu, iako ćemo se svi zajedno još baviti postpandemijskim posljedicama. Očekujemo daljnje investicije u napredne procese proizvodnje, zelenu energiju i digitalizaciju gdje itekako možemo ponuditi našu ekspertizu, rješenja i tehnologiju. Rittal je, ulažući ogromna sredstva, pripremio odlične temelje za borbu s nastupajućim izazovima kojih će svakako biti, no mi smo za njih spremni."

SPREMNI SMO ODGOVORITI NA IZAZOVE I PRILIKE

"Naše odlične poslovne rezultate na tržištu Republike Hrvatske, kao i u široj regiji, prvenstveno možemo zahvaliti dvjema stvarima. Besprijekornoj kvaliteti Phoenix Contact proizvoda te vrhunskoj tehničkoj i komercijalnoj podršci koju pružamo našim kupcima. Oboje, i kvaliteta proizvoda kao i prisnost sa kupcima i partnerima, oduvijek su u samoj srži naše kompanije i takva poslovna politika omogućila nam je konstantan i održiv rast kompanije te gotovo 100 godina njenog postojanja.

Dojma sam da je upravo dio koji se odnosi na prisnost s kupcima i partnerima izuzetno dobio na važnosti u proteklom periodu, od kada svi poslujemo u okruženju konstantne nesigurnosti i nepredvidivosti. Dio poslovanja koji se u poslovnom svijetu naziva 'customer care' danas je dobio dublje značenje i još veću važnost.

Kako bi u kriznim vremenima kompanija mogla zadržati razinu poslovanja i odnosa kao u normalnim vremenima kada kriza ne postoji, potrebno je uložiti dodatan trud, ali i dozu entuzijazma prema poslu kojim se bavite. Naš lokalni Phoenix Contact tim, kojeg čine vrhunski profesionalci, prepoznao je tu potrebu i svojim pristupom svakodnevno našim kupcima pruža tehničku i komercijalnu podršku na najvišoj mogućoj razini, a naši kupci su to itekako prepoznali.

Period koji je pred nama, nova 2022. godina, ali i nakon toga, neće bitno promijeniti uvjete poslovanja i sve nesigurnosti i nepredvidivosti opskrbe



Krunoslav Kršek, dipl. ing.

direktor

Phoenix Contact d.o.o., Zagreb

nih lanaca na koje smo se već pomalo i navikli. Unatoč tome, vjerujem da će nadolazeći period biti vrlo plodonosan za sve visoko tehnološke kompanije koje su shvatile i prihvatile način poslovanja u okvirima stalne krize i nesigurnosti. Svi tehnološki trendovi koji su se pojavili prije krize i dalje su aktualni, a posebice bih izdvojio jedan od njih. To je digitalizacija i automatizacija procesa koja je i dodatno ubrzala! Upravo zbog toga smatram da ćemo u nadolazećem periodu najveći rast ostvarivati baš unutar segmenta opće automatizacije kao i unutar segmenta elektromobiliteta ('e-mobility') kroz projekte koji su fokusirani na razvoj infrastrukture za punjenje električnih vozila. Izazova i prilika na tržištu ima više nego ikad u novijoj povijesti i sa sigurnošću mogu reći da smo mi potpuno spremni na njih odgovoriti."