



**ЙОХАН ВАЙЛАНД
(JOCHEN WEILAND),
вице-президент Schneider
Electric по маркетинговым
коммуникациям по направлению
Machine Solutions**

Компания Schneider Electric основана братьями Жозефом и Адольфом Шнейдерами в 1836 г. после покупки заводов «Крезо» (Le Creusot).

С момента основания и до конца Второй мировой войны компания в основном занималась выпуском вооружений. В частности, многие артиллерийские орудия Российской империи были сделаны на заводах «Шнейдер» либо построены на собственных предприятиях по лицензии этой фирмы.

На чем основан успех стратегии развития компании?

Сегодня Schneider Electric — крупная международная компания, имеющая штаб-квартиру в Париже. Глобально она интернациональна: у нас работают сотрудники из Германии, Франции, России, США, Китая и других стран. Если вы посмотрите

SCHEIDER ELECTRIC: ЕДИНОЕ ПРОГРАММНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОЕКТОВ

Компания Schneider Electric имеет за своими плечами практически 180-летнюю историю. Это очень солидный возраст, позволивший компании стать одним из мировых лидеров по разработке и производству средств автоматизации. На вопросы нашего корреспондента о прошлом, настоящем и будущем компании ответил Йохан Вайланд, вице-президент Schneider Electric по маркетинговым коммуникациям по направлению Machine Solutions.

на историю организации, то увидите, что раньше компания работала на рынке машиностроения. Затем, шаг за шагом, она менялась, и сейчас Schneider Electric представляет собой электротехническую компанию. Одним из ключевых факторов успешности фирмы является то, что она способна оперативно реагировать на нужды рынка, на изменения окружающей промышленной среды. Другая причина успеха — это то, что Schneider Electric с самого начала была сфокусирована на нуждах клиентов. Мы понимаем клиента и остаемся к нему достаточно близки. Кроме того, Schneider Electric интегрировала после приобретения в свой состав некоторое количество компаний, что является также явным органическим ростом, способствующим пониманию того, что покупателю действительно нужно.

Линейка продуктов компании Schneider Electric очень обширна и включает управление и распределение электроэнергии, автоматизацию промышленных

предприятий и объектов гражданского строительства, альтернативную энергетику и т. д. Какой вид продукции наиболее востребован на российском рынке? Отмечает ли компания какие-либо особенности российского рынка систем и устройств автоматизации?

Действительно, мы имеем широкую линейку продукции, от автоматизации зданий до распределения и контроля электроэнергии. У нас много интересных направлений, которые определенно пользуются спросом на российском рынке. Россия очень хорошо известна в области углеводородной энергетики: здесь есть и нефть, и газ. Schneider Electric имеет ряд решений, применяемых в этом секторе. Это может быть добыча полезных ископаемых, а может быть хранение и переработка нефти и газа, что, с продуктовой точки зрения, совершенно разные отрасли. Мы предлагаем новые решения, чтобы упростить автоматизацию для клиентов. Это касается и области машиностроения, кото-

рая представляет собой широкий рынок. Европа известна своими успехами в развитии этой отрасли, и Германия — одна из лидирующих стран. Но и в России машиностроение заметно эволюционирует в последнее время. Если мы заглянем в прошлое, то увидим много механических машин с различными контакторами или чем-то подобным. Нынче в отрасли распространены различные решения на базе контроллерной техники. Schneider Electric способна предложить новую продуктовую линейку для машиностроения, которая принесет большую гибкость для автоматизации промышленных процессов в России.

Новые компактные контроллеры Modicon 221, 241, 251 синхронизируются автоматически с модульной системой интерфейсов. Это, несомненно, приносит больше функциональности контроллеру, это наиболее удобный «встраиваемый» вариант решения. Мы страхуем инвестиции в машиностроение, так как путем обновления софта SoMachine можно и дальше использовать привычное программное обеспечение. Наше ПО дает преимущества интуитивной интеграции продуктов, которой не было ранее. Это наше новое предложение для российского рынка.

Какие технические особенности отличают продукцию компании Schneider Electric от изделий других производителей систем и устройств автоматизации?

На самом деле факторов дифференциации много, но один из них — это то, что мы стараемся привнести безопасность в контроллеры для средних машин путем их интеграции с оборудованием для промышленной безопасности Preventa. Благодаря модульной конфигурации вся диагностическая и статистическая информация находится прямо в контроллере, не требуется каких-либо дополнительных устройств и приспособлений. Здесь ничего программировать по безопасности не надо, в результате чего сокращается время реализации проекта для клиента. Другая особенность, которую мы уже внедрили, это интуитивность использования программного обеспечения для

новых контроллеров. Я также хотел бы сказать еще и о другой черте продукта, которая особенно интересна для машиностроения, — это переход от электромеханического подхода к более электрическому подходу. С нашим новым предложением мы способны внедрить мотоприводы и системы мотозащиты в линейку контроллеров с помощью простого подсоединения мотокабеля. Здесь есть шесть входов для соединения — три для подведения энергии и три для двигателя, плюс один для коммуникации. Мы считаем нашим существенным преимуществом, что весь комплексный проект можно осуществить, используя одно программное обеспечение, в то время как предложения других компаний нуждаются в нескольких программных продуктах для решения той же задачи. Не менее важно, как машиностроитель внедрит или реализует это предложение. Здесь мы предлагаем различную документацию о том, как настроить готовую для использования архитектуру с различными схемами и диаграммами. Это снова сокращает время инженера — он может начать сборку конструкции с помощью руководства, может просто размещать или удалять модули по мере необходимости. И еще раз подчеркну интуитивность программного обеспечения: собрать архитектуру системы очень просто даже для неспециалиста из области автоматизации. Это уникально для рынка. Но есть еще одна абсолютно важная отличительная черта: мы масштабируемы от простой до самой сложной системы с контролем перемещения. И мы видим, что структуры машин могут быть легко управляемыми с планшетных компьютеров или мобильных устройств в зависимости от операционной системы. В сумме такое предложение на рынке предлагает только Schneider Electric.

Какова новая стратегия работы с дистрибьюторами в России? В чем ее принципиальное отличие от предыдущей?

Компания Schneider Electric непрерывно растет. Дистрибуция — это один из основных каналов реализации продукции. Ранее на рынке дистрибьюторов доми-

нировали классические продукты, такие как кнопки, преобразователи частоты, контакторы и прочее. Сейчас нам было бы интересней к классическим продуктам добавить продукцию, связанную с решениями в области автоматизации. Это наше новое видение работы с дистрибьюторами.

Расскажите о центрах MachineStruxure. Для выполнения каких функций они существуют?

Глобальная система управления всем процессом производства и распределения электроэнергии от подстанций до розетки — EcoStruxure. Система управления технологической частью на уровне предприятия — PlantStruxure. Система управления локальными установками — MachineStruxure. Глобальные системы нельзя типизовать, там все индивидуально. Локальные системы можно упорядочить, отсюда и готовые архитектуры. MachineStruxure — это целая концепция, направленная на автоматизацию клиентами их оборудования. В EcoStruxure мы реализуем системы эффективного распределения электроэнергии, а в PlantStruxure — системы управления технологической частью на уровне предприятия. Таким образом, MachineStruxure — это возможность связать оборудование любых производителей независимо от того, пришло ли оно от Schneider Electric, или от других компаний. В рамках этой концепции мы также предлагаем сервисное обслуживание в течение всего жизненного цикла машин. MachineStruxure позволяет оптимизировать решения для нужд и запросов машиностроителей.

Какова основная концепция развития этих центров в России?

В России мы имеем возможность сделать адаптацию для локальных нужд рынка с его особым регулированием. Это может быть применимо к контроллеру, к сертификации, к безопасности. Основная концепция развития MachineStruxure центров в России заключается в продвижении важных для страны стандартов, внедренных и встроенных прямо в готовые продукты. ●