

Albert Donate, Director de Instrumentación de Rohde & Schwarz en España:

“La irrupción de **nuevas tecnologías** es clave para generar nuevas inversiones y mercados”

Clara Baonza

Nombrado recientemente Director de Instrumentación de Rohde & Schwarz en España después de casi veinte años trabajando en la compañía, Albert Donate nos descubre en esta entrevista algunas de las claves del éxito de este gigante europeo de sistemas electrónicos de test y equipos de medida, presente en más de 70 países.

La apuesta por nuevos mercados, como el de la automoción o el de la fibra óptica (de ahí el acuerdo con EXFO Electro Optical Engineering Inc.), es una de las bazas de esta división abierta a todas las oportunidades que brinda la convergencia tecnológica. Todo ello sin olvidar su negocio tradicional dirigido a operadores, fabricantes o administraciones, y con el objetivo claro de duplicar sus ventas en cinco años.



Donate, nombrado Director de Instrumentación de R&S en España

Electrónica & Comunicaciones: ¿Cuál es la importancia de la división de Instrumentación dentro del grupo?

Albert Donate: Tanto en España como en el mundo, la división de Instrumentación es la base donde se cimienta el negocio de Rohde & Schwarz. No en vano, la actividad de la empresa arranca con la fabricación de equipos de medida por los fundadores, el Dr. Lothar Rohde y el Dr. Hermann Schwarz y es la división que históricamente tiene un mayor volumen, tanto a nivel mundial como a nivel nacional. Sin embargo, todas las divisiones colaboran en los objetivos globales de la compañía y de las sinergias entre todas se beneficia finalmente el cliente de Rohde & Schwarz, tanto si lo es del área de Instrumentación como si es de Radiocomunicaciones o Radiodifusión.

E&C: ¿Qué supuso la compra de la firma Hameg en abril del pasado año?

A.D.: Aunque, en efecto, Rohde & Schwarz adquirió Hameg, en España las ventas de la firma son responsabilidad de un distribuidor independiente.

E&C: ¿Cuáles son las principales líneas de actuación de la división que usted dirige?

A.D.: Tenemos un negocio tradicional consolidado, por lo que nuestra estrategia pasa por esforzarnos al máximo en optimizar nuestro compromiso de servicio a todos los niveles (comercial, soporte, mantenimiento, calibración...). Estamos creciendo en parcelas para nosotros relativamente nuevas, como es el mercado de los sistemas de prueba para producción en automoción y, por descontado, hay un crecimiento dependiente del desarrollo de nuevas tecnologías en el que participamos activamente. Además, queremos ampliar nuestra apuesta por el mercado de pruebas para Telecomunicaciones y hemos llegado a un acuerdo con EXFO Electro Optical Engineering Inc., una firma de dimensión mundial, con soluciones punteras y competitivas de medida para redes de fibra óptica, dirigidas a un mercado estratégico en cuyo desarrollo queremos participar y cuyos frutos han sido extraordinarios desde el primer día.

E&C: ¿A qué segmentos de mercado dirigen sus soluciones?

A.D.: Siempre habíamos definido nuestro mercado objetivo como el de la “electrónica profesional”, por ser un fabricante de equipos de altas prestaciones y máximo nivel tecnológico. Dos factores han convertido en obsoleta esta sentencia. En primer lugar, como fenómeno global, asistimos expectantes a una convergencia tecnológica nunca conocida, que nos acerca a nuevos clientes con nuevas necesidades y de mercados donde teníamos menos presencia. Un buen ejemplo es la automoción, que ha ido paulatinamente incluyendo más electrónica, más radiofrecuencia (tanto



para comunicaciones externas como para monitorado y control internos), más comunicaciones ópticas... Si a esto añadimos que continuamente desarrollamos productos más potentes y competitivos, y simultáneamente el mercado español ha madurado incrementando con ello el nivel de exigencia, nos encontramos que además de nuestros mercados tradicionales (operadores, fabricantes, Administraciones), otros cuentan ahora con nosotros. Buena prueba de ello es nuestra actual penetración en el sector de los Instaladores, difícilmente imaginable antes, y pieza clave del éxito actual y del desarrollo futuro del departamento.

E&C: Además de los equipos propios, R&S cuenta con distintas firmas representadas ¿por qué y cuáles son las principales?

A.D.: La historia de una empresa debe aprovecharse para beneficio de sus clientes y de ella misma. Durante 70 años, REMA Leo Haag actuó como distribuidor de los productos de Rohde & Schwarz y de otras importantes compañías, demostrando su capacidad y acumulando un importante *know-how* que hoy seguimos aprovechando.

Los motivos concretos por los que trabajamos con cada uno de nuestros socios tecnológicos son muy diversos. En primer lugar, para permitirnos ofrecer soluciones totales, llave en mano, con completa responsabilidad sobre el resultado final. Sería el caso de nuestros partners para EMC (Albatross Projects, Haefely, Bonn Amplifiers, Montena, INN-CO, Spitzenberger). Además, gracias a esta colaboración podemos ofrecer un producto del máximo nivel en mercados donde nuestro compromiso es total. Un buen ejemplo sería nuestra excelente experiencia con Narda STS-PMM en las aplicaciones de seguridad y monitorización de campos electromagnéticos, un mercado afín que confía en Rohde & Schwarz y que debemos satisfacer con soluciones de fabricantes líderes.

Otro motivo es completar nuestra oferta de productos en segmentos que consideremos estratégicos pero en los que no disponemos de producto (caso ya citado de EXFO Electro Optical Engineering Inc.)

En resumen, nuestros socios tecnológicos nos permiten ofrecer soluciones globales en un escenario de tecnologías convergentes y alta exigencia, con la misma calidad y responsabilidad que nuestros propios productos.

E&C: ¿Cuáles han sido los principales proyectos realizados por esta división?

A.D.: Si Rohde & Schwarz España destaca por algo hoy es por su capacidad técnica, tanto en el soporte

que podemos dar a nuestros clientes y productos, como por la dimensión y competencia de nuestro departamento de Integración, que nos permite abordar proyectos ambiciosos y complejos. Por ejemplo, y dentro del campo de la compatibilidad electromagnética, hemos diseñado y suministrado dos centros de EMC llave en mano (uno para un importante fabricante de productos electrónicos domésticos y, otro, el que es probablemente el más completo centro de investigación universitario en compatibilidad electromagnética actualmente en funcionamiento en España). Además, y en sistemas adaptados a requerimientos especiales, hemos diseñado y construido la flota de Unidades Móviles de medida para cubrir toda España de uno de nuestros operadores principales.

También hemos participado en la integración de sistemas para ajuste y prueba en línea de producción, por ejemplo de componentes para automoción o teléfonos móviles, y en el suministro de un sistema distribuido con cobertura regional para monitorización de campos electromagnéticos que permite a cualquier entidad o ciudadano de esa región tener acceso en tiempo real a información veraz de los niveles de campo radiados medidos por el sistema.



El R&S FSU, descrito como el analizador de espectro "más rápido y preciso del mercado"

E&C: ¿Cuáles son las ventajas competitivas de R&S frente a otros fabricantes en un momento tan convulso como éste?

A.D.: En mi modesta opinión, no creo que sea la definición más precisa del momento por el que estamos pasando. Lo que creo es que el nivel de competitividad ha aumentado dramáticamente, la irrupción de nuevas tecnologías es más rápida y en mayor número que nunca, y la convergencia entre ellas puede acabar por confundir al más experto. Es un desafío a todos los protagonistas de este escenario y quien no adquiera la capacidad de adaptarse a este ritmo frenético se verá seriamente penalizado.

Si tras 18 años en la empresa he aprendido algo, es que en R&S compartimos la idea de que un equipo de medida debe superar las expectativas en todos los aspectos. Desde que se diseña (teniendo como objetivo la precisión), hasta que se fabrica (siempre con exigencias de calidad extremas) y se comercializa, así como en los servicios posteriores: mantenimiento nivel Gold (máxima calificación dentro de R&S), centro de calibración con certificación ENAC, soporte técnico y de aplicaciones ilimitado sin coste adicional, training, extensiones de garantía...

No hay duda de que en Rohde & Schwarz ponemos los medios como probablemente ningún otro hoy y confiamos que este esfuerzo se vea recompensado con la satisfacción y el reconocimiento de nuestros clientes, como así ha sido hasta la fecha.

E&C: ¿Qué ha supuesto para la compañía el despegue de las últimas tecnologías como UMTS, HSDPA, Wi-Fi o DVB-H?

A.D.: Como líderes mundiales en nuestra área de actividad participamos directamente en el desarrollo de esas nuevas tecnologías, invirtiendo nuestros conocimientos y recursos. Estar en el área de la instrumentación de medida nos obliga a ser los primeros en tener disponibles herramientas para que las otras compañías puedan desarrollar su actividad. Y nuestros clientes saben que pueden contar con nosotros y sacar provecho de ese conocimiento acumulado durante la fase de investigación y desarrollo.

Desde el punto de vista estrictamente de nuestro negocio, la irrupción de nuevas tecnologías es un factor clave para generar nuevas inversiones, para incrementar la rotación del parque de instrumentos de medida y sobre todo cada novedad representa un gratificante desafío para cada una de las capas de la organización.

E&C: ¿Cómo ve la situación del mercado español?

A.D.: Las cifras de que disponemos nos indican que el crecimiento es ligeramente superior al del PIB nacional general. Notamos y lamentamos evidentemente el conocido proceso de deslocalización de inversiones, sobre todo en la actividad de producción. Sin embargo, la globalización no solo resta. Incluso en el caso de estas desinversiones, cuando no se trataba de simples plantas de montaje, el país ha retenido un capital de conocimiento que ha revertido especialmente en el área de

“Asistimos a una convergencia tecnológica nunca conocida anteriormente que motiva que tengamos nuevos clientes, con nuevas necesidades”

servicios, en constante crecimiento. Así las empresas españolas -especialmente aquellas de gran tamaño y capacidad financiera y tecnológica- aprovechan esta mayor y mejor oferta de pequeñas empresas de servicios muy especializadas para liderar las actividades e inversiones tecnológicas en muchos otros países, situación mucho mejor para el país que la de tiempos no tan lejanos.

E&C: ¿Cuáles son las perspectivas de negocio de su división para este año y un futuro próximo?

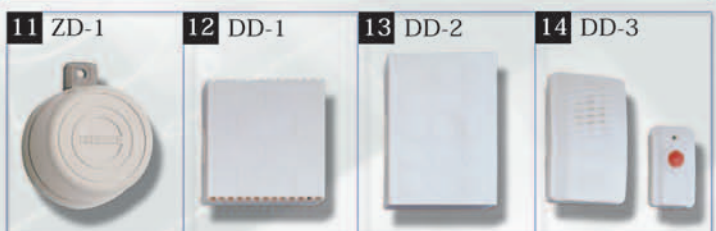
A.D.: Nuestro objetivo es poner en marcha las acciones que nos permitan desarrollar nuestro negocio según las directrices que antes comentábamos. Entendemos que si lo conseguimos podemos mantener nuestra previsión de crecimiento moderado, a pesar de que existan en el mercado también factores negativos ya mencionados. Cumplida esta primera etapa, como esperamos, creemos que este crecimiento en los ejercicios inmediatamente posteriores puede ser constante: la compañía se ha fijado un objetivo claro: crecer un 15% anual para doblar las ventas en 5 años.

RODMAN
FABRICACIÓN DE MATERIAL ELÉCTRICO

AVISADORES ACÚSTICOS INDUSTRIALES



AVISADORES ACÚSTICOS DOMÉSTICOS



AVISADORES LUMINOSOS



AUTOMATISMOS



ALARMA ANTIRROBO AUTÓNOMA



DISTRIBUIDO POR LOS PRINCIPALES ALMACENES DE MATERIAL ELÉCTRICO



SOLICITE CATALOGO GENERAL

RODMAN
FABRICACIÓN DE MATERIAL ELÉCTRICO

Gran Via Corts Catalanes, 984
08018 - BARCELONA
Tel. 93 307 08 30 - Fax 93 308 51 70
e-mail: rodman@rodman-elect.com
EXPORTACIÓN: export@rodman-elect.com