

# “Vooravond van revolutie in automatisering”

De markt van de automatisering staat niet stil, en dit is zelfs een understatement. Het aanbieden van producten alleen behoort tot het verleden, het uitdenken van volledige energie-efficiënte oplossingen wint aan belang. ABB vervult in dit opzicht een voortrekkersrol. Het Bedrijf sprak met Dirk Torfs en Peter Van Den Heede, general managers bij ABB die deze (r)evolutie van op de eerste rij meemaken en mee helpen ontketenen.

*ABB is een van oorsprong een Zweeds-Zwitsers bedrijf.*

*Hoe is de Groep precies ontstaan?*

**Peter Van Den Heede** : ABB is in 1988 ontstaan uit een fusie van twee grote bedrijven, namelijk de Zweedse groep ASEA en Brown en Boveri & Cie (BBC) uit Zwitserland. Een hele tijd heeft men heel wat dochters onder eigen naam laten verder bestaan. Heel veel lokale producenten zijn dus lang onder hun oorspronkelijke naam blijven verder werken. Op dit ogenblik zijn er nog slechts twee dochterbedrijven die hun eigen naam blijven behouden, het Duitse Busch-Jaeger en Ventyx, een vrij recent overgenomen softwarebedrijf.

Een van de laatste overnames is het bedrijf Epyon, dat sedert augustus ook onder de naam ABB werkt.

*Was dit een logische keuze om beide bedrijven te laten samensmelten?*

**Dirk Torfs** : Dit was in het kader van de ontwikkeling en de groei van de

Groep. Men heeft gezocht naar complementariteit en op die manier een zeer groot engineering concern uitgebouwd. Omdat de Groep dankzij acquisities een heel grote groei heeft gekend, zijn er veel verschillende bedrijven gecombineerd die onder de koepel van ABB op de markt gezet werden. Nadien heeft men daar een structuur aan gegeven, vandaag zijn er op dat vlak duidelijke richtlijnen, ook naar aanleiding van enkele gebeurtenissen uit het verleden. Er zijn een aantal grote claims geweest van grote orde, waardoor men daar op goede manier mee moest omgaan met duidelijke regels.

*Er is in de ABB Groep een grote overnamegolf geweest, is dit stilgevallen of zet zich dit voort?*

**Dirk Torfs** : De objectieven voor groei binnen de Groep zijn nog altijd zeer ambitieus. Dit betekent dat dit enerzijds een organische groei zal zijn, anderzijds aan de hand van acquisities. Afhankelijk van de verschillende divisies zal er gekeken worden naar wat de core producten en core markten zijn waar we willen actief zijn en in functie daarvan te kijken welke producten ontbreken en zo acquisities aan te gaan. Als je bijvoorbeeld kijkt naar de recente overname van Epyon, een overname in het kader van e-mobility, zien we dat we in functie van de toekomst van elektrische wagens ook producten nodig hebben. Vandaag zijn we de enige producent in Europa die snel ladende laadpalen aanbiedt. De nodige infrastructuur was al aanwezig en de producten bestonden, maar nu krijgen we hierin een versnelling, doordat de pro-

« De rode draad in automatisering vandaag is energie-efficiëntie implementeren. Dit betekent dat je niet enkel de producten aanbiedt, maar volledige oplossingen. »



*Dirk Torfs (links) is general manager van de Discrete Automation & Motion Divisions BNL bij ABB N.V., Peter Van Den Heede (rechts) is general manager van de Low Voltage Products Divisions BNL bij ABB N.V.*



ducten van Epyon de oorspronkelijke producten van ABB aanvullen.

**Peter Van Den Heede:** In het kader van de acquisities kunnen we zeggen dat de doelstelling van de Groep zeer ambitieus is: men wil een verhoging van 32 miljard US dollar naar 60 miljard tegen 2015, bijna een verdubbeling. Dat betekent dat een deel organische groei zal zijn met nieuwe producten die uitkomen en een belangrijk aandeel door acquisities. Het zal een evenwichtsoefening zijn van aankopen waar de positie kan versterkt worden, hetzij lands-, hetzij productgebonden.

#### ***Hoe past de Benelux organisatie in het groter geheel van ABB?***

**Dirk Torfs :** ABB heeft een matrixstructuur als basis van de activiteiten. Ook de Benelux is op deze structuur gebaseerd. Dat betekent dat alle activiteiten die in alle andere landen opgestart zijn, ook in de Benelux worden geïmplementeerd. De Benelux is voor ons een omvang die groter is en die ons ook impact geeft op de totaliteit. Als België, Luxemburg en Nederland apart zijn we te klein. De Benelux organisatie geeft ons een kritische massa waardoor we schaalvoordeel verwezenlijken die anders niet van toepassing is. ABB gaat in elk land of regio dezelfde implementatie doen, waarbij rechtstreeks gerapporteerd wordt in het land, maar ook internationaal.

#### ***Uit welke verschillende divisies bestaat ABB precies?***

**Peter Van Den Heede :** PP/PS zijn twee divisies die vaak samen genoemd worden: Power Products en Power Systems. Beide divisies bieden alles wat hoogspanning en middenspanning aangaat. Process Automation staat in voor automatiseringprocessen in de industrie op high level.

**Dirk Torfs:** De activiteiten voor DM, Discrete Automation and Motion, staan dicht bij deze van Process Automation, in die zin dat deze laatste meer focussen op de automatisering van fysische processen (chemie, voeding, etc.) alsook de supervisie en rapportering ervan. Vanuit DM gaan we meer focussen op beweging. Hiertoe behoren motoren, frequentiesturingen, grote machines, robots... De producten die we hebben zijn op dit ogenblik zeer nauw verbonden met het vakgebied solar.

**Peter Van Den Heede:** En als laatste divisie heb je LP of Low Voltage Products. Deze divisie richt zich op alles wat met laagspanning te maken heeft. Als je dus heel de ketting van ABB bekijkt kan je stellen dat we starten vanaf generatie van energie, maar liefst 70% van de windmolens bevat ABB-apparatuur, we brengen het aan land, we distribueren over het land, om het uiteindelijk bij het stopcontact van de consument te brengen. Het is deze ketting van transport en automatisering die we beheersen.

#### ***Zijn er binnen de Benelux-organisatie afdelingen die meer aandacht krijgen en waarin extra wordt geïnvesteerd?***

**Dirk Torfs :** Alle afdelingen krijgen sowieso de nodige aandacht. Maar wat we nu zien is dat de solarmarkt heel wat aandacht krijg. We willen een grote stap maken in de ontwikkeling van deze markt en ook een stuk marktaandeel veroveren, zowel internationaal als lokaal. Smart Grids is de koepel waaronder alles wordt gegroepeerd: solar, laadpalen, e-mobility, hoogspanningsnetwerken,.. alles is gelinkt aan elkaar. Wat we zien is dat je enerzijds de verschillende divisies hebt, de volgende stap is om daar anderzijds een laag boven te bouwen en ze aan elkaar te koppelen.

**Peter Van Den Heede:** Wij waren in het verleden sterk gefocust op de verschillende divisies, dit waren bijna vijf onafhankelijke bedrijven. De eerste toenadering was tussen onze twee divisies, waar we naar de industrie toe zeer nauw aansluiten. Recent is ook een nieuw strategisch plan goedgekeurd waarbij we een Benelux-aanpak rond Smart Grids gaan opbouwen, met interacties tussen de verschillende divisies. De klant kan dus ook via een enkel aanspreekpunt het totaalpakket krijgen. En dit is meteen ook de sterkte van ons bedrijf.

#### ***Zijn er grote evoluties te verwachten in de markt van automatisering?***

**Peter Van Den Heede :** Absoluut! Als je het globaal bekijkt met bijvoorbeeld smart grids kan je zelfs gerust van een revolutie spreken. Als je vertrekt van de woning thuis ga je steeds meer zien dat mensen lokaal gaan produceren met



zonnepanelen, binnenkort komt daar ook de elektrische wagen bij. Hoogstwaarschijnlijk zal er hiervoor ook lokale energie-opslag nodig zijn om wisselwerking tussen zonnepanelen, het laden van de auto, en eigen consumptie te verwerken. De maatschappij die de stroom aanlevert zal hier moeten op inspelen. In een en dezelfde straat zullen bijvoorbeeld verschillende wagens tegelijkertijd moeten opladen. Er moet dus een management-systeem komen die dergelijke zaken kan beheren, er zal ook een tarificatie aan vast hangen. Als consument zal je kans krijgen om misschien zelfs met een bonus te gaan werken als je stroom verbruikt in tijden waar stroom vlot ter beschikking is, terwijl je boetes zal betalen als je op drukke tijden maximaal wil gebruik maken van de stroom. We staan dus aan de vooravond van een volledig nieuw concept, waar je ook met energy traders zal moeten onderhandelen, waarbij je forecast hoeveel energie je zal nodig hebben en uitzoeken wie een goede prijs kan bieden voor dit verwacht verbruik. Deze weg is definitief ingeslagen.

**Dirk Torfs:** Van het watervalprincipe schakelen we dus over naar een netwerkprincipe. Ook het netwerk zal moeten aangepast worden, want elektriciteit wordt steeds kleiner in vermogen. Nu gaan we in verschillende richtingen werken.

Energie-efficiëntie wordt ook steeds belangrijker, hoe minder je verbruikt, des te meer capaciteit je hebt voor meer toepassingen. De rode

draad in automatisering is deze energie-efficiëntie te implementeren. Dit betekent dat je niet enkel de producten aanbiedt, maar volledige oplossingen. De producten moeten zo ontwikkeld zijn dat ze op een energie-efficiënte manier werken of samen zorgen voor een energie-efficiënte oplossing. Tot voor kort was alles gefocust op productniveau, nu zoekt men naar het toepassen van volledig nieuwe processen. Vandaag helpen we de klant om zijn energieproces beter te beheren.

**Er moet dus eerst een volledige mentaliteitswijziging bewerkstelligd worden?**

**Peter Van Den Heede :** Verplichtingen zoals bijvoorbeeld het weghalen van gloeilampen uit de winkelrekken, het terugdringen van stand-by verbruik bij toestellen en het invoeren van nieuwe tarificatie-maatregelen met beboeten van overmatig gebruik zullen deze mentaliteitswijziging in de hand werken.

**Dirk Torfs:** Dit is een typisch voorbeeld van out-of-the-box denken. Als we blijven verder denken zoals vandaag verwezenlijken we misschien wel iets, maar als we echt alles opentrekken kan het snel gaan, en dit is wat we moeten bereiken. Voor ons bedrijf is dit ook een andere aanpak. Wij zijn gewend om met de traditionele energieproducten te onderhandelen, morgen moeten we bijvoorbeeld gaan praten met een virtuele powerplant van de stad Leuven of met volledige woonwijken. Dit is een enorme uitdaging voor ABB. Hoe kunnen onze producten en oplossingen ervoor zorgen dat de klant bewust omgaat met energie, is de vraag die we ons moeten stellen.

**Peter Van Den Heede:** Een voorbeeld van nieuwe producten in dit opzicht zijn bijvoorbeeld de displays voor woningbouw, met een gateway aan gekoppeld die de informatie van het lokaal verbruik verzamelt, en aangeeft hoeveel het verbruik bedraagt. Dit kan je dan vergelijken met de week, de dag of de maand ervoor. Als je energieverbruik binnen de perken blijft, blijft de curve groen, als het verbruik drastisch stijgt met eventueel bijgaand alarmsignaal, blijft de

klant bewust van het verbruik. Ook de effectieve prijs valt af te lezen op het scherm. Bij de woningen waar dit product geplaatst is, zie je nu al een afname in verbruik met 15%. Mensen reageren volledig anders door enkel en alleen aan te tonen wat het effectieve verbruik bedraagt. ABB is zeker op de goede weg wat deze materie aangaat.

**Tenslotte, wat onderscheid ABB Benelux van haar belangrijkste concurrenten?**

**Dirk Torfs :** Wij hebben het voordeel dat wij vertrekken vanuit industriële producten, dat betekent dat de betrouwbaarheid en de beschikbaarheid van onze producten op een serieus niveau zit. Als bedrijven bepaalde garanties moeten geven naar performanties toe, bieden wij een grote zekerheid. De componenten voor zonnepanelen die wij leveren bijvoorbeeld zorgen voor een output die de klant in focus brengt en zijn opbrengst maximaliseert. De klant staat dus steeds vooraan en ABB biedt oplossingen aan die de klant ook echt vooruit helpt.

**Peter Van Den Heede:** Ook de multiculturele approach van ABB is een belangrijke troef. Onze multinationale Groep biedt een echte blauwdruk van de global footprint in de wereldbevolking. Wij hebben een grote verscheidenheid, wat betekent dat we gemakkelijk met elkaar en andere culturen kunnen omgaan. Bij andere grote multinationals komt de focus vaak vanuit een bepaald deel van de organisatie, bij ons is dit niet het geval. En deze cultuur om samen te werken is uniek. Ook als mens krijgen we de absolute vrijheid om onze business te runnen.

JDC



« We staan aan de vooravond van een volledig nieuw concept in automatisering, waar je ook met energy traders zal moeten onderhandelen, waarbij je forecast hoeveel energie je zal nodig hebben en uitzoeken wie hiervoor een goede prijs kan bieden voor dit verwacht verbruik. »

# SAVE ENERGY & MONEY WITH RESPECT TO ENVIRONMENT



**INVERTER**

Daikin lanceert **verbeterde ECOprestaties** op de markt van **kleine koelaggregaten / warmtepompen.**

**EWA/YQ~BA**  
(17 → 75 kW)



## Daikin small chiller INVERTER

- High efficiency: **leader-of-class ESEER up to 4.75**
- **Short payback** time
- **Low noise** level

 **DAIKIN**

*Heating & Cooling Comfort*