

FLORENTINA TOTTH, PREȘEDINTE SCHNEIDER ELECTRIC ROMÂNIA:

## „Clădirile de birouri - sectorul cel mai puternic influențat de tendința de a construi «verde»”

(Interviu cu doamna Florentina Totth, președinte Schneider Electric România și Republica Moldova)

**Reporter:** Cum au mers vânzările de produse pentru eficientizarea energetică a clădirilor în prima jumătate a anului comparativ cu perioada similară din 2014?

**Florentina Totth:** Piața produselor de eficientizare energetică a clădirilor a înregistrat o creștere constantă de la an la an, încă din perioada crizei, iar această tendință este vizibilă și în 2015, atât în sectorul clădirilor comerciale, cât și în cel rezidențial. Pe de o parte, evoluția prețurilor energiei îi determină pe consumatori să se preocupe de reducerea consumului. Pe de cealaltă parte, există obiective clare stabilite de Uniunea Europeană, care prevăd reducerea cu 20% a consumului anual de energie primară până în anul 2020, precum și stimularea construcțiilor cu consum de energie aproape egal cu 0 („nearly zero energy”).

**Reporter:** Noile programe operaționale cu fonduri europene destinate eficienței energetice în perioada 2014-2020 au fost aprobate. Ce impact estimați ca vor avea asupra vânzărilor companiei?

**Florentina Totth:** Orice program de anvergură la nivel european sau local, menit să încurajeze optimizarea consumului de energie electrică în cadrul public și privat, va apropia țara noastră de atingerea obiectivelor comunicate de Uniunea Europeană și va avea un impact pozitiv asupra pieței de produse de eficiență energetică. Încă din perioada crizei, când companiile și populația au început să se preocupe de reducerea consumului de energie, vânzările Schneider Electric în România au înregistrat o creștere susținută de la an la an și estimăm o evoluție similară și în

perioada următoare, în contextul investițiilor anunțate.

**Reporter:** Cum a evoluat cererea de produse pentru eficiența energetică a birourilor în acest an?

**Florentina Totth:** Clădirile de birouri reprezintă sectorul cel mai puternic influențat de tendința de a construi "verde". Dezvoltatorii de astfel de proiecte sunt tot mai atenți la respectarea reglementărilor și standardelor internaționale și chiar preocupați să obțină o certificare verde (BREEAM sau LEED), ceea ce le-ar oferi un avantaj competițional semnificativ într-o piață dinamică, plasându-le clădirile în topul preferințelor companiilor care își caută un nou sediu.

În plus, valoarea unei clădiri crește odată cu obținerea unei certificări, iar nivelul chiriilor este mai ridicat. De asemenea, costurile operaționale pot scădea cu până la 30%, iar cele de capital cu până la 25%.



*"Există obiective clare stabilite de Uniunea Europeană, care prevăd reducerea cu 20% a consumului anual de energie primară până în anul 2020".*



Ținând cont de aceste beneficii, dar și de faptul că eficiența energetică este un criteriu foarte important pentru obținerea unei certificări verzi, putem spune că evoluția pieței clădirilor de birouri alimentează cererea de produse și soluții de eficiență energetică.

**Reporter:** Care au fost cele mai mari proiecte implementate în acest sector de "Schneider Electric" în țara noastră, în acest an?

**Florentina Totth:** În sectorul clădirilor de birouri, un proiect realizat recent de noi este parteneriatul cu dezvoltatorul Skanska pentru managementul energiei în Green Court Bucharest. În cadrul acestui proiect, Schneider Electric a implementat SmartStruxure Solution, o soluție integrată care poate aduce economii de energie de până la 30%, asigurând, în același timp, un mediu confortabil, sigur și sustenabil. SmartStruxure Solution include controlul, monitorizarea și supervizarea instalațiilor clădirii (centrala termică, centrala de apă racită, centralele de tratarea aerului, sistem de ventilo-convectoare, ventilatoarele de evacuare, tablourile electrice, sistemul de contorizare), unificând multiplele sisteme ale unei clădiri pe o platformă software unică, numită StruxureWare Building Operation (SBO). Datele oferite de aceste sisteme sunt asimilate și transformate în informații care ghidează deciziile și acțiunile managerilor clădirii și îmbunătățesc eficiența, confortul și starea de bine a ocupanților și a proprietarilor.

De asemenea, un proiect recent dezvoltat în sectorul de retail este cel cu firma Carrefour. Acesta a constat în implementarea de soluții de eficiență energetică atât în cele 94 de supermarketuri, cât și la nivelul întregii rețele de hypermarketuri Carrefour din România. Au fost generate, astfel, o serie de beneficii pentru Carrefour, precum reducerea cheltuielilor operaționale prin scăderea consumului de energie electrică, diminuarea cheltuielilor de capital prin scăderea costurilor de cablare, instalare și operare asociate cu sistemele integrate de clădiri, creșterea valorii activelor, asigurarea unei valori sustenabile și a unor costuri redu-

se pe durata ciclului de viață a clădirii. Alte beneficii au vizat creșterea confortului și a siguranței utilizatorilor și reducerea impactului asupra mediului.

**Reporter:** Ce tendințe se manifestă pe această piață?

**Florentina Totth:** Pe lângă tendința de a construi "verde", putem vorbi și despre tendința de a construi „inteligent”, cu ajutorul soluțiilor care permit conectarea tuturor funcțiilor unei clădiri într-o platformă unică. Această conectare permite o gestionare mai facilă și eficientă a funcțiilor clădirii, chiar și de la distanță, prin intermediul unei aplicații instalate pe smartphone sau tabletă. În același timp, sunt generate economii importante la nivelul cheltuielilor de operare și de capital, asigurând beneficii atât pentru proprietari, cât și pentru ocupanții unei clădiri. Această tendință caracterizează deja sectorul clădirilor comerciale (în special de birouri) și credem că va fi aplicată din ce în ce mai des și în sectorul rezidențial.

**Reporter:** Ce feedback aveți din piață după lansarea Smart Panel?

**Florentina Totth:** Sistemul de management al energiei Smart Panel generează economii sustenabile în clădirile mici și mijlocii, precum spații de birouri, centre comerciale sau hoteluri. Având în vedere că 20% din costurile de funcționare a



Ambient cu termostat și butoane



Aplicație de control casa inteligentă

unei clădiri corespund consumului de energie, eficiența energetică a devenit un factor decisiv de diferențiere în evaluarea unei clădiri, iar soluția Smart Panel introduce un nou nivel în managementul energiei, fiind dezvoltată pe principiile „Măsurăți, Conectați și Economisiți”.

Deși este vorba despre o soluție lansată anul acesta, avem deja proiecte în care a fost implementată cu succes și, când lucrările vor fi finalizate, vom solicita feedback concret din partea clienților, pe care să îl putem împărtăși publicului interesat.

**Reporter:** După proiectul derulat cu Skanska pentru Green Court aveți și alte cereri similare?

**Florentina Totth:** Business-ul nostru are o componentă reputațională pronunțată, astfel că fiecare proiect dezvoltat cu succes de

către Schneider Electric reprezintă o recomandare pentru viitorii noștri parteneri și garanția unor noi proiecte provocatoare. În prezent, suntem implicați în mai multe proiecte, însă le vom face publice pe măsură ce vom obține aprobarea partenerilor noștri.

**Reporter:** Care este impactul soluțiilor Schneider Electric implementate la Green Court?

**Florentina Totth:** Dincolo de considerațiile etice, există motive economice tangibile pentru care practicile de construcție durabile sunt o investiție bună pentru viitor. Efectele soluțiilor de eficiență energetică devin din ce în ce mai vizibile pe măsură ce prețurile la energie cresc, astfel că îmbunătățirea eficienței energetice devine o investiție bună în orice moment.

Analizele recente arată că randamentul investiției (ROI) pentru clădiri verzi este mai mare, atât în construcții noi, cât și în cazul proiectelor de construcții existente, în comparație cu construcțiile clasice. Măsurarea, monitorizarea și automatizarea sistemelor energetice dintr-o construcție maximizează randamentul investiției prin asigu-

raea că echipamentul este folosit doar atunci când este necesar și că toate operațiunile sunt eficiente.

**Reporter:** Ce tendințe sunt pe segmentul eficientizării energetice a locuințelor și cum au mers vânzările companiei în acest an?

**Florentina Totth:** Continuând răspunsul anterior, și în sectorul rezidențial se înregistrează tendința de a integra toate funcțiile unei locuințe într-o platformă unică ce permite gestionarea lor de la distanță, prin intermediul unei aplicații instalate pe smartphone sau tabletă. Schneider Electric oferă o serie de soluții bazate pe standardul internațional KNX destinate locuințelor. Deși această tendință este încă la început, se înregistrează creșteri de la an la an și suntem încrezători că va lua amploare în viitorul apropiat.

**Reporter:** Care sunt principalele provocări cu care vă confrunțați pe piața noastră?

**Florentina Totth:** Piața produselor de eficientizare energetică a clădirilor întâlnește aceleași provocări cu care se confruntă mediul de

afaceri din România, în general – necesitatea atragerii de investiții și nevoia unei legislații stabile, care să ofere un cadru durabil și predicibil pentru investitori.

O altă provocare o constituie dezvoltarea de programe la nivel național, care să stimuleze implementarea de soluții de eficiență energetică. Spre exemplu, în sectorul rezidențial, în special la nivelul clădirilor vechi, puterea de cumpărare a populației este redusă în raport cu investițiile necesare transformării locuințelor lor în case inteligente. De aceea, credem că sunt necesare programe de o mai mare amploare decât cele realizate până în prezent, care să încurajeze creșterea eficienței energetice în rândul consumatorilor casnici.

**Reporter:** Ce importanță are România în afacerile grupului?

**Florentina Totth:** Pentru Schneider Electric, România prezintă un potențial important, acest lucru reflectându-se în încrederea pe care grupul o acordă business-ului din România. De altfel, afacerile subsidiare din România au înregistrat o

creștere constantă de la an la an. Un rol important îl are și centrul de suport clienți de la București, care oferă asistență în 20 de limbi străine partenerilor Schneider Electric din 46 de țări, funcționând ca un hub regional pentru grup.

**Reporter:** Care sunt planurile de dezvoltare ale grupului în România pe segmentul eficienței energetice a clădirilor?

**Florentina Totth:**

Pentru piața din România, ne pregătim să lansăm, în continuare, noi produse și soluții pentru managementul energiei care să răspundă cererilor din toate domeniile

unde se dorește un consum eficient și responsabil de energie. De asemenea, ne dorim extinderea echipei din București, atât în zona de servicii oferite clienților, cât și la nivelul altor departamente.

**Reporter:** Ce produse noi pregătiți pentru acest an?

**Florentina Totth:** În a doua jumătate a anului pregătim lansări în special pentru sectorul industrial. Un prim loc în care vom prezenta noi produse și soluții dedicate unora dintre segmentele de piață pe care le adresăm – clădiri, rezidențial, industrie – va fi un târg de profil care va avea loc în luna septembrie.

**Reporter:** Cât de aproape suntem de conceptul de casă cu consum aproape zero energie și ce produse oferă Schneider Electric celor care își doresc o astfel de locuință?

**Florentina Totth:** România are mult de recuperat pentru a atinge obiectivul stabilit de Uniunea Europeană, ca până în 2020 toate clădirile nou construite să aibă consum de energie aproape egal cu zero. Iar segmentul rezidențial necesită eforturi și mai mari pentru a se alinia acestui obiectiv, în comparație cu cel al clădirilor comerciale. Primii pași au fost deja făcuți, în sensul că există pe piață soluții moderne și este în creștere și cererea pentru acestea, însă este nevo-

ie de o strategie coerentă și fezabilă de investiții și programe care să stimuleze eficientizarea energetică a locuințelor.

Printre soluțiile oferite de Schneider Electric în sectorul rezidențial se numără soluția preconfigurată KNX pentru Case Inteligente, aplicabilă apartamentelor de trei-patru camere și caselor cu maximum patru camere, fie noi, fie

supuse unor lucrări de renovare. Această

soluție ajută la controlul de la distanță prin intermediul aplicației InSideControl, pornirea și oprirea consumatorilor (iluminat, aparatură electrocasnică),

controlul jaluzelelor,

controlul temperaturii, setarea unor scenarii personalizate pentru programarea consumului de energie și integrarea sau interconectarea cu sistemul de alarmă.

Aplicația InSideControl, odată instalată pe smartphone sau pe tabletă, permite utilizatorilor controlul iluminatului și al climatizării (împreună sau separate), utilizarea de scenarii pentru controlul facil al diferitelor situații de peste zi, oferă feedback din instalația KNX, pop-up cu alarme și notificări și economii de energie datorită vizualizării contoarelor.

**Reporter:** Se poate spune că avem o piață pentru astfel de locuințe?

**Florentina Totth:** Dacă ne referim strict la locuințele cu consum de energie apropiat de zero, nu putem vorbi încă despre o piață, întrucât abia a fost finalizată prima casă de acest tip în urmă cu aproximativ o lună. În schimb, putem vorbi despre o tendință, fie ea naturală sau forțată de directiva Uniunii Europene, care prevede ca toate clădirile noi să aibă consum aproape zero de energie începând din 2020. Astfel, estimăm că tendința va lua amploare și se va transforma treptat într-o piață.

**Reporter:** Vă mulțumesc!

*"Pe lângă tendința de a construi «verde», putem vorbi și despre tendința de a construi «inteligent», cu ajutorul soluțiilor care permit conectarea tuturor funcțiilor unei clădiri într-o platformă unică".*

