

# Fenomén AEG Power Solutions

AEG Power Solutions je velmi úspěšná globální společnost s více než stoletou tradicí, která se od doby svého založení v roce 1887 stala po celém světě průmyslovým standardem v oblasti inženýrství. Nabízí prvotřídní inovační technologická řešení v oblasti záložních zdrojů elektrické energie, která mají velmi dobrý poměr ceny k výkonu, vynikající nákladovou efektivnost a špičkovou kvalitu.

Koncern AEG Power Solutions má pobočky po celém světě a výjimkou není ani Česká republika. České zastoupení společnosti AEG Power Solutions má své hlavní sídlo v Praze v Hostivaři a představuje úspěšnou mladou dynamickou firmu s velmi dobrou perspektivou do budoucna. Redakce Elektro se proto zajímala, v čem spočívá tajemství úspěchu této české pobočky AEG Power Solutions, a požádala jejího ředitele Ing. Lubomíra Matějčíka o rozhovor, ve kterém mu položila několik otázek.

**Pane Matějčíku, kdy jste nastoupil do funkce ředitele české pobočky AEG Power Solutions a s kolika zaměstnanci jste začínal? Jaká byla tehdy situace na trhu?**

České zastoupení AEG Power Solutions (AEG PS) existuje v Česku od roku 1990, ale firemní technologie se sem dovážely ještě před rokem 1989.

V roce 2002 jsem byl osloven s nabídkou účasti ve výběrovém řízení na pozici jednatele a ředitele české AEG PS, které jsem s vlastním projektem, obhájeným před správní radou AEG, vyhrál. V této době sídlila firma v Holešovicích a v létě několik měsíců předtím zasáhly Prahu povodně se 150letou vodou, a tak jsem díky těmto povodním začínal v AEG PS ve skutečně bojových podmínkách.

V době mého nástupu do funkce byli ve firmě celkem tři zaměstnanci a projektem Temelín právě končilo dlouhé období, kdy se společnost AEG PS jako dodavatel technologií téměř výhradně zaměřovala na jaderné elektrárny v Česku i na Slovensku.

**Měl jste při nástupu do své funkce nějaká osobní předsevzetí?**

Mým nástupem funkce skončilo období zaměřené výhradně na jadernou energetiku a bylo třeba přeorientovat se na nové tržní segmenty. Mým hlavním úkolem, který se shodoval s mým předsevzetím, bylo vybudovat malou a flexibilní firmu postavenou na kvalifikovaných zaměstnancích, kvalitě výrobků a služeb, která by se etablovala v jasně specifikovaných oblastech průmyslu a energetiky.

**Kdybyste se měl ohlédnout za dosavadní historii svého působení v českém zastoupení AEG PS, v čem vidíte tajemství svého úspěchu?**

V době mého nástupu do funkce ředitele české AEG PS bylo důležité proniknout na nové předem definované trhy a získat si důvěru zákazníků, kteří oceňují kvalitu, odbornost a komplexní servis. Úkol to nebyl snadný, protože jsme vstupovali do již obsazeného a silně konkurenčního prostředí, ale hodně nám zde pomohlo, kromě osobního nasazení a vysoké odborné úrovně všech členů našeho týmu, také renomé koncernu AEG PS



Ředitel české AEG Power Solutions Ing. Lubomír Matějčík

a možnost plně využívat podpory naší mateřské firmy – velkého nadnárodního koncernu. Stali jsme se tak jakousi štikou v rybníce a řešili spoustu věcí velmi flexibilně a s osobním přístupem k partnerům.

**Jaký typ společnosti je české zastoupení AEG Power Solutions a jaké jsou hlavní oblasti její činnosti?**

Jsmo technologická firma, která je ideálním partnerem pro projektanty a investory, kteří od nás dostanou kompletní nabídku a veškeré potřebné informace, včetně návrhu jističů a průřezů vodičů.

Naší specializací jsou zdroje nepřerušitelného napájení UPS, které jsou díky kvalitě záložních komponent a sofistikovanému servisu téměř bezporuchové. Mimořádně, servis je to nejzajímavější, co prodáváme. Součástí servisní smlouvy jsou tři hlavní služby: hotline 24 hodin denně, roční preventivní prohlídky a reakční doba, tj. dojetí technika na místo – nejkratší smluvní doba je čtyři hodiny.

**Jaké jsou strategické cíle českého zastoupení AEG Power Solutions?**

Rozšiřovat podíl v segmentech trhu, které potřebují kvalitní a odolné technologie, jež budou spolehlivě pracovat i za deset či dvacet let. Poskytovat špičkový kompletní servis, včetně profylaktických prohlídek, hotline a rychlé reakční doby. Spokojený zákazník či uživatel

naší technologie je ten, který v podstatě o našich zařízeních ani neví – vše je preventivně ošetřeno, a tak s nimi nejsou žádné problémy, které by bylo třeba ze strany zákazníka řešit.

**A cíle pro nejbližší budoucnost?**

Letos jsme posílili servisní tým o dva nové kolegy servisní inženýry, to nám umožní do budoucna rozšířit servisní podporu pro naše dosavadní i budoucí zákazníky a zároveň uvést na trh novinky, které mateřská firma připravuje pro příští rok. Jde např. o novou koncepci UPS Protect Blue (bloky 250 kV·A kompletně postavené na technice IGBT).

**Byl byste ochoten prozradit čtenářům něco málo více o své osobě?**

Po absolvování ČVUT FSI jsem pracoval v několika zahraničních společnostech působících v oborech IT a elektro. I díky tomu, že jsem také vyučený elektromontér, se docela rád pouštím se střídavými úspěchy do různých domácích prací. Manuální práce a sport jsou pro mě nejlepší relaxací. Mám dospělou dceru a spolu s přítelkyní žijeme v Praze.

**Co bylo Vaše dosavadní nejtěžší rozhodnutí jako ředitele?**

Vždy je pro mě těžké dělat nepříjemná personální rozhodnutí, naštěstí jsem je nemusel dělat často. Je-li to třeba, pak pro mě platí: čím rychleji, tím lépe pro obě strany.

**Čeho si nejvíce vážíte u spolupracovníků? Loajality.**

**Co považujete za svůj největší profesní úspěch?**

Dlouhodobou spokojenost obchodních partnerů a kolegů v našem týmu.

**Řídíte se nějakým životním krédem? Jestliže ano, jakým?**

Život je snadnější, pokud nazýváme věci pravými jmény.

**Pěstujete nějaký sport? Jestliže ano, jaký?**

Momentálně u mě probíhá „generační obměna“ z výkonnostních sportů, jako je squash nebo in-line bruslení, na golf, kterému jsem spadl spolu se svými nejbližšími.

**Co právě čtete? Jakou literaturu máte rád?**

Velmi rád se vracím ke knize *Tři muži ve člunu* od Jeroma Klapky Jeroma. Z těch nedávno přečtených mě velmi zaujala kniha Josepha Hellera *Bůh ví*.

**Děkuji za rozhovor.**

(KI)