

Nota de prensa

ENTREVISTA DEL INSTALADOR AL SR. CARLOS CRESPO, Director General de SAUTER IBERICA, S.A.

A primeros de año el Sr. Carlos Crespo fue nombrado Director General de SAUTER IBERICA, relevando al Sr. Adolfo Hernández, quien tras 23 años al frente de la empresa se ha retirado por jubilación.

E.I. ¿Cuáles han sido sus primeras acciones al llegar a la compañía?

C.C. La transición de Dirección General ha sido planificada con suficiente antelación como para familiarizarme con la evolución de la compañía, pues SAUTER IBERICA es una empresa con 35 años de presencia en el sector del control y automatización de edificios. Inicialmente me he centrado en conocer la organización y procesos internos, para posteriormente contactar personalmente con clientes y proveedores; todo ello nos ha permitido desarrollar el Plan Estratégico de la compañía para los próximos años.

E.I. Su llegada a la Dirección General de la empresa, ¿supondrá algún cambio en la misma?

C.C. Se inicia una nueva etapa en la que la empresa encara grandes proyectos de expansión y consolidación en el mercado nacional, aprovechando todo el potencial de la tecnología y know-how de nuestro equipo humano, para ello se ha estado preparando estructuralmente.

E.I. Explíquenos la estructura de Sauter Ibérica.

C.C. SAUTER IBERICA está presente en tres negocios diferenciados, como son: SISTEMAS desarrolla proyectos de ingeniería de control y automatización de edificios terciarios, integrando todos los sistemas que los conforman (clima, iluminación, alarmas incendios, accesos, seguridad, CCTV, etc.).

COMPONENTES, comercializa material de campo propio para el control del clima e instrumentación industrial, donde la compañía está presente desde sus inicios. SERVICE es la unidad que se encarga del mantenimiento y servicio técnico postventa, fundamental para asegurar una gestión eficiente del edificio.

Independientemente de la gestión comercial, hace ya bastantes años que SAUTER IBERICA consideró necesario para el sector abrir un CENTRO DE FORMACION, en que profesores profesionales organizan cursos de las especialidades del control y automatización tanto para personal interno como externo. La formación continua es fundamental para garantizar la puesta al día en nuevos productos como en las nuevas tecnologías que afectan al sector. Nuestro centro cuenta con la confianza de empresas privadas y administraciones, pues actualmente la GTCE y los estudios de ahorro energético en edificios son de gran importancia y precisan personal debidamente capacitado.

E.I. ¿Cuales son las apuestas de producto más importantes?

C.C. SAUTER dispone de sistemas de gestión abiertos, con soluciones de integración para todos los protocolos standard del mercado (BACnet, LON, KNX/EIB, MBUS) como protocolos propietarios, lo que le permite diseñar la solución técnica más idónea para cada proyecto de edificación. Las necesidades y soluciones de confort, seguridad, comunicación y eficiencia energética son diferentes según el tipo de edificación, ya sea un hotel, un hospital, un centro comercial, un edificio de oficinas, etc.

Nota de prensa

Un hecho diferencial del grupo SAUTER es su vocación de invertir en I+D, incluido el material de campo. El año pasado se presentó una línea completa de servomotores. Este año hemos sacado al mercado, entre otros desarrollos, una nueva gama de válvulas de dos y tres vías, una serie de unidades de control locales de clima con mayores prestaciones y de diseño, controladores inalámbricos por radiofrecuencia para suelo radiante, controladores solares, etc.

E.I. ¿Qué canales de distribución está utilizando principalmente Sauter Ibérica?

C.C. SAUTER IBERICA cubre los mercados de España y Portugal con Delegaciones y personal propio sites en Madrid, Barcelona, Valencia, Lisboa y Oporto. La gestión directa de los proyectos de sistemas abarca desde la fase de prescripción a ingenierías, la licitación a constructoras e instaladoras de clima y el servicio a empresas de explotación y mantenimiento de edificios. Así mismo para la comercialización de componentes los principales clientes son fabricantes u OEMs y distribuidores que cubren las necesidades de los instaladores locales.

En Latinoamérica mantenemos una presencia en ciertos mercados (Argentina, Cuba y México) redefiniéndose la estrategia y empresas colaboradoras. En Brasil iniciamos nuestra andadura actualmente con el apoyo de nuestra filial en Lisboa.

E.I. Analice la situación actual de Sauter internacional.

C.C. El grupo está totalmente consolidado y a la vez creciendo en Europa, la cual es su primer mercado, siendo una de las principales empresas del sector en Alemania, Francia, Inglaterra e Italia. Además está invirtiendo en mercados con gran potencial, como son el Este de Europa y el Sureste Asiático.

Recientemente los accionistas han garantizado que SAUTER permanecerá como empresa independiente, lo cuál le permitirá seguir siendo especialista y más flexible que la competencia.

E.I. ¿Cuáles son los retos de Sauter Ibérica para los próximos años?

C.C. En general, todos los fabricantes del sector tenemos el reto de conseguir que los clientes obtengan el máximo rendimiento de los sistemas en el nivel de gestión y las tecnologías de comunicación.

Además de este objetivo general, SAUTER IBERICA tiene como reto principal el que nuestros clientes reconozcan la calidad de servicio técnico y humano. Técnico por la calidad y eficiencia de sus equipos e instalaciones, y humano por la atención prestada a sus clientes. Su confianza nos permitirá seguir desarrollando nuevos proyectos de referencia de alto nivel.