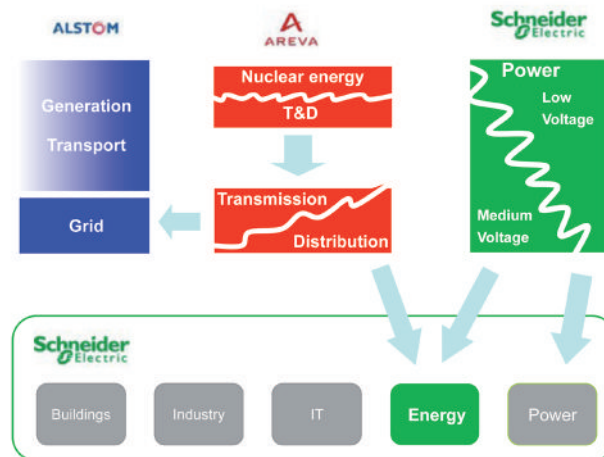


Het samensmelten van twee MS-specialisten komt volledig ten goede van de klant

Het samensmelten van de MS-afdeling van de groep Areva T&D met deze van Schneider Electric verbreedt de productportefolio van de groep op het gebied van MS-uitrusting en versterkt haar leiderschap in dit domein. De middenspanningsexperten van Schneider Electric en Areva D gaan hun competenties en kennis verenigen zodat de klanten kunnen genieten van een nog ruimer aanbod van concurrentiële producten en kwaliteitsvolle service.



De overname van Areva Distribution en haar gevolgen

Bij de verkoop van de divisie Transmission & Distribution (T&D) van Areva, hebben twee wereldvermaarde specialisten op het gebied van energie, Alstom en Schneider Electric, de T&D-afdeling opgedeeld in functie van hun eigen competentiedomein. Alstom integreert de afdeling Transmission en Schneider Electric de afdeling Distribution. Met deze overname versterkt de MS-afdeling van Schneider Electric zijn wereldpositie en creëert ze een nieuwe business unit op het vlak van energie management, die toepasselijk «Energy» gedoopt werd, dit naast de 4 reeds bestaande activiteiten (Power, IT, Industry, Buildings). Deze nieuwe entiteit zal in België geleid worden door Peter Delvaux, vroegere commerciële directeur van Areva T&D België.

Wijzig nooit een winnend team!

De bestuurders van Schneider Electric hebben zich geëngageerd om gedurende drie jaar de producten en de actuele structuren ongewijzigd te laten, geen overhaaste industriële rationalisering maar focus op ideale complementariteit. Dit samenleven van twee MS-culturen binnen Schneider Electric leidt tot een win-win situatie. Inderdaad iedere structuur bezit zijn eigen

historische kennis, competenties en technische bijzonderheden. Daardoor kan er meer service geleverd worden en vergroot het productaanbod zodat aan alle wensen van het cliënteel voldaan kan worden.

Dit partnerschap tussen deze beide groepen zal op termijn leiden tot een soepele integratie, zodat zowel de medewerkers als de klanten van Areva D, zich gaandeweg aan de Schneider Electric cultuur kunnen aanpassen.

Wat winnen de klanten bij deze synergie?

Omdat iedere constructeur beschikt over een gelijkaardig maar ook complementaire aanbod zal de portfolio van producten en oplossingen vergroten. Vanaf nu zullen onze klanten kunnen teruggrijpen op het uitgebreide productaanbod waarvan ze stiekem droomden.

«Twee hoofden weten meer dan één», op deze manier gaan de twee competentiecentra's onderling communiceren om een nog betere service te bieden en de wederzijdse kennis en ervaring te gebruiken. Ze gaan hand in hand werken om optimale oplossingen te bieden om aan de eisen van de klant te voldoen, zowel technisch als concurrentieel.

De marktdekking zal beter zijn en de wereldwijde ondersteuning door Schneider Electric verruimt de horizon. Voor de vroegere klanten van Areva D vermelden we nog dat de actieradius van de verkoopsteams vanaf nu versterkt wordt met een laagspanningsaanbod van Schneider Electric.



In het kort

Behoud van de structuren, personeel en producten tijdens de eerste drie jaren.

Globaal aanbod verrijkt met MS distributie.

Twee complementaire competentiecentra's.

Versterkte verkoopsorganisatie en wereldwijde ondersteuning van de groep.