



WYWIAD Z
**DAVIDEM
CHANDLEREM,**
DYREKTOREM
SPRZEDAŻY
I MARKETINGU
NORTHROP
GRUMMAN
PARK
AIR SYSTEMS



k którzy są w stanie dostarczać najnowocześniejsze produkty, usługi i całe systemy dla takich branż jak lotnictwo, elektronika, informatyka, przemysł stoczniowy. Do tego należy dodać świadczenie usług zarówno dla klientów rządowych, jak i organizacji gospodarczych. Ponieważ należymy do tak dużej korporacji, możemy zapewnić stabilność naszej firmie, a jednocześnie wspierać proces tworzenia innowacyjnych rozwiązań i produktów. Daje nam to też możliwość stania się integratorem na znacznie większą skalę niż poprzednio, gdy byliśmy niewielką firmą.

Jesteście zaangażowani w kilka dużych projektów ATC/ATM w Europie. Czy może nam pan powiedzieć, czym się obecnie zajmujecie i jak ważny jest dla was rynek europejski?

Park Air Systems ma swoje przedstawicielstwa w 170 krajach na całym świecie. Rynek europejski jest bardzo ważną strefą dla naszych interesów, zwłaszcza z uwagi na długoterminowe prognozy dotyczące rozwoju ruchu lotniczego. Poza tym to tu realizowane są najnowocześniejsze i najbardziej ambitne przedsięwzięcia w zakresie ATM. Jeśli chodzi o Europę Środkową, jest ona bardzo ważna – i na pewno

Połączyliśmy siły w pracy nad bezpieczeństwem ruchu lotniczego

Pod nową nazwą Northrop Grumman Park Air Systems jest w Polsce mało znana firma. Wynika to nie tylko ze zmiany nazwy, ale również z wąskiej specjalizacji na dość hermetycznym rynku, na którym liczy się małe grono specjalistów. Proszę przybliżyć nam firmę i jej działalność, przede wszystkim w Polsce i w Europie.

Northrop Grumman Park Air Systems jest przedsiębiorstwem wielonarodowym, a swoje podstawowe siedziby zlokalizował w Wielkiej Brytanii i Norwegii. Opracowujemy i produkujemy różnego rodzaju systemy dla zarządzania ruchem lotniczym – cywilnym i wojskowym – i dotychczas udało się nam sprzedać je do ponad 170 państw na całym świecie. Naszym znakiem firmowym jest innowacyjność naszych produktów oraz zakres, w jaki jesteśmy zaangażowani w proces zapewnienia bezpieczeństwa w ruchu lotniczym. Stąd nasza pozycja na rynku i fakt, że jesteśmy wiodącym producentem w naszej niszy rynkowej, nawet jeśli nie jest ona tak dobrze widoczna dla przeciętnego czytelnika „Lotniska”.

Jaką korzyść odniosła firma, łącząc się z Northrop Grumman?

Northrop Grumman Corporation jest przodującą firmą na rynku bezpieczeństwa. Zatrudnia 120 tysięcy pracowników,

będzie w przyszłości – w naszej strategii marketingowej. Jako Park Air Systems mamy ogromne doświadczenie we współpracy z państwami, które uzyskały wolność po rozpadzie bloku wschodniego. Dostarczone tu wyposażenie odegrało znaczącą rolę w przystosowaniu waszego systemu do zgodnego z wymaganiami Eurocontrolu. Nieco później, gdy część państw z regionu wstąpiła do NATO, pojawiło się zapotrzebowanie na nowoczesne wojskowe systemy ATM i otworzyły się nowe obszary współpracy. Stały rozwój gospodarczy i wzrost zamożności tego regionu gwarantuje, że zapotrzebowanie na transport lotniczy będzie stale rosło, a to oznacza wzrost zapotrzebowania na oferowane przez nas produkty.

Jakie projekty realizujecie obecnie na terenie Polski? Czy możemy liczyć na to, że Northrop Grumman Park Air Systems nawiąże długofalową współpracę z firmami z Polski? Czy jest możliwe, aby polscy partnerzy współpracowali z wami przy takich projektach jak Global 2010 lub SESAR?

Park Air Systems może się pochwalić długoletnią i bardzo udaną współpracą z PAŻP. Między innymi dostarczyliśmy tu wiele zestawów łączności radiowej. Mamy nadzieję, że w latach 2010–2011 ta współpraca będzie się rozwijać. Podczas



realizacji naszych projektów współpracujemy z lokalnymi dostawcami, aby móc w pełni wywiązać się z warunków zamówienia, zwłaszcza że nasze wyposażenie jest zawsze dostarczane *on time*.

Czy w takim razie będziecie zwiększali swoją obecność w Polsce na rynku ATM?

Oczywiście. Park Air Systems ma w swojej ofercie wiele produktów z obszaru nawigacji, w tym nowoczesne systemy ILS, dalekomierze dopplerowskie VHF, czyli tzw. Divory oraz urządzenia pomiarowe (DME). Zakładamy, że jest tu otwarty i chłonny rynek na tego typu produkty.

Liczy się również na rynku wyposażenia do łączności bezprzewodowej. Jakie macie najnowsze produkty w tym obszarze?

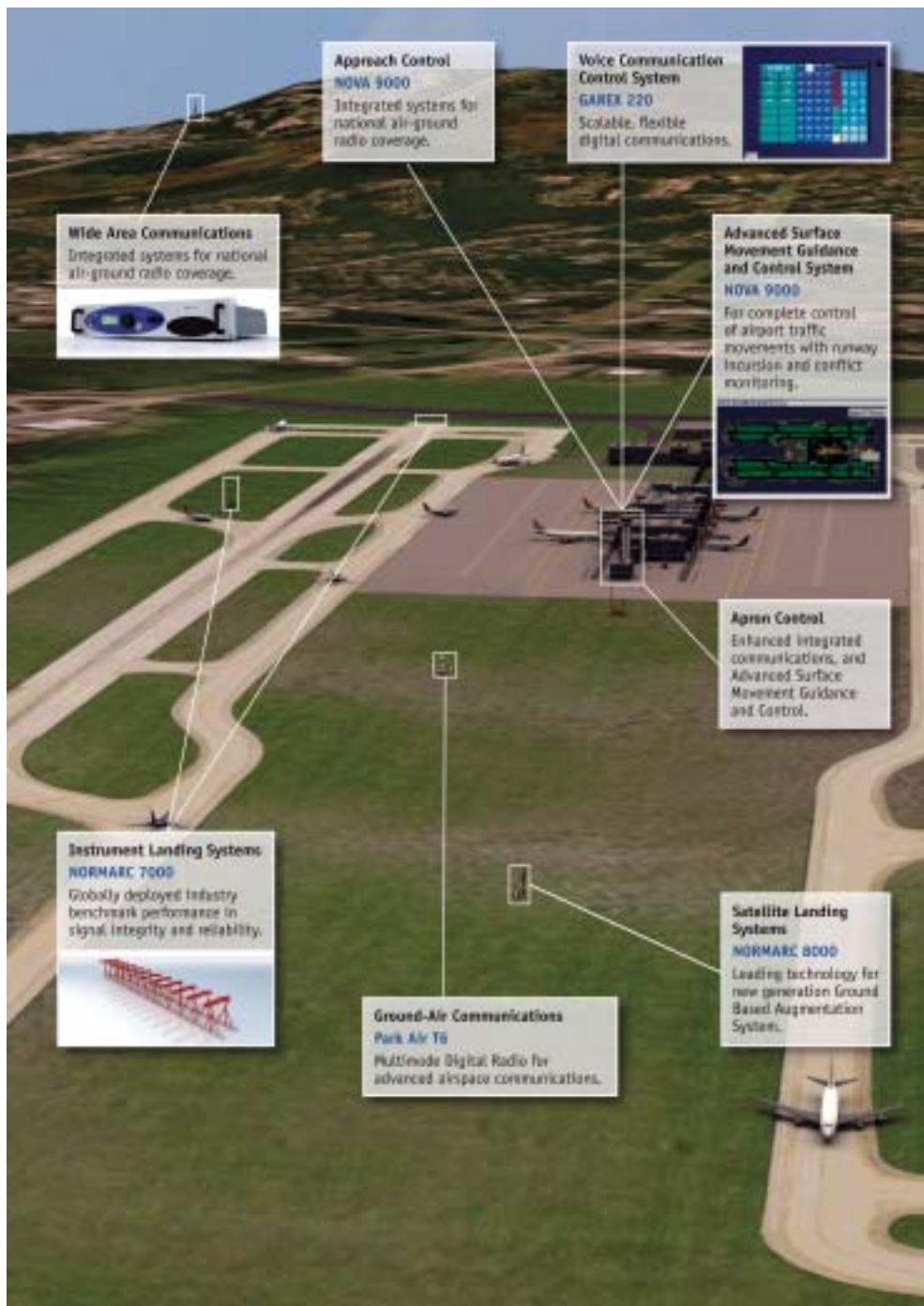
Northrop Grumman Park Air Systems jest członkiem europejskiej grupy roboczej, która otrzymała zadanie określenia szczegółowych wymagań, które powinny umożliwić wykorzystanie najnowszych rozwiązań IP. Ze względu na to, że kontrola ruchu lotniczego odgrywa ważną rolę w zachowaniu bezpieczeństwa lotniczego, wymagania, o których mowa, muszą być znacznie wyższe niż stosowane w zwykłych rozwiązaniach komercyjnych. Park Air Systems dysponuje sprawdzonymi i spełniającymi uzgodnione wymagania rozwiązaniami, jak np. GAREX. Obecnie jest on w pełni gotowy do wprowadzenia do funkcjonowania w organizacjach ATC.

Firma ma również ambitne projekty w obszarze pojazdów bezzalagowych i produktów C4I.

W obu przypadkach są to produkty, które mogą być zastosowane w Polsce zarówno na rynku cywilnym, jak i wojskowym. Czy można spodziewać się jakichś działań w tym zakresie?

Northrop Grumman ma w swojej ofercie wiele produktów oferowanych zarówno na rynkach cywilnych, jak i wojskowych. Mogą one być stosowane przez firmy komercyjne, agencje rządowe czy organizacje zajmujące się wywiadem lub bezpośrednio odpowiadające za obronę państwa.

W zakresie pojazdów bezzalagowych najważniejsze jest to, że oferujemy zintegrowane systemy bezpieczeństwa, zarządzania, wspierania, planowania i podejmowania decyzji, kontroli i rozpoznania oraz prowadzenia działań bezpośred-



Rynek europejski jest bardzo ważną strefą dla naszych interesów, zwłaszcza z uwagi na długoterminowe prognozy dotyczące rozwoju ruchu lotniczego.

nio na linii. Wszystkie te produkty mogą być używane w każdych warunkach zagrożenia dla ludzi, jak np. zagrożenia bombowego, skażenia rejonu itd. W dziedzinie systemów C4I możemy dostarczyć najnowocześniejsze produkty zarządzania na współczesnym polu walki, które pozwalają na uzyskanie przewagi nad przeciwnikiem oraz dysponują rozwiązaniami wspierającymi realizację misji. W tym zakresie jesteśmy dobrze ulokowani na rynku europejskim – mamy przedstawicielstwa we Francji, Niemczech, Norwegii, we Włoszech i Wielkiej Brytanii.

Dziękuję za rozmowę i życząc sukcesów.

Rozmawiał Ryszard Jaxa-Małachowski