



## Statement

### Statement

Una entrevista con los gerentes de FATH Solar, Mirko Jan y Wido Fath.

**Pregunta:** ¿Cómo ha llegado FATH a la temática solar? Vosotros sois en realidad moldeadores por inyección y fabrican accesorios de montaje para la industria.

**WF:** Desde el comienzo hemos intentado en nuestra empresa actuar responsablemente. Esto no sólo involucra a nuestro personal, sino que también al medio ambiente. Eso lo hicimos posible en el edificio de nuestra empresa, con la central térmica de calefacción en bloque y la construcción en madera. Y siempre hemos querido ser consecuentes en la práctica, en todo lo que hacemos.

**MJF:** Primero teníamos la energía eólica en mente, en parte vale la pena aquí en la región. Pero simplemente comprar una instalación, montarla y ponerla a funcionar, nos parecía que es muy poco. Nosotros queríamos utilizar nuestro conocimiento. Luego empezó a subir el tema solar.

**Pregunta:** ¿Entonces empezaron simplemente a desarrollar sistemas de fijación para instalaciones fotovoltaicas?

**WF:** No, no. Con tanta ingenuidad no llegamos al tema. Lo que tal ves no sepan todos: gran parte de nuestro volumen de negocios lo hacemos con tuercas para ranura para sistemas de perfiles. Ahí somos bastante exitosos en el mercado...

**MJF:** ...nosotros conocemos básicamente todo perfil que se fabrica...

**WF:** ...y algunas de nuestras piezas fueron utilizadas para el sistema de ranuras con los que se montan los módulos en los techos. Como eso era un mercado en crecimiento, observamos estos sistemas en detalle. Y de esta manera quedó claro que existe un gran potencial para un mejoramiento.

**MJF:** Se pudo observar que las empresas se concentraron sobre todo a la nueva tecnología, es decir los paneles, la electrónica, toda la vigilancia. Nadie se dedicó con tiempo a desarrollar objetos triviales como los sistemas de fijación. Debía simplemente soportar. Tuvimos suerte de encontrar rápidamente a alguien que se dedicó por mucho tiempo al sector de la energía solar y intensivamente con la parte mecánica. Ese lo integramos al equipo.

**Pregunta:** ¿Qué gana un cliente que se dirige hacia ustedes?

**MJF:** Nosotros sabemos con seguridad que ofrecemos soluciones de montaje técnicamente y económicamente muy buenos. Mejores soluciones a las existentes hasta ese momento en el mercado. Se puede decir que nuestro sistema-en-techo mostró un nuevo camino. Nosotros tenemos los módulos sin marco. Con esto se obtiene la óptica óptima y una colocación sin espacios.

**WF:** Además creamos una red muy interesante. Con esto podemos ayudar al cliente en la proyección y realización.



**Pregunta:** ¡Les deseamos mucho éxito en el futuro! muchas gracias por la entrevista.