

# ODGOVORNOST ZA ENERGIJU I OKOLIŠ KAO FILOZOFIJA USPJEHA

Nakon što ga je na hrvatskom tržištu od početka devedesetih godina prošlog stoljeća uspješno zastupala tvrtka NECO, od rujna prošle godine Hoval je nastavio poslovati preko vlastite, kćerinske tvrtke pod nazivom Hoval Hrvatska. Uz to, Hoval je na nedavno održanom sajmu ISH u Frankfurtu predstavio brojne novosti. To su samo neki od razloga zašto smo zamolili gosp. Harald VERLINGA, direktora izvoza opreme za grijanje u tvrtki Hoval za kraći razgovor u kojem je ukratko predstavio tvrtku, njezino poslovanje u Hrvatskoj i novosti iz proizvodnog programa.

Harald VERLING  
Hovalwerk AG  
Vaduz, Lihtenštajn



**Poštovani gosp. Verling, za početak nam ukratko predstavite tvrtku Hoval.**

Tvrtka Hoval osnovana je 1897. godine kao mala kovačka radionica u Vaduzu, glavnom gradu Kneževine Lihtenštajn. Nekoliko godina kasnije, Hovalov osnivač, gosp. Gustav OSPELT razvio je prvi sustav centralnog grijanja na području središnje Europe (Švicarske i Austrije). Radilo se o kuhinjskom štednjaku koji je istodobno mogao služiti za kuhanje i za grijanje kuće. To je bio pravi pionirski pothvat i prvi sustav centralnog grijanja uopće!

Od 1945. godine, kada je registrirana marka Hoval, tvrtka se razvila u međunarodnu, ali neovisnu tvrtku u obiteljskom vlasništvu. S više od 1100 djelatnika, godišnjim prometom od 350 milijuna franaka i distribucijskim kanalima u 50 zemalja, poslovanje tvrtke se danas temelji na sljedećim vrijednostima:

- filozofiji 'Odgovornost za energiju i okoliš', u skladu s kojom su posljednjih desetljeća razvijani svi proizvodi, što znači da se, bez obzira na vrstu energenta (plin, loživo ulje, biomasa, električna i Sunčeva energija), mogu ponuditi visokoučinkovita i za okoliš prihvatljiva rješenja koja krajnjim korisnicima daju najviše
- stavu 'najbolja cijena imovine', što znači da se isporučuju proizvodi koji krajnjim korisnicima daju najviše, uzimajući pri tome u obzir sve troškove proizvodnje, ugradnje, puštanja u pogon, pogona, servisa, održavanja, zaštite okoliša itd, pri

**'Hrvatsko tržište je za Hoval i njegove proizvode iznimno zanimljivo jer vjerujemo da će i tu u budućnosti trendovi biti visokoučinkoviti proizvodi u kombinaciji sa solarnim sustavima, posebno kada Hrvatska bude postala članica Europske unije i obvezna slijediti europske propise. Nema smisla koristiti fosilna goriva za pripremu potrošne tople vode i grijanje u zemlji u kojoj je Sunce besplatan izvor energije.'**

čemu treba naglasiti da se svi proizvodi izrađuju u Europi, a oni najviše klase u Lihtenštajnu (švicarsko carinsko područje) i Austriji kako bi se zadovoljili najviši europski standardi.

**Kakva je danas Hovalova prisutnost na hrvatskom tržištu? Jeste li zadovoljni s marketingom i prodajom?**

Nakon što smo više od 20 godina u Hrvatskoj radili s tvrtkom NECO d.o.o, naš partner, gosp. Damir VUKOREPA odlučio je povući se u mirovinu. Zbog toga smo ponudili da Hoval preuzme njegovu tvrtku i osnovali smo našu 15. kćerinsku tvrtku pod nazivom Hoval Hrvatska d.o.o. kojoj je na čelu gosp. Goran BUDIMLIJA kao direktor.

Hrvatsko tržište je za Hoval i njegove proizvode iznimno zanimljivo jer vjerujemo da će i tu u budućnosti trendovi biti visokoučinkoviti proizvodi u kombinaciji sa solarnim sustavima, posebno kada Hrvatska bude postala članica Europske unije i obvezna slijediti europske propise. Nema smisla koristiti fosilna goriva za pripremu potrošne tople vode i grijanje u zemlji u kojoj je Sunce besplatan izvor energije. Fosilna goriva bi se trebala koristiti samo kao dopuna i za pokrivanje vršnih opterećenja.

Prošla je godina za nas bila vrlo dobra jer smo ostvarili nekoliko vrlo uspješnih projekata i stekli brojne odlične reference kao što su pogoni TŽV Gredelj u Zagrebu gdje smo ugradili 27 krovnih ventilacijskih jedinica s povratom topline te hoteli Aurora i



*Pogled na Hovalove proizvodne pogone...*

**'Prošla je godina za nas bila vrlo dobra jer smo ostvarili nekoliko vrlo uspješnih projekata i stekli brojne odlične reference.'**



*... i na izložbeni prostor na frankfurtskom sajmu ISH*

**'Nas i naš tim očekuje naporni rad na izgradnji pouzdane mreže partnera (projektanata, instalatera itd) koji su uvjereni u naše proizvode i vrijednosti kako bi svi postali dio velike Hovalove obitelji.'**

*Vespera u Malom Lošnju sa 106 solarnih kolektora i sedam toplovodnih kalorifera Modul-plus itd. Time je ostvaren porast veći od 25%!*

**Koji su najvažniji Hovalovi proizvodi i gdje su mogućnosti za povećanje prodaje, a time i prometa?**

*Uvjereni smo da će (kao što je to u Švicarskoj i Austriji) plinski kondenzacijski kotlovi za kućanstva i komercijalne primjene u budućnosti postati standard. U tom je području Hoval razvio proizvod visoke klase, kotao UltraGas s plamenikom Ultraclean. On se može jednostavno povezati sa solarnim sustavom pri čemu regulacija, odnosno Hovalov kontroler TopTronic, može upravljati cijelim sustavom.*

*Uz to, trend u budućnosti bit će dizalice topline zrak - voda u kombinaciji sa solarnim sustavima. U skladu s time je Hoval još prije dvije godine u Austriji izgradio novu tvornicu dizalica topline u kojoj danas proizvodimo vlastite dizalice topline zrak - voda i rasolina - voda. Kao što sam spomenuo, nije nam problem ponuditi pravo rješenje kupcima.*

**Što ste sve predstavili na sajmu ISH u Frankfurtu?**

*Na sajmu ISH 2009 u Frankfurtu predstavili smo naše plinske i uljne kondenzacijske kotlove za kućanstva i komercijalne primjene UltraGas i UltraOil, kotlove na kruta goriva BioLyt (na pelete) i AgroLyt (na cjepanice), ali i dizalice topline Belaria i Thermalia u kombinaciji sa solarnim sustavima.*

*Uz to, prikazali smo i odabrane razvojne projekte kao što su Stirlingov motor u kombinaciji s kotlom na kruta goriva i gorivne ćelije koje su nastale u kooperaciji s tvrtkom Hexis. Isto tako, prikazali smo i razvojni projekt nove staklene oplata za zgrade u čijoj se unutrašnjosti nalazi kapljevina koja kontrolira temperaturu u zgradi tijekom zime i ljeta. Taj se projekt izvodi u suradnji s Lihtenštajnskom visokom školom i Međudržavnom visokom tehničkom školom NTB iz Buchsa u Švicarskoj te tvrtkama Hilti i GlassX.*

**Kada govorimo o vrhunskim sustavima grijanja i klimatizacije, moraju se spomenuti njihove ekološke i ekonomske prednosti. Što nam u vezi s time možete reći o sustavima koje nudite?**

*Htio bih istaknuti da naša snaga nije samo u tome što možemo ponuditi visokoučinkovite i za oko-liš prihvatljive sustave grijanja u kombinaciji sa*

*solarnim sustavima. Hoval ima i drugo područje proizvodnje i stručan je partner u području ventilacije, grijanja i hlađenja velikih prostora. Žarište je na cjelokupnim rješenjima za sustave čime se osigurava najveća učinkovitost i ušteda na resursima u proizvodnji toplinske i rashladne energije. Time se ostvaruju značajno niži troškovi goriva i, u konačnici, velike uštede u završnom računu bilo koje tvrtke, sportskog kluba i sl.*

*Za primjer, kombinacijom kotla na pelete BioLyt, plinskog kondenzacijskog kotla UltraGas i recirkulacijskog grijača TopVent DHV ostvaruje se CO<sub>2</sub>-neutralno pokrivanje osnovnog opterećenja na osnovi izgaranja biomase, dok se vršno opterećenje pokriva primjenom suvremene kondenzacijske tehnike. Uz to, recirkulacijski grijači smanjuju temperaturnu slojevitost, a time i toplinske gubitke kroz krov pa se potrebe za toplinom u prostoru smanjuju za oko 10%.*

*Hovalovi kotlovi na pelete, plinski kondenzacijski kotlovi i recirkulacijske jedinice kombiniraju se u rješenje koje smanjuje potrošnju energije i snižava troškove.*

**I za kraj, koji će biti sljedeći koraci Hovala na hrvatskom tržištu?**

*Za mene, kao odgovornog direktora izvoza, važno je ojačati položaj na tržištu. Stoga nas i naš tim očekuje naporni rad na izgradnji pouzdane mreže partnera (projektanata, instalatera itd) koji su uvjereni u naše proizvode i vrijednosti kako bi svi postali dio velike Hovalove obitelji. ■*

**Goran BUDIMLIJA, dipl. ing.**  
direktor tvrtke Hoval Hrvatska d.o.o.

