

Vizija gospodarstva za 2020. i naredne godine

RUKU POD RUKU

S NOVIM PRILIKAMA

Za ovaj broj časopisa EGE svoju viziju poslovanja u 2020. i nekoliko narednih godina, ali i osvrt na stanje u hrvatskom gospodarstvu i društvu dali su predstavnici nekoliko vodećih hrvatskih tvrtki, ujedno i naših ključnih poslovnih partnera.



Bez obzira na to kojim se poslom bavili: distribucijom i opskrbom plinom, proizvodnjom i trgovinom opremom za grijanje, hlađenje, ventilaciju i klimatizaciju, automatizaciju i upravljanje, ispitivanjima, inspekcijama i mjerenjima, predstavnici nekih od naših najvažnijih poslovnih partnera slažu se kako je 2019. bila izazovna, ali da će 2020. godina bit još izazovnija.

Naime, osim već dobro poznatog društvenog, političkog i gospodarskog okvira u kojem svakodnevno posluju, glavne izazove u poslovanju u narednim godinama predstavljat će im i zahtjevi koji proizlaze iz novih propisa s ciljem manjeg onečišćenja okoliša ili manje potrošnje energije ili pak novih tehničkih i tehnoloških rješenja koja traže neprestanu prilagodbu ili nekih novih odnosa na međunarodnom tržištu.

No, odavno je poznato da se u svakom novom problemu zapravo trebaju tražiti nove prilike za razvoj i nove mogućnosti za napredak. Samo se tako može ići naprijed.

ČEKA NAS DALJNI RAST TRŽIŠTA

"Najprije bih spomenuo kako je LG Hrvatska, osim za hrvatsko tržište, odgovorna i za tržište Slovenije. Cijelu 2019. ocijenio bih kao godinu kontinuiranog rasta i razvoja i, prema svim trenutačnim pokazateljima, u sljedećoj godini nas čeka daljnji rast tržišta. Upravo zbog toga, 2020. godinu očekujemo s optimizmom i veselimo se novim izazovima. U razdoblju od 2018. godine povećali smo ured i broj zaposlenika te smo u novim prostorima otvorili LG Akademiju gdje je započela edukacija partnera i instalatera. Također, u zadnjih nekoliko godina odjel klimatizacijskih rješenja u LG-ju Hrvatska bilježi dvoznamenkasti rast, a upravo je 2019. bila najbolja do sada. Ono na što smo jako ponosni je suradnja s našim vrijednim partnerima, s kojima smo realizirali velik broj projekata, a mnogo toga je već najavljeno za 2020. godinu."

"Što se tiče problema s kojima se susrećemo, izdvojio bih činjenicu da i dalje imamo manjak kvalitetne radne snage za izvođenje strojarских instalacija, a znamo se susretati i s nerealnim zahtjevima investitora kada je u pitanju cijena ili rok izvođenja radova. Unatoč svemu, u LG-ju smo jako ponosni na brojne uspješno realizirane projekte u objektima hotelskog tipa i uredskim prostorima, a lojalnost naših partnera nam potvrđuje da smo na pravom putu."



▲ **Alen Bjeliš**
voditelj prodaje proizvoda i rješenja za klimatizaciju LG Electronics Magyar Kft., Zagreb

PROŠIRENJE PRODAJNOG PROGRAMA NUŽNA JE POSLJEDICA PROMJENA NA TRŽIŠTU

"U Weishauptu-Zagreb vrlo smo zadovoljni postignutim rezultatima u 2019. jer ćemo postići realizaciju koja će za 16% biti veća od one u 2018. godini. Ipak, bez obzira na to, moram napomenuti da je taj rezultat ispod rezultata postignutog u najboljoj godini, 2008., što znači da imamo još prostora za rast."

Isto tako trebam napomenuti činjenicu kako je rast realizacije najviše posljedica povećanja prodaje na sustavima grijanja i sustavima kaskadnog upravljanja više kotlova MKR, što smo isporučili za kotlovnici HEP Toplinarstva u Velikoj Gorici. Također mogu istaknuti da je u prvu hrvatsku solarnu toplanu koja se koristi u sustavu daljinskog grijanja (za grijanje i pripremu potrošne tople vode) u Vukovaru ugrađeno kompletno polje solarnih kolektora tvrtke Weishaupt a koji su već uvelike opravdali investiciju. Investitor je bila vukovarska gradska tvrtka Tehnoston."

Činjenica je da se situacija na tržištu mijenja vrlo brzo. Prije par godina smo najviše plamenika manjih kapaciteta prodavali proizvođačima kotlova za prvu ugradnju. Danas većina njih nudi tržištu kotlove u izvedbi 'unit' s vlastitim plamenicima, što za posljedicu ima da gubimo dio realizacije na plamenicima manjih kapaciteta. Isto tako, želio bih napomenuti da su ranije spomenute tvrtke (proizvođači kotlova) i dalje jedna od najznačajnijih grupa kupaca industrijskih plamenika, što je posljedica dugogodišnje prisutnosti koncerna Max Weishaupt na hrvatskom tržištu."

Naši ciljevi za 2020. godinu su jasno definirani: širit ćemo prodajni program dizalicama topline i kondenzacijskim kotlovima većih kapaciteta. Naš cilj je, također, u određenom dijelu proizvodni program ponuditi u obliku cjelovitih sustavnih rješenja kao što je, npr. automatizacija rada postojećih parnih kotlova zajedno sa zamjenom plamenika."



▲ **Igor Herman, univ. dipl. inž. str.**
direktor Weishaupt-Zagreb d.o.o., Zagreb



▲ **Dejan Dokmanović,**
dipl. oec.
izvršni direktor
Rittal d.o.o., Zagreb

2020. - GODINA IZAZOVA I DALJNJE DIGITALIZACIJE KLJUČNIH POSLOVNIH PROCESA

“Bez obzira na vrlo izazovan period i ukupno poslovno okruženje, regionalni ured Rittala će ponovno u 2019. godini ostvariti rekordnu razinu prihoda, osmu uzastopnu. Prilagodba našeg ukupnog poslovanja, rješenja i razvoja portfelja temeljenog na inovacijama i optimizaciji proizvodnog procesa korisnicima u industriji i IT infrastrukturi te efikasna logistika bili su osnova naše kontinuirane uspješnosti u Hrvatskoj i regiji. Ovakav razvoj nas veseli jer, s obzirom na naš portfelj i tehnološka rješenja, implicira da je većina naših proizvodnih i investicijskih korisnika imala uspješnu poslovnu godinu, što u konačnici potvrđuje rast i razvoj realnog sektora u regiji koji se direktno odražava na bruto domaći proizvod.

Nаша korporacija gleda na 2020. godinu kao prilično izazovnu, posebno za velike proizvodne ekonomije Europske unije, poput Njemačke, Francuske i Austrije, gdje se u 3. i posebno 4. kvartalu počelo osjećati određeno zatišje u novim narudžbama. Zategnutiji globalni političko-ekonomski odnosi definitivno će imati jačeg utjecaja na ukupno globalno poslovanje u 2020. pa se može očekivati pad velikih gospodarstva, iako ne vjerujem da će to značiti uvertiru u novu recesiju poput one iz 2008. godine.

S druge strane, u našem dijelu Europe, a posebno na regionalnom tržištu vidimo pozitivne osnove za daljnji rast i razvoj. Ovaj zaključak temeljimo na (konačno!) boljem pozicioniranju naših ključnih inženjering-tvrtki te njihovog znanja i iskustva na tržištima u EU-u i inozemstvu. Dobar dio naših partnera iz ove branše je uočio potencijalne tržišne niše i našu ukupnu konkurentnost te uložio značajne marketinško-prodajne i investicijske napore u povećanje produktivnosti i efikasnosti kako bi se etablirali pri ozbiljnim ino-partnerima.

Dodatan vjetar u leđa vidim u povećanju infrastrukturnih investicija u Hrvatskoj i bližoj regiji (posebice vezano za IT infrastrukturu) te ukupnoj digitalizaciji i automatizaciji proizvodnih procesa podjednako pri privatnim i javnim poduzećima. Naša kompanija u oba segmenta, industrijskom i IT sektoru, može ponuditi cjelovit proces: od inicijalnih konzultacija i procjene isplativosti, do implementacije rješenja. Bez ulaganja u digitalizaciju poslovanja i daljnjeg povećanja prvenstveno produktivnosti, nema napretka i ‘oružja’ za borbu na zahtjevnim ino-tržištima.

Kao privatna kompanija, od države očekujemo da uspješno radi na:

- *investicijama i privlačenju istih*
- *povećanju okvira investicijske sigurnosti, jednostavnosti i transparentnosti poslovanja*
- *daljnjem smanjenju administracije vezane uz opći biznis*
- *stimulativnoj poreznoj politici po osnovama dohotka, kapitala i investiranja u produktivnost, odnosno energetska efikasnost koja će zadržati stručne mlade ljude u zemlji te omogućiti poslodavcima ukupno konkurentnije okruženje.”*

NOVI IZAZOVI NEMINOVNO DOLAZE I TREBA BITI PRIPREMLJEN

"Protekla 2019. godina je donijela rast tržišta pa i rekordni promet Toshiba'skih klimatizacijskih proizvoda na hrvatskom tržištu. Ostvareni su mnogi projekti, kako manje zahtjevni, tako i oni koji zahtijevaju dodatne angažmane i promišljanja kao što su, npr. sustavi HR s povratom topline koji moraju zadovoljiti više zadataka istovremeno: grijanje i hlađenje putem unutarnjih jedinica, grijanje i hlađenje površinskim panelima, priprema potrošne tople vode te uz sve to i grijanje bazena i sve s jednom vanjskom jedinicom. Tu bih posebno naveo projekte 'Opatija Diamond Residence' i 'Villa Meneghetti' kao primjere visokozahtjevnih objekata. Ove godine smo imali i marketinšku kampanju s novim modelom iz kućne serije SEIYA (jap. tiha noć) te smo bili i na taj način aktivni na tržištu. Ukratko: intenzivna i uspješna godina.

Uvijek je lijepo kad postoji rast i tada je sve naizgled dobro... no, da li je baš tako? Ne volim gledati crno na nadolazeće vrijeme, no mislim da se moramo dodatno pripremiti za neke izazove koji nam neminovno dolaze.

Puno puta sam već rekao da su naši proizvodi 'poluproizvod' i da bez ostalih sudionika ne mogu kvalitetno dati svoju svrhu. Tu prvenstveno mislim na izvođače sustava klimatizacije. U protekloj godini je sve izraženiji nedostatak radne snage u izvođenju, a napose kvalitetne radne snage. Sve je prisutniji rast cijena izvođenja koji nije uvijek u relaciji s kvalitetom radova. Naprosto, cijene izvođenja koje su realno preniske, rastu iz samo jednog razloga, a to je da ih nema tko izvoditi. U potpunosti je jasno da, ako se na svega 1,5 - 2 h od Zagreba, npr. u Grazu, montiraju klime za 500 - 700 eura, onda cijena od 200 eura za takvu istu montažu u Zagrebu nije baš poticajna za rad. A, svi znamo što nam donosi sljedeća godina: Austrija se otvara za hrvatsku radnu snagu bez zapreka. Priznajem da se ne osjećam baš najbolje s tom spoznajom. Da li smo spremni za to što dolazi?! Mi svi 'trgovci' trenutno radimo s niskim cijenama proizvoda i niskim maržama, no koliko god spustili cijenu uređaja, uskoro neće biti koga da ih montira.

Sljedeće što me brine je implementacija 'F-gas regulative'. Ove godine je došlo do relaksacije cijena radnih tvari prvenstveno zbog sive ekonomije. Prema nekim podacima iz kuloara, 20 - 30% radne tvari većeg potencijala globalnog zagrijavanja (GWP), koje su još u opticaju i za koje nema optimalnog supstituta, dolaze u Europu preko sivog tržišta. 'Curi' preko Poljske, Grčke, a i mi smo sretni što Bosnu i Hercegovinu imamo za susjede pa, uz 2 - 3 emigranta, evo i boce R 410a, neka se nađe... Ukratko, da li je cjelokupna branša klimatizacije sa svojim korisnicima (npr. trgovačkim lancima kao što je Konzum) spremna na promjenu radne tvari ili, kraće, imaju li novaca za to? Da li je netko izračunao koliko taj prelazak košta? Kako to prebroditi?

I za kraj još jedna stvar, gdje su subvencije za dizalice topline? Točno je da ih se svake godine proda više, no to je sve minorno u odnosu na Sloveniju, Češku itd. Priznajem, nisam baš pobornik subvencija, jer imam osjećaj da mi netko prebacuje novac iz lijevog džepa u desni, pri tome uzme dio i uvjerava me kako mi je pomogao, no to je očito jedini način da, nešto što je trenutno financijski zahtjevno, postane dostupno građanima. Usputno rečeno, to je u današnje vrijeme niskih kamata i nesigurnosti ulaganja siguran ulog jer vam svaki mjesec dolazi račun za energent koji ulaganjem u dizalicu topline možete smanjiti. Vidimo da je fotonapon, nakon početnih subvencija, danas došao na komercijalno održive brojke i može ostvarivati prihod, no trebalo je proći taj put na koji mi s dizalicama topline nikako da ozbiljnije krenemo.

Toshiba za sljedeću godinu ulazi na područje Europe sa svojim rashladnikom USX EDGE koji ima široku primjenu i neka nova rješenja, a kao jedno od njih je i modularni princip koji omogućava široku paletu kapaciteta uz visoku pouzdanost i kontinuirano grijanje. Kako je to nama iskorak u novi, vođeni segment klimatizacije, a do sada je to išlo isključivo kroz Carrier, koji je dio naše grupacije, veselimo se novim izazovima."



▲ Robert Horvath, dipl. ing.

key account manager i
project engineer
Toshiba / Air-Cond
Klimaanlagen-Handels-
ges.m.b.H., Graz-Seiersberg,
Austrija



▲ **Sergio Galošić, dipl. ing.**

predsjednik Uprave
Klimaoprema d.d.,
Samobor

DUGOROČNO ISTRAŽUJEMO NOVA TRŽIŠTA

“Klimaoprema je obilježila 2019. godinu ulaskom na švicarsko tržište čistih prostora. Potpisali smo ugovor kao glavni izvođač s Novartisom, jednom od tri najveće farmaceutske tvrtke u svijetu, za njihov najvažniji projekt u Europi: projektiranje i izgradnju laboratorija i proizvodnje za staničnu i genetsku terapiju u svrhu liječenja malignih bolesti. Nadalje, Klimaoprema je u 2019. godini bilježila rast prodaje na zapadnoeuropskom tržištu u području HVAC opreme.

U 2020. godini planiramo jačanje naše pozicije u farmaceutskoj industriji kao glavni izvođač za projektiranje i izvođenje projekata čistih prostora. Dugoročno istražujemo nova tržišta i industrije koje za svoju proizvodnju zahtijevaju kontrolirane uvjete kao što su čisti prostori, a to su proizvodnja mikroelektronike, proizvodnja baterija i sl. Također, u području HVAC-a nastojimo jačati svoju poziciju na europskom tržištu kroz nove proizvode i usluge, a također razmatramo širenja na nova tržišta na kojima do sada nismo bili prisutni ili smo ostvarili minimalne rezultate.

Klimaoprema je u svojoj strategiji za naredne tri godine stavila naglasak na digitalnu transformaciju pa ćemo veliki dio naših ljudskih razvojnih potencijala usmjeriti u ovu potpuno novu domenu poslovanja koja bi nam trebala u budućnosti osigurati veću konkurentnost na zapadnom tržištu.”



▲ **Mario Širić, dipl. oec.**

direktor Odjela Bosch
Toplinska tehnika za
Hrvatsku, Sloveniju i
Bosnu i Hercegovinu
Robert Bosch d.o.o.,
Zagreb

ČINIMO ŽIVOT UGODNIJIM, SIGURNIJIM I JEDNOSTAVNIJIM

“Tvrtka Robert Bosch ima krilaticu ‘Tehnologija za život’ i kroz svoje aktivnosti u istraživanju i razvoju svoje opreme nastoji opravdati svoju misiju - učiniti život čovjeku ugodnijim, sigurnijim i jednostavnijim. Na tragu toga podrazumijeva se daljnji razvoj digitalizacije koja ulazi u sve pore našeg života i društva. Ona nije sama sebi svrha, nego je sredstvo za cilj jer osigurava optimizaciju učinkovitosti, pouzdanosti i kvalitete.

Sve su to čimbenici koji pozitivno utječu na zadovoljstvo kupca. Posebno u industrijskom području digitalizacija će osigurati tvrtkama profitabilnost i u konačnici globalnu konkurentnost. Kod digitalizacije će naglasak biti u daljnjem razvoju tehnologija, posebno u smjeru samoučenja sustava s umjetnom inteligencijom. Ako, na primjer, temperatura ispušnih plinova raste, pametna kontrola može predložiti mjere i pružiti ilustrirani katalog smjernica. Tko u tome bude najuspješniji, uglavnom će kreirati budućnost. Bosch kao najveći europski proizvođač tehnologije grijanja ne želi samo pratiti trendove, nego i postaviti standarde.

Bosch Toplinska tehnika će uložiti oko 100 milijuna eura u razvoj dizalica topline u nadolazećim godinama. Pri tome će u fokusu biti jednostavna instalacija sa sustavnim rješenjem i digitalnom podrškom. Pored toga, proširit ćemo asortiman u električnim rješenjima za toplu vodu i klimatizacijskim uređajima. S obzirom na široki asortiman proizvoda koje imamo u ponudi, inovativni pristup i stručnu podršku, usmjereni smo na niz stambenih, komercijalnih i industrijskih projekata koji su dio našeg svakodnevnog poslovanja.

Hrvatskoj su na raspolaganju kohezijski fondovi Europske unije koje je važno iskoristiti na najbolji mogući način kako bismo uspješno pratili razvojne trendove svjetskih gospodarstava. Uz pomoć jasne i dugoročne razvojne politike gospodarstva, Hrvatska bi izlaskom iz poglavlja tranzicije lakše prilagodila tehnološkim smjernicama današnjice.

Bosch Toplinska tehnika će nastaviti aktivno sudjelovati u popravljaju stanja u struci kroz kooperaciju s školama, institucijama i drugim akterima društva. Skupa s renomiranim ustanovama visokog školstva i odgovornim tvrtkama osnovali smo ‘nZEB klaster’ kako bi nastojali na najbolji mogući način pomoći u implementaciji novih izazova u energetske propisima na prostoru EU-a.”

PLIN IMA SVOJU ULOGU U ENERGETICI BUDUĆNOSTI

“Gradska plinara Zagreb kao vodeći distributer plina u Hrvatskoj održat će ulogu predvodnika u tehničko-tehnološkim standardima izuzetno bitnim za održanje kvalitete distribucije plina i nadzor plinske mreže. S obzirom da je distribucija plina visokoregulirana energetska djelatnost, naša je obveza imati petogodišnje planove rekonstrukcije i razvoja plinske mreže te pri tome, prije svega, držati korak s razvojem tehnologije, a istovremeno imati u vidu standarde koji su pred nama u budućnosti. Na plinskoj mreži GPZ-a od gotovo 4000 km dovoljno je prostora za implementaciju novih alata i tehnoloških mogućnosti za unaprijeđenje distribucijske mreže i to nam treba biti vodilja pri dugoročnom planiranju poslovanja. Kao najveći distributer plina, mislim da imamo dosta posla. Cilj nam je zadržati kontinuitet povećanja broja potrošača, digitalizirati procese kako bismo ih pojednostavili i učinili transparentnijima te olakšali i unaprijedili komunikaciju s potrošačima i partnerima.

Plin je pouzdan i konkurentan energent te ga kao akter na energetskom tržištu trebamo promatrati u širokom kontekstu pripadnosti strateškim energetske odrednicama na razini Europske unije i, posljedično, nacionalnim strateškim politikama. Grane energetike se već neko vrijeme repositioniraju na globalnom tržištu pod utjecajem klimatskih promjena i dekarbonizacije energetskog sektora i tu plin ima priliku zauzeti bitnu ulogu. Zadovoljan sam što je prijedlog Strategije energetskog razvoja Republike Hrvatske do 2030. prepoznao ulogu plina u sigurnosti opskrbe energijom i njegove potencijale u smanjenju emisije stakleničkih plinova kao pogonskog goriva u prometu. Mišljenja sam da je do sada premalo napravljeno u tom segmentu s obzirom na potencijal koji plin ima, a uzimajući u obzir da je tranzicija prema obnovljivim izvorima energije proces koji će trajati. Akteri na plinskom tržištu trebaju imati kvalitetnu komunikaciju s nacionalnim strateškim kreatorima kako bismo došli do što kvalitetnijih rješenja u poticanju energetske učinkovitosti. Primjerice, postojeće mjere energetske učinkovitosti u zgradarstvu nužno je proširiti poticajima za zamjenu bojlera kondenzacijskima i subvencijama za obnovu dimnjaka. Na području Europske unije, pa i u Hrvatskoj, dozvoljena je ugradnja isključivo kondenzacijskih bojlera koji nisu kompatibilni s postojećim dimnjacima u Hrvatskoj te ih je nužno sanirati što je za građane veliki izdatak.

S obzirom da na promet odlazi oko 1/3 ukupno potrošene energije, za plinski sektor je bitno otvoriti kvalitetnu raspravu na temu poticajnih mjera o upotrebi prirodnog plina u cestovnom, osobito teretnom, i pomorskom prometu. Postoje različiti modeli već isprobani u zemljama članicama EU-a, a koje za cilj imaju uspostavljanje infrastrukture i voznog parka na stlačeni prirodni plin (CNG) i ukapljeni prirodni plin (LNG): od poreznih olakšica za kamione i autobuse na plin, dodatnog terećenja visokougličnih goriva, prelaska javnog prijevoza na spomenute varijante prirodnog plina, različitih subvencija i oslobađanja plaćanja cestarina i trošarina. Intenziviranje upotrebe plina u Hrvatskoj je nužno promatrati i s aspekta cijena, odnosno liberalizacije tržišta plina iduće godine te izgradnje terminala za LNG na Krku.”



▲ **Tomislav Mazal, dipl. iur.**

direktor - član Uprave
Gradska plinara Zagreb
d.o.o., Zagreb

STVARAMO ŽIVOTNI PROSTOR ZA GENERACIJE KOJE DOLAZE

“Sa zadovoljstvom mogu reći da je iza nas još jedna uspješna godina, točnije već 22. po redu za Viessmann Hrvatska. Godinu su obilježile energetske obnove na javnim objektima, modernizacije kotlovnica s visokoučinkovitim kondenzacijskim kotlovima, povećanje tržišta u segmentu obnovljivih izvora energije, poglavito dizalica topline i već standardno termičkih solara s našim jedinstvenim Thermprotect solarnim kolektorima, digitalizacija te otvaranje tržišta fotonapona gdje Viessmann svojim dugogodišnjim iskustvom može ponuditi vrhunska rješenja. Sve ovo je rezultiralo izrazito dobrim prodajnim rezultatima kotlova srednje snage, dizalica topline i termičkih solara. U sljedećoj godini očekujemo istu dinamiku poslovanja te daljnji rast tržišta obnovljivih izvora energije.

Želimo pohvaliti javne pozive Fonda za zaštitu okoliša i energetske učinkovitost za dodjelu subvencija za ugradnju sustava grijanja s obnovljivim izvorima energije te za ugradnju fotonaponskih elektrana u kućanstvima. Subvencije su najavljene i za iduću godinu, gdje vjerujemo da svojim proizvodnim programom i kompetencijama možemo i dalje ponuditi vrhunska tehnička rješenja.

Održivost - tj. sklad ekonomije, ekologije i društvene odgovornosti - generacijama je sastavni dio Viessmann korporativne kulture. Sebe smatramo odgovornima za stvaranje i očuvanje okoliša koja nadilaze puko generiranje topline i osiguravanje prave sobne temperature. U skladu s tim, preoblikovali smo svoju svrhu: stvaramo životne prostore za generacije koje dolaze. Slogan tvrtke ‘We Create Living Spaces for Generations to Come’ - ‘Mi stvaramo životni prostor za generacije koje dolaze’ okosnica je našeg poslovanja i vizija budućnosti naše tvrtke.

Viessmann već dulje priča o digitalizaciji, a sada možemo reći da je i na našem tržištu era digitalizacije u tehnici grijanja zaživjela. Kupci više ne gledaju pametne kućne uređaje kao igračke, nego očekuju pametna rješenja koja pružaju stvarnu dodanu vrijednost. Viessmann razvija i pruža inteligentna digitalna rješenja za životni prostor što ćemo u daljnjem poslovanju sve više promovirati i primjenjivati.”



▲ **Vladimir Turina, dipl. ing.**

direktor
Viessmann Hrvatska
d.o.o., Zagreb



▲ **Nenad Hranilović, mag. oec.**
direktor
Međimurje-plin d.o.o.,
Čakovec

SLIJEDI NEKOLIKO IZAZOVNIH GODINA

“Pred nama su nekoliko izazovnih godina plinskoga biznisa. Opći je dojam da je uloga plina u podređenom položaju u odnosu na ostale energente, posebice obnovljive izvore koji kroz politiku subvencioniranja podižu svoju konkurentnost. Tako da je opravdana opasnost od primjene Zakona o energetske učinkovitosti i nametanju novih obveza za ostvarivanje ušteda koje nam također prijete daljnje slabljenjem naše kompetitivnosti. Nakon potpune posvećenosti svojim kupcima u opskrbi i dalje se mora voditi briga o cjenovnoj prihvatljivosti plina, a u tom pogledu najveći će izazov biti potpuna liberalizacija opskrbe u kategoriji kućanstva koja bi trebala uslijediti godinu iza.

Međimurje-plin kao jedan od bitnijih dionika na tržištu plina, i kao distributer i kao opskrbljivač, svojim učešćem na tržištu i dalje daje velik doprinos razvijenosti tržišta. U nabavci plina u velikoj smo zavisnosti od oscilacija plina uzrokovanim burzovnim kretanjima na koje utječu, između ostalih, i određeni geopolitički odnosi, dok rezultate u prodaji plina ostvarujemo prihvatljivim cijenama, posebnim pristupom svojim kupcima i kreiranjem ponuda prema njihovim zahtjevima. Rizici koje donose nabava i prodaja plina u određenoj mjeri troškovno se prenose na bolje ili lošije poslovne rezultate. Zbog utrke za kupcima ne smijemo zaboraviti i na ulogu distribucije koja ju treba učiniti sigurnom, pouzdanom i učinkovitom. U tom pogledu Međimurje-plin posebnu pažnju posvećuje zamjeni čeličnih polietilenskim cijevima na svojoj više od 1200 km dugoj mreži.

Vjerujem da će Međimurje-plin i u sljedećoj godini ostvarivati zadovoljavajuće rezultate na zadovoljstvo svojih kupaca i vlasnika i uspjeti odgovoriti na sve izazove koje donosi i distribucija i opskrba.

I na kraju, 2020. godina bi trebala biti prva u nizu godina koja bi trebala ostaviti vidljiv trag ne samo na poslovanje trgovačkih društava, već i na sve dionike na tržištu plina s dalekosežnim posljedicama, a za što se treba na vrijeme pripremati.”



▲ **Dominik Jakus, dipl. ing.**
Panasonic Marketing
Europe GmbH, Podružnica
Zagreb, Zagreb

NASTAVLJAMO S PROMICANJEM INOVATIVNIH RJEŠENJA VISOKE KVALITETE

“Kao i prethodnih godina, i ova godina na zalasku za Panasonic Appliances Air-Conditioning Europe je godina kontinuiranog rasta u Europi i zemljama u kojima posluje zagrebački Ured Panasonic. Osim tržišta Hrvatske, Ured pokriva tržišta Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Srbije i Makedonije. Generator rasta je Panasonic mreža ovlaštenih partnera koji su u mogućnosti razviti i plasirati na tržište najraznovrsnija projektna rješenja. Jedno od najpopularnijih rješenja su dizalice topline zrak - voda Aquarea TCAP koje su prepoznate na tržištu kao pouzdan i neprikosnoven izvor grijanja.

Prepoznali smo da je stručna edukacija instalatera ključna za zdravi i kontinuirani razvoj. Godina 2019. obilježena je intenzivnim ulaganjem u školovanje Panasonic servisne mreže te promociju branda prema instalaterima, serviserima i projektantima strojarских instalacija. Naš školski centar u Zagrebu pohađalo je više 200 polaznika različitih profila.

Želimo naglasiti da je ove godine Panasonic objavio strateško partnerstvo sa švedskim Systemairom te je rezultat te suradnje lansiranje Panasonic serije dizalica topline ECOi-W kapaciteta do 200 kW.

Poteškoća koju smo primijetili je da je, usprkos rastu tržišta i broja projekata i rasta cijene rada što iskreno rađuje, cijena opreme ‘profesionalne’ klimatizacije, tj. VRF sustava je ‘potonula’. Složeniji projekti zahtijevaju dugotrajnu pripremu i razradu te pri kraju komercijalnog procesa postignute cijene na tržištu su nesrazmjerno uloženom trudu i znanju.

U sljedećoj godini zagrebački ured planira proširenje prodajnog i servisnog tima s naglaskom na što tijesniju suradnju s instalaterima. Naš plan za 2020. godinu je i nastavak edukativnih kampanja te promocija Panasonic kao japanskog proizvođača inovativne i ekološke tehnologije visoke kvalitete.”

PRED NAMA SU NOVI I JOŠ VEĆI IZAZOVI

“Dobro se sjećam svoje prognoze iznesene na ovom istom mjestu prije godinu dana. Rekao sam tada kako očekujem da će nadolazeća 2019. godina biti stabilna i mirna bez značajnijih porasta ili padova tržišta i rezultata. Nije to bila uobičajeno oprezna menadžerska prognoza niti prognoza nekoga tko nije sklon optimizmu. Radilo se jednostavno o prognozi zasnovanoj na činjenicama, a činjenica je bila da smo u tom trenutku imali rast prometa od preko 40% u posljednje dvije godine, činjenica je bila da trenutni rast bruto domaćeg proizvoda i svi ekonomski pokazatelji nisu davali razlog za pesimizam, ali isto tako nije bilo nekih posebnih razloga za veliki optimizam.

Danas mogu sa zadovoljstvom reći da nisam bio u pravu. I ove godine bilježimo značajan dvocifreni rast prometa te smo u 2019. ostvarili čitav niz rekorda po pitanju ukupne godišnje prodaje, prodaje na mjesečnom nivou i rasta prodaje na svim tržištima za koja smo zaduženi. Ono što nas posebno veseli je osobito značajan rast prodaje proizvoda iz tzv. novih tehnologija. U segmentu dizalica topline rasli smo brže nego je raslo tržište, a skoro uvođenje novih modela daje nam za pravo vjerovati kako ćemo upravo u tom segmentu ostvarivati još bolje i veće rezultate i početi učvršćivati poziciju tvrtke Vaillant kao stabilnog, sigurnog, a u budućnosti vjerujemo i vodećeg dobavljača i za tu grupu proizvoda.

U odnosu na period do prije svega nekoliko godina, situacija u našoj branši se potpuno promijenila. Nekada mirna i stabilna (gotovo bih se usudio reći i dosadna) branša postala je dinamična, promjenjiva i puna novih trendova i događanja. Jednako takva postala su i tržišta na kojima djelujemo. Sve to zajedno iziskuje stalno propitivanje ustaljenih načina rada i neizbježne promjene koje sa sobom uvijek nose dozu rizika, ali i otvaraju prostor za nove mogućnosti. Jednom riječju, pred nama su novi i još veći izazovi. Oni mogu rezultirati strahom od novog i pasivnim čekanjem kako bi se vidjelo u kojem smjeru će se promjene odvijati ili mogu biti poticaj za nove ideje i nova postignuća.

Kako poslije svega ocijeniti očekivanja za nadolazeću godinu? I opet ću reći da bi smo bili zadovoljni ponavljanjem ovogodišnjih poslovnih rezultata. Zadovoljni svakako, ali ne i sretni. Sretni ćemo biti ako i u 2020. nastavimo trendove rasta i ako uspijemo nastaviti sa kapitalizacijom velikog broja dobrih i kvalitetnih poteza i ideja koje smo započeli u posljednje 2 - 3 godine. Snaga naših timova, ulaganja i razvoj naših partnera te preferencije kupaca koje idu nama u korist jamstvo su da bi i u idućoj godini trebali očekivati daljnji rast. Ne očekujemo da bi nam u tome ekonomski, društveni, politički i fiskalni trendovi bili od velike pomoći. Bilo bi dovoljno dobro i kada nam samo ne bi odmagali.”



▲ **Mario Opačak dipl. oec.**

član Upravnog odbora
Vaillant d.o.o., Zagreb



▲ **Ivan Topolnjak, ing.**
direktor
Termoplin d.d., Varaždin

IZAZOVI KOJI ČEKAJU OPSKRBLJIVAČE I OPERATORE DISTRIBUCIJSKOG SUSTAVA U 2020. GODINI

"Startnu poziciju 2020. godine obilježava prije svega velika neizvjesnost vanjskog okruženja jer ulazimo, po svemu sudeći, u planiranje posljednje regulatorne godine za kategoriju kućanstva, a rezultati natječaja za opskrbljivača u obvezi javne usluge moraju biti poznati do kraja 2020.

Da li je opravdan strah pred obnovljivim, ali skupljim izvorima energije (poput primjerice: vjetra, Sunca, električne energije itd.)? Da li će plin biti zamijenjen ekološki prihvatljivijim energentima, da li će novi izvori energije izgurati stare tzv. prljave izvore energije poput ugljena, nafte, a time i plina?

Više nije pitanje da li će obnovljivi izvori izgurati postojeće izvore energije, realizacija će uslijediti u desetljećima koja slijede, ali ne danas, ne sutra, ne sljedeće godine, ne sljedećih deset godina. Obnovljivi izvori neće utjecati na 2020. godinu kroz značajnije smanjenje potražnje za plinom, ali mogu dovesti do značajnih promjena u strukturi troškova s obzirom na nove obveze energetske učinkovitosti koje smo preuzeli ulaskom u Europsku uniju i koje će, između ostalog, morati nositi i opskrbljivači plinom, a Termoplin, s obzirom na udio opskrbe (veći od 300 GW h), obveznik je primjene već u prvoj fazi.

Da li će zbog veće konkurentnosti u opskrbi plinom dolaziti do unutarnjih akvizicija i što će pri tome, kao indirektna posljedica, biti s djelatnošću distribucije plina? Unutarnje promjene koje su u punom jeku kod velikog broja energetskih subjekata imaju za posljedicu promjenu vlasništva nad plinskom mrežom. No ipak, za ostvarivanje veće konkurentnosti u opskrbi plinom nije neophodno imati vlasništvo nad plinskom mrežom, opskrba plinom je prije svega komercijalni i marketinški, a ne tehnički posao. U Hrvatskoj došlo je već do nekoliko velikih akvizicija, stoga su danas rijetkost upravo oni energetski subjekti u kojima nije bilo vlasničkih promjena. Pozitivni učinci takvih promjena za sada su nepoznati, jača konkurentnost tih istih subjekata za sada nije vidljiva, niža cijena za sada nije prisutna.

Termoplin je drugačiji od svih ostalih energetskih subjekata. Prije svega je dioničko društvo sa značajnim udjelom privatnog kapitala (dioničara) koji svojom imovinom raspolaže u potpunosti samostalno i neovisno, što znači da se unutarnja akvizicija kao odgovor na pravi interes tržišta može realizirati u roku 24 h. Godina koja slijedi bit će bez imalo pretjerivanja izazovna za Termoplin i to u kontekstu unutarnjih promjena, vanjskog okruženja, ali i nepredvidive regulative. Pritisak na cijenu plina jača iz godine u godinu, ali je Termoplin uspio očuvati postojeće poslovanje, postojeći profil kupaca i potrošnje plina, a naglasak staviti na dosljednost u radu i transparentnu cijenu plina."

INSPEKCIJA OPREME POD TLAKOM NIJE SAMO FORMALNOST

"Proteklih godina svjedoci smo kontinuirane promjene propisa u području inspekcije i nadzora opreme pod tlakom. Dio njih bio je uvjetovan prilagodbom propisima Europske unije, dok su se u drugom dijelu dogodile promjene vezane više uz prihvaćanje prakse većine zemalja EU-a. Na žalost u tom dijelu, sve ove promjene su samo djelomično dovele do poboljšanja poslovnog okruženja, a velikim dijelom do konfuzije na tržištu i velikog pada kvalitete usluga.

Prvo je došlo do inflacije akreditacija i omogućavanja velikom broju subjekata da dobiju ovaj nužan papir u najmanju ruku pod sumnjivim ispunjavanjem minimalnih tehničkih uvjeta. Svjesni smo izazova s kojima se susreće akreditacija, od manjka kadra, prevelikog obima posla pa do raznih vrsta pritisaka, ali to ne smije biti isprika. Na žalost, postalo je vrlo jednostavno postati inspektorom opreme pod tlakom, često i bez formalne naobrazbe, kontinuiranog praćenja rada od strane Ministarstva gospodarstva, poduzetništva i obrta, propisanog iskustva itd. Često se susrećemo s terminom 'otvorenog tržišta', zaboravljajući često da otvoreno tržište ne znači ne postojanje kriterija i samo puko pozivanje na akreditaciju. Zbog toga je u tom dijelu potrebna suradnja svih uključenih strana, od Ministarstva, Hrvatske akreditacijske agencije, inspeksijskih tijela, ali i proizvođača i vlasnika opreme s ciljem da se kriteriji ujednače i podignu kako bi se pomakli iz dovoljnog u potrebno. Sve to isključivo u svrhu zaštite ljudi i imovine, a ne 'otvorenog' tržišta. Jedan takav pozitivan primjer te suradnje je izrada novog Pravilnika o pregledima i ispitivanju opreme pod tlakom koji, na žalost, zadnjih par mjeseci čeka svoju objavu.

TÜV Croatia je u 100%-tnom vlasništvu TÜV NORD Grupe iz Njemačke koja slavi ove godine 150 godina postojanja. Nema tog posla i situacije u Hrvatskoj koja nas može dovesti da svojim postupcima narušimo ugled jedne takve institucije. Naš moto 'Dodana vrijednost, a ne samo papir' nas vodi i dalje. Poduzeća koja rade s nama su naši partneri i na nama je da im osiguramo maksimalnu podršku u postizanju propisane kvalitete. Znak TÜV znak u svijetu sinonim je za kvalitetu i bez obzira na sva događanja oko nas, mi ćemo ustrajati u našem pristupu poslu.

Na žalost, gospodarska situacija nije dobra, izostali su veliki projekti i sve to prisiljava mnoge u ovoj branši na pomalo očajničke poteze u nastojanju dobivanja bilo kakvog posla. Nadamo se da će se iduće godine ipak pokrenuti pozitivni događaji i da će proći ovo vrijeme male neizvjesnosti oko Brexita, carinskog rata između Sjedinjenih Američkih Država i Kine te svih drugih destabilizirajućih događanja koji pomalo usporavaju i europsko gospodarstvo. Naši poduzetnici naučeni su na teške situacije i teška vremena i vjerujemo da će pronaći pravi put i nastaviti s rastom. Nama u idućoj godini slijedi također puno promjena u našoj strukturi i organizaciji posla, o čemu više nekom drugom prilikom..."



▲ dr. sc. Đuro Tunjić,
dipl. ing.
predsjednik Uprave
TÜV Croatia d.o.o., Zagreb



▲ **Ilica Veljača, dipl. ing., EWE**
direktor
TPK - Zavod za energetska
i procesnu opremu d.d.,
Zagreb

OPREMA POD TLAKOM ZAHTIJEVA ZNAJES, STRUČNOST I ISKUSTVO

"Slijedom europskih uzanci, prije više od dvije godine izvršena je promjena zakonske regulative te se mogućnost obavljanja poslova pregleda i ispitivanja opreme pod tlakom prenijela na nezavisne poslovne subjekte sa statusom 'ovlaštenih inspekcijskih tijela' stečenim ovlaštenjem od strane nadležnog Ministarstva gospodarstva, poduzetništva i obrta. Dijelom uvažavajući da se kod ovakvih promjena ne može sve predvidjeti, slobodan sam konstatirati da se u promjene pristupilo bez adekvatne pripreme i osiguranja resursa koji će promptno reagirati na moguće negativnosti.

Temeljno, izvor svih problema je činjenica da se zanemario utjecaj novog 'tržišnog' karaktera obavljanja predmetnih poslova. Pokušat ću dati prikaz razvoja situacije koji se mogao dobrim dijelom predvidjeti:

1. dosadašnje uvažavanje inspekcijskog tijela od strane vlasnika, odnosno korisnika opreme pod tlakom proizlazilo je iz statusa 'državne inspekcije'
2. stavljanjem na tržište te djelatnosti, vlasnici, odnosno korisnici se okreću izboru ovlaštenog inspekcijskog tijela temeljem dva osnovna kriterija:
 - cijene (ovdje je i Zakon o javnoj nabavi zgodan alat za opravdanje izbora)
 - 'kooperativnosti' ovlaštenog inspekcijskog tijela (posebno dolazi do izražaja manjkavost Pravilnika o pregledima i inspekciji opreme pod tlakom i korištenje institucije 'zamjenskih ispitivanja' po proizvoljnim kriterijima)
3. ovlaštena inspekcijska tijela se prilagođavaju novim tržišnim uvjetima:
 - prihvaćaju cijene koje su ispod nivoa isplativosti
 - kompenziraju gubitke obavljajući poslove na neadekvatan način
 - prihvaćaju zamjenska ispitivanja bez pravih kriterija (podilaženje naručitelju)
 - bježe od zahtjeva za dopunskim ispitivanjima kako se ne bi zamjerili naručitelju.

Dodatni doprinos lošem razvoju situacije dalo je nadležno ministarstvo (MINGO) koje je činjenicu da je za stjecanje 'Ovlaštenice' nužan preduvjet stjecanje akreditacije prema HRN EN ISO/IEC 17 020 : 2012 od Hrvatske akreditacijske agencije pretvorilo u 'dovoljan uvjet'.

Loše stanje u području pregleda i ispitivanja opreme pod tlakom pokušalo se sanirati na dva načina:

- a) Tehničkim uputama (s obzirom na neobavezujući status, jasan je nikakav učinak)
- b). Izmjenama i dopunama Pravilnika (iz nepoznatih razloga pripremljeni tekst 'leži' u nadležnom Ministarstvu gotovo godinu dana).

U nadolazećoj godini želio bih stoga:

1. da se nadležno Ministarstvo i svi mi podsjetimo da oprema pod tlakom predstavlja područje povećane opasnosti kako za ljude, tako za dobra i okoliš
2. da je naše pravo i obaveza da svoju zemlju štitimo nezavisno od europskih direktiva (vječni alibi)
3. da 'izađe na svjetlo dana' novi Pravilnik
4. da 'nadležno inspekcijsko tijelo' dobije adekvatan status i resurse kako bi moglo obavljati svoju zadaću
5. da nadležno Ministarstvo po pitanju ove problematike ponekad konzultira (besplatno) i pojedince koji su cijeli radni vijek radili u području opreme pod tlakom pa raspolažu s nešto znanja i iskustva." ■