

ZADOVOLJNI SMO OSTVARENIM, NO UVIJEK SE MOŽE BOLJE!



Tvrtka Mariterm osnovana je 1991. godine. Tvrtka ima prodajni i zastupnički program za sve vrste opreme i materijala iz područja grijanja, hlađenja, klimatizacije i ventilacije te obrade pitkih i tehnoloških voda. Danas Mariterm ima prodajne centre u Zagrebu, Rijeci, Puli i Splitu. Direktor tvrtke, gosp. Aldo BRNČIĆ pojasnio nam je kako je nastala tvrtka, kako se razvijala, ali i rješavala krize.

Poštovani gosp. Brnčić, iza tvrtke Mariterm je gotovo 20-godišnje poslovanje. Recite nam nešto više o počecima, ali i o načinu na koji se tvrtka razvijala.

Sve je počelo davne 1991. godine. Nismo imali apsolutno nikakvog kapitala. Tvrtku smo osnovali (danas, na žalost, pokojni) gosp. Zlatko KUSTURIN, gosp. Željko ŠEBALJ i ja. Iako je gosp. Šebalj ubrzo nakon osnivanja tvrtke otišao na specijalizaciju u tvornicu Clivet u Italiji, nakon povratka odustao je od daljnjeg sudjelovanja u našem zajedničkom poslu.

Razvijali smo se kao "termotehnička agencija", a u svijetu su takve "agencije" poznate kao tvrtke u kojima rade stručni ljudi i koje nude raznu opremu i to uglavnom u "tranzitnim poslovima": ne kupuju za nepoznatog kupca, već za poznata gradilišta i poznate kupce. Tako smo i mi krenuli.

Nakon prerane smrti kolege Kusturina, otkupio sam njegov udio i nastavio dalje. Nakon 1995. godine nešto više pažnje počinjemo pridavati veletrgovačkom načinu poslovanja u branši termotehničkih instalacija. Shvatili smo da nije problem prodati veliki rashladni uređaj, već i da instalacijski materijal ima svoju vrijednost. Uvijek smo se usko držali struke i na taj smo način zakoračili u prodaju instalacijskog materijala.

Kako su se vremena mijenjala, mijenjali smo naše poslovanje. U razdoblju 1995. - 2003. godine bilježimo povećanje poslovanja. No, uvijek smo se rukovali poznavanjem problematike i stručnošću.

Napomenuo bih kako smo 1991. godine krenuli kao lokalni distributer iz malog poslovnog prostora u Opatiji, da bi tek 2000. godine kupili jednu nekretninu, a danas imamo preko 6000 m² poslovnog prostora od čega je 4000 m² u našem vlasništvu.

Možete li nešto više reći o dokapitalizaciji, odnosno o ulasku talijanskog strateškog partnera u Mariterm?

Godine 2004. dokapitalizirao sam tvrtku s velikom talijanskom grupacijom Cambielli iz Milana s kojom smo i ranije usko surađivali. Kad kažem "dokapitalizirao", mislim na spajanje postojećeg kapitala tvrtke i novog kapitala u određenim omjerima. Godina 2003. je bila iznimno teška (sada govorimo o krizi, ali i onda je bila kriza, i to u likvidnosti), bili smo gotovo bez kapitala, a morali smo nastaviti raditi. Nedugo nakon dokapitalizacije pojavila se mogućnost kupovine prostora u kojem se danas nalazimo. Nakon dvije godine njegove rekonstrukcije danas imamo prekrasan izložbeno-prodajni prostor na koji smo zaista ponosni.

Kako ste se razvijali u organizacijskom i poslovnom smislu?

Kod nas su prisutne tri faze: 1991. - 1995, 1995. - 2000. i od 2000. godine do danas. U organizacijskom smislu tvrtka je podijeljena u dvije cjeline: prodaja instalacijskog materijala nepoznatim kupcima i prodaja termotehničke opreme poznatim kupcima za poznata gradilišta. Ta dva dijela čine jednu cjelinu, dobro se upotpunjuju i tu je naša glavna prednost.

Započeli smo s talijanskim proizvođačem opreme za klimatizaciju Clivet. No, tog smo principala s vremenom napustili i danas u području opreme za klimatizaciju radimo također s talijanskom tvrtkom Aermec. Prema našim, ali i iskustvima serviseri i kupaca, riječ je o jako dobroj tvrtki s vrhunskim proizvodima. Spomenuo bih kako smo 2008. godine proglašeni za najboljeg izvoznog distributera Aermeca na svjetskom nivou.

Od 2007. godine postoji i tvrtka Mariterm Servis. Pojasnite nam o čemu je riječ.

Potreba za uslugom servisa bila je odgovor na potrebe tržišta. Ako prodajete opremu, a nemate servis, to je velika greška. Godinama smo koristili vanjske usluge, ali smo ih plaćali jako puno i nikada nismo mogli biti sigurni u ono što nam pružaju. Prihvaćali smo obavezu i garanciju za ono što je nama netko drugi radio. U našem servisu danas imamo sedam zaposlenih i oni su direktno povezani sa svim našim vanjskim suradnicima. Za proizvode nudimo garanciju od pet godina. Naravno, oprema se mora godišnje redovito pregledavati.

Mogu reći kako smo sa servisom uspjeli napraviti dobar posao. Ne samo zato da tržište bude zadovoljno, već i zato jer je na taj način i nama lakše voditi posao.

Htio bih još reći da smo zastupnici svjetski poznatog talijanskog proizvođača termotehničke opreme Riello. Na žalost, Riello na hrvatskom tržištu (još) nije zauzeo položaj koji ima u inozemstvu. Gledano s tehničke strane i slušajući servisere, nema razloga



Uz gosp. Brnčića, u razgovoru je sudjelovao i gosp. Krešo VALČIĆ iz Tehničko-komercijalnog odjela Mariterma

za to. Mislim da je zato više riječ o marketingu, obradi tržišta i organizaciji većih tvrtki koje su zauzele svoje tržišne pozicije. S druge pak strane, moramo uzeti u obzir da tržište Hrvatske ima određene granice.

Ako nije tajna, koliki ste prošle godine ostvarili promet?

Naš prošlogodinji promet iznosio je 100 milijuna kuna.

Ako gledamo u odnosu prodaje uređaja i instalacijskog materijala, omjer je 50 : 50%. No, mi bismo omjer na instalacijskom materijalu željeli podignuti na veću razinu. Za sada je ovako i zadovoljni smo ostvarenim, no uvijek može bolje!

"Kada govorim o krizi, mislim da je kod nas prisutna jedna druga kriza - kriza morala. Ima puno tvrtki koje su shvatile da mogu nešto imati ako drugima ne plaćaju račune! Izgleda da se takav način poslovanja u Hrvatskoj tolerira. Takvim smo načinom poslovanja jako pogođeni."





Pogled na izložbeno-prodajni salon u Rijeci...

“Ne bojimo se izazova i uvijek smo uspjevali probleme riješiti na najbolji mogući način.”

Gospodarska kriza je i nas zahvatila, ali vjerujemo kako ćemo iz nje izaći bez većih posljedica. Kada gledamo strukturu naših stranih principala, možemo pokriti kompletan asortiman u grijanju i hlađenju. Možda čak imamo stvari koje tržište trenutno ne traži. Tu bih posebno naglasio tretman tehnoloških voda što je vrlo važan segment.

2008. godine tvrtka Mariterm proglašena je za najboljeg izvoznog distributera Aermeca na svjetskom nivou.

... i skladišni prostor



Kada ste je već spomenuli, osjećate li gospodarsku krizu?

Kada govorim o krizi, mislim da je kod nas prisutna jedna druga kriza - kriza morala. Ima puno tvrtki koje su shvatile da mogu nešto imati ako drugima ne plaćaju račune! Izgleda da se takav način poslovanja u Hrvatskoj tolerira. Takvim smo načinom poslovanja jako pogođeni. Naš je kupac oduvijek bio montažer. Pratili smo završne radove u građevinarstvu i ovisli smo o načinu i sustavu plaćanja. Kao uvoznici i obveznici plaćanja PDV-a u momentu uvoza robe i plaćanja principala u točno određen dan, to nije lako izdržati. Što bi se moglo po tom pitanju promijeniti? Trebalo bi voditi brigu o disciplini plaćanja i to netko mora riješiti! Neke stvari moramo naplatiti prisilno, odnosno preko odvjetnika, a to su veliki troškovi koji na kraju umanjuju našu dobit. Država odmah uzima PDV, što bi bilo razumljivo da ona garantira da će roba i usluge biti plaćene. U tom pogledu bi neki mehanizmi provjere trebali postojati.

S druge pak strane, potražnja postoji, no nema novaca jer su banke “zatvorile slavinu”. Ipak, vjerujem kako ćemo kao uvijek do sada i u ovom slučaju pronaći adekvatno rješenje. Ne bojimo se izazova i uvijek smo uspjevali probleme riješiti na najbolji mogući način.

Naravno, za kraj moramo Vas pitati i o planovima za budućnost. Namjeravate li se širiti u nekim novim segmentima?

Kao prvo, moramo ostati pouzdan partner i trenutno ne razmišljamo o novim investicijama. Prisutni smo u naša velika četiri grada: Zagrebu, Rijeci, Puli i Splitu te mislim da time pokrivamo naše želje i mogućnosti. Razvijamo ono što trenutno imamo i mislim da smo u tome jako dobri. Naš je kadar pouzdan i stručan i u tome leži naša snaga. Optimist sam i vjerujem kako će budućnost donijeti neka bolja vremena. ■