

Tehnika hlađenja, ventilacije i klimatizacije - prednosti, slabosti, prilike i prijetnje

ČIST I ZDRAV ZRAK ZNAČI ŽIVOT, ALI I NOVE PRILIKE



Zahtjevi za čistim i zdravim zrakom, zaštitom okoliša i enegetskom učinkovitošću znače nove prilike za sve koji se bave hlađenjem, ventilacijom i klimatizacijom.

Otkako je prije nešto manje od dvije godine buknuła pandemija, čini se da su najveći dio svijeta okrenuo već stoljećima poznatim načinima njezinog suzbijanja: fizičkom razmaku, izolacijama, zatvaranjima i sl. S druge strane, razvoj tehnike u posljednjem stoljeću donio je nova rješenja u ventilaciji i klimatizaciji kojima bi se svi ti problemi još brže, jednostavnije i učinkovitije riješili. U nekim zemljama stručna javnost, ali i donositelji odluka to polako počinju shvaćati. Dobar je primjer Njemačke, gdje su i uz dalje stroge 'tradicionalne' mjere za zaštitu zdravlja, u

tijeku velika ulaganja u sustave ventilacije i klimatizacije predškolskih i školskih ustanova.

Valja se samo nadati da će takav način razmišljanja doći u prvi plan i u mnogim drugim zemljama, što će svakako značiti dodatni vjetar u leđa tehnici ventilacije i klimatizacije. Istodobno, zbog novih i sve strožih zahtjeva kada je riječ o primjeni radnih tvari u rashladnoj i klimatizacijskoj tehnici i o projektiranju i izvođenju zgrada, tako da im toplinski gubici budu što manji i da što više koriste obnovljive izvore, potrebna su velika ulaganja u rashladne, ventilacijske i klimatizacijske sustave.

To su svakako dobre vijesti za sve koji se svim tim područjem bave, a još je bolja vijest da svi vodeći domaći i svjetski proizvođači već sada za sve to imaju spremna rješenja.

INOVACIJAMA ZA BOLJI ŽIVOT

"Kompanija LG Electronics oduvijek veliku pažnju pridaje inovacijama i novim tehnologijama te je predvodnik brojnih patenata. Stvaramo ekološki osviještene proizvode sa smanjenim utjecajem na okoliš te tako doprinosimo održivom svijetu. U skladu s našim motom 'Inovacija za bolji život', LG se nastavlja pozicionirati kao brand koji donosi profinjeno, pametno korisničko iskustvo putem svoje linije proizvoda iz segmenta potrošačke elektronike, što smatramo svojim najvećim prednostima.

U 2021. nastavili smo dvoznamenkasti rast u projektnom dijelu te smo nadmašili i dotad najbolju 2020. godinu. Ponosimo se našom VRF tehnologijom te smo s iznimno širokom paletom proizvoda za klimatizaciju spremni odgovoriti na sve izazove investitora, projektanta i korisnika naših proizvoda.

LG Hrvatska poseban trud ulaže u izgradnju dobrih odnosa s partnerima i projektantima koji su velika podrška našim korisnicima i investitorima. S velikim ambicijama i optimizmom dočekujemo novu 2022. godinu, a poseban naglasak stavljam na naše dizalice topline zrak - voda LG Therma V R32 koje su pogodne za suvremene objekte u novogradnji, ali i one objekte u adaptaciji. U 2022. godini usredotočit ćemo se i na servisnu mrežu i posebnu obuku partnera za nove LG-jeve proizvode koji prate trendove umjetne inteligencije u načinu rada i navikama korisnika. Osim toga, kao elektronička kompanija svim našim partnerima i korisnicima možemo na



Alen Bjeliš

voditelj prodaje
proizvoda i rješenja za
klimatizaciju

LG Hrvatska, Zagreb

B2B razini ponuditi sustav povezanih uređaja koji stvaraju vrhunsko korisničko iskustvo. Pomno osluškujemo želje i potrebe suvremenih korisnika koji su sve zahtjevniji te ćemo i dalje u skladu s tim nuditi kvalitetne proizvode vrhunskih performansi.

Na kraju želim posebno zahvaliti svim LG-jevim vjernim partnerima i našim brojnim korisnicima koji su nam omogućili rekordne rezultate u ovoj godini, ali i fleksibilnom LG-jevom timu u Hrvatskoj koji unatoč novim izazovima postiže iznimne rezultate."

OČEKUJU NAS VELIKA ULAGANJA U DIGITALIZACIJU

"Daikin Hrvatska na našem tržištu djeluje direktno već 15 godina i tijekom tog razdoblja prošli smo nekoliko razvojnih faza - od početne faze i prvog pojavljivanja na tržištu, do današnje, gdje djelujemo na prostorima Hrvatske i Bosne i Hercegovine gdje, mogu ponosno istaknuti, držimo najveći udio na tržištu u gotovo cijelom HVAC segmentu.



**Dalibor
Borovička,
dipl. ing.**

Daikin Hrvatska d.o.o.
Zagreb



Uspjeh nije došao preko noći, on se gradio una-toč vrlo često i jako dugo vremena prisutnom imidžu 'skupog' brenda Daikin na ovim prostorima.

Status koji danas imamo ostvaren je pružanjem ne samo kvalitetnog proizvoda, nego i dodatne vrijednosti kroz usluge. Ukratko, visoka razina podrške koju naši djelatnici - Daikinovci pružaju privatnim i poslovnim korisnicima i klijentima, kako u fazi prije same prodaje Daikin proizvoda, tako i u postprodajnoj fazi. To uspijevamo vlastitim servisnim snagama, pružajući pouzdan, kvalitetan i brz servis svih Daikin proizvoda. Dugoročno nam je cilj da kvalitetan Daikin proizvod ima jednako tako vrhunski kvalitetan servis i održavanje.

Na ulaganje u vlastite ljude smo posebno ponosni, kako naša organizacija, tako i ja osobno. Kad pogledamo strukturu ureda, samo unatrag pet godina narasli smo za brojku od 20 novih 'Daikinovaca', a u istom periodu smo proslavili dolazak na svijet 18 beba.

Daikin danas omogućava svojim zaposlenicima brojne mogućnosti usavršavanja kroz Sales Academy, tj. program Servisne akademije u kojoj najveći udio čini učenje na terenu, odnosno na samim uređajima - više od 70% vremena trajanja Akademije je organizirano u tom obliku. Na taj način kreirana znanja dijelimo dalje s investitorima, projektantima i instalaterima, kako bi svako ulaganje u Daikin proizvod bilo sigurno, isplativo te jednostavno za instalaciju i održavanje. Takav pristup omogućio je da na tržištu rada budemo prepoznati kao poslodavac koji pruža izazove mladim ljudima, mogućnosti osobnog rasta i razvoja te stabilnu i pouzdanu radnu sredinu.

Naša misija, već desetljećima, je postati proizvođač HVAC-R proizvoda s najširim proizvodnim programom u čitavoj industriji. Taj smo cilj ostvarili akvizicijama i to prije svega u segmentu rashladne tehnike (Zanotti, Tewis, AHT). Stvar je u osnovi jednostavna: ako trebate sustav ili proizvod za grijanje ili hlađenje, dakle od kućnog klima-uređaja do velikog postrojenja za klimatizaciju, ventilaciju ili industrijsko rashlađivanje - mi ga u Daikinu možemo ponuditi.

Informiranje tržišta poslovnih i privatnih kupaca o svim novitetima, mogućnostima, digitalnim alatima, ali i pouzdanosti rješenja iz portfolija Daikin proizvoda kontinuirano je i neupitna strategija. Svake godine u suradnji s našim partnerima kroz velik broj raznovrsnih marketinških akcija i putem više kanala i platformi činimo da put do Daikina svima bude čim brži, efikasniji, ali i zanimljiviji.

Kroz ove godine rasli smo zajedno s našim partnerima, a posebno smo ponosni na komunikaciju,

suradnju i zajedništvo koje smo pokazali svi unutar Daikin partnerske mreže tijekom pandemije COVID-a. Zahvaljujemo svim našim vjernim partnerima na promicanju naših proizvoda i usluga i na povjerenju koje imaju u nas. Njihove brojne reference ostvarene zajedno s nama najbolji su pokazatelj da sinergijski možemo ostvariti velike stvari na ponos svih nas.

U velikom broju grana naše ekonomije zajednički je nazivnik nedostatak adekvatne radne snage, kako u broju, tako i u stručnoj osposobljenosti. Naš ured Daikina je tu jasno odlučio biti katalizator promjene, odnosno začetnik ideje da, pored Servisne akademije koju sam ranije spomenuo, razvijamo programe stipendiranja mladih instalatera i naučnika iz srednjih škola. Cilj je jasan: ponuditi sustavu obrazovanja i tržištu rada dodanu vrijednost, a mladim ljudima opciju, perspektivu i energiju za rad i budućnost u našoj HVAC-R branši.

Svoja razmišljanja o planovima i o budućnosti Daikin je uobličio u plan razvoja nazvan 'Fusion 25' koji za cilj ima modernizaciju našeg poslovanja u digitalnom smislu i potpuni fokus na krajnjeg kupca u svim segmentima tržišta do 2025. godine. Naš je cilj da za pet godina imamo povezane sudionike na tržištu u jednu cjelinu - privatne i poslovne kupce koji će u Daikinu pronaći partnera koji im pruža paket usluga maksimalno prilagođen njihovim potrebama. Očekuju nas velika ulaganja u digitalizaciju kojom će se Daikin još više približiti svojim korisnicima. U budućnosti želimo biti Daikin koji je moderan i transparentan, ali i odgovoran i zelen. Cijeli plan 'Fusion 25' ima u svojoj srži odgovornost prema okolini u smislu dekarbonizacije i upotrebe obnovljivih izvora energije. U biti, taj plan odgovornosti prema našem planetu je već počeo - kako kroz primjenu radne tvari R32 u Daikin uređajima koji sada imaju i tri puta manji otisak ugljičnog dioksida, tako i kroz pokretanje programa 'Loop by Daikin' kojim smo na inovativan način osigurali prikupljanje upotrijebljenog freona s tržišta i njegovo recikliranje i oporabu.

Za kraj, mogu reći da je naše tržište jako dinamično i neizvjesno, ali uostalom, protekle godine su nam pokazale da je i život općenito takav. No, kad imaš odgovornu misiju, ozbiljan i konkretan Plan, a možda najvažnije od svega vrijedne i pouzdane kolege i partnere - na kraju uvijek dobiješ onoliko koliko si zaslužio. Naš put do sada nam pokazuje da nema prečica i uspjeha bez odgovornosti i poštovanja prema drugima, ali i jedinom planetu koji imamo. Naši brojni kupci i klijenti koje smo susreli na tom putu su nam zalag da budemo još bolji i u budućnosti."

DIGITALNA TRANSFORMACIJA JE NAJVEĆA PRILIKA

“U 2021. godini Klimaoprema je, unatoč izazovima i globalnim zbivanjima prouzrokovanim pandemijom, bilježila daljnji rast i ispunila sve zadane ciljeve. Uspješno smo širili prodajnu mrežu, plasirali nove proizvode i usluge, proširili smo svoj prodajni portfelj postojećim kupcima te smo zadovoljili zahtjeve novih kupaca i tržišta, kako domaćih, tako i stranih.

Naša prednost leži u našem poslovnom modelu kompletnog rješenja koji uključuje s jedne strane visokotehnološku industrijsku proizvodnju, a s druge strane inženjering, projektiranje i izvođenje najsloženijih proizvodnih kapaciteta u farmaceutskoj industriji.

Nadalje, ulažemo velika sredstva i napor u unaprjeđenje postojećih i razvoj novih proizvoda, fokusirani smo na optimizaciju poslovnih i proizvodnih procesa te na razvoj najvrjednijeg dijela kompanije, naše zaposlenike. Obzirom na to, danas u Klimaopremi zapravo i nemamo neku značajniju slabost koja može bitnije narušiti ili zaprijetiti našem poslovanju. Naše slabosti i rizike smo davno prepoznali te smo ulaganjem u proizvodnju i nove tehnologije, kvalitetnom tranzicijom iskustva i znanja kao i radom s novim zaposlenicima, uvelike te iste rizike i slabosti sveli na prihvatljivu i upravljivu razinu.

Kako bi i u budućnosti mogli spremno odgovoriti na sve veće zahtjeve i izazove tržišta u ovoj godini smo uspješno završili strategiju digitalne transformacije kompanije. Digitalnu transformaciju gledamo kao našu najveću priliku za transformiranjem na još veću tehnološku razinu koja će nam omogućiti značajniju kon-



Sergio Galošić,
dipl. ing.

predsjednik Uprave
Klimaoprema d.d., Samobor

kurentnost ne samo na postojećim tržištima već i na novim koje planiramo osvajati.

Prijetnje koje mogu na neki način determinirati naše poslovanje su zapravo iste one koje muče i ostale tvrtke u našem okruženju, a osobito tvrtke koje se bave proizvodnjom, tehnologijom i projektiranjem. To su nedostatak stručnog kadra, kako visokoobrazovnog, tako i srednjestrukovnog, te sveprisutan globalni problem opskrbnog lanca koji značajno utječe na cijenu krajnjeg proizvoda i rokove isporuka. Ipak, pozitivno gledamo na nadolazeći period u kojem ćemo se kao kompanija dalje razvijati, ulagati u proizvode i usluge većih dodanih vrijednosti, završiti sveobuhvatni projekt digitalne transformacije, ulagati u nove projekte i ostvarivati pozitivne poslovne rezultate.”

DEKARBONIZACIJA PREDSTAVLJA VELIKU PRILIKU ZA CIJELU TERMOTEHNIKU

Robert Horvath, dipl. ing.

voditelj ključnih kupaca i
projektni inženjer
Air-Cond International
GmbH / Toshiba,
Podružnica u Zagrebu,
Zagreb



“Glavne prednosti naše tvrtke su dostupnost proizvoda s našeg centralnog skladišta za Centralnu Europu, koje se nalazi u Beču, gdje imamo uvijek 15 - 18 milijuna eura opreme. To nam omogućava dostupnost robe u roku 24 - 48 h za naše kupce. Isto tako ‘znanje’ o našim proizvodima je dostupno našim kupcima kroz redovite seminare, obuku, kao i kroz osobni kontakt s našom prodajnom i tehničkom podrškom. Naravno, uz sve to, tu je i sam proizvod koji svojom pouzdanosti i kvalitetom značajno doprinosi prodaji.

Jedan od većih nedostataka, naročito ovih dana, je dislocirana proizvodnja od Europe. Naime, u ovo vrijeme otežanih transporta i značajnog poskupljenja te usluge, gubimo konkurentnost na tržištu. Isto tako, to utječe na samo osmišljavanje proizvoda jer je glavni razvoj proizvoda za zemlje Dalekog istoka, koji se ipak

razlikuju od europskih potreba. Na sreću, sve to je prepoznato i od strane TOSHIBE, te je u ovoj godini u Poljskoj otvorena prva tvornica u Europi. U njoj se krenulo s proizvodnjom dizalica topline zrak - voda za kućanstva te sa dijelom proizvoda za komercijalnu upotrebu. Uz to smo i dodatnim financijskim naporima osigurali i dodatne količine opreme za naše centralno skladište.

Zamah dekarbonizacije u svim segmentima ide značajno na ruku proizvođačima dizalica topline. To će zasigurno u nadolazećim godinama imati značajan utjecaj na obim prodaje i razvoja tih proizvoda. Dekarbonizacija u zgradarstvu te postizanje željenih ciljeva za razdoblje 2030. - 2050. godine zasigurno ubrzava ovu granu. Toshiba je uvijek bila prepoznata kao visokoučinkovit i pouzdan proizvod, a te karakteristike su od bitnih značajki, naročito u segmentu grijanja u zgradarstvu.

Ključne prijetnje se mogu skrivati u mogućim vrlo rigoroznim uvjetima za radne tvari, koje koristimo u dizalicama topline. Poštujući želju smanjenja potencijala globalnog zagrijavanja (GWP), moramo s druge strane voditi brigu da nas to ne dovede u slijepu ulicu, odnosno moramo imati izbalansirani pristup toj tematici. Tu je potrebno promatrati, osim smanjenja GWP-a, i mogućnost industrije da proizvede takve sustave koji će u isto vrijeme biti pouzdani, učinkoviti, ali i cjenovno dostupni. Unazad 20 godina promijenili smo četiri vrste radne tvari: R 22, R 407, R 410a te sada imamo R 32. Svaka ta promjena je zahtijevala istraživanje i razvoj (R&D), proizvodnju, držanje rezervnih dijelova itd. Sve to predstavlja veliko financijsko opterećenje za proizvođače kao i na nas distributere.”

GRIJANJE I HLAĐENJE BUDUĆNOSTI VEĆ DANAS

“Svi već znamo da proizvodnja i upotreba energije imaju velik utjecaj na klimatske promjene. Imajući na umu da u Europi spaljivanje fosilnih goriva radi dobivanja energije rezultira sa 78% ukupne emisije stakleničkih plinova, nameće se pitanje kako mi kao proizvođači te krajni korisnici možemo promijeniti ovaj trend te biti društveno odgovorni.

Jedan od ključnih izazova 21. stoljeća je ublažavanje klimatskih promjena, pogotovo u zgradarstvu. Zgrade potroše najviše energije - čak 36% emisije štetnih plinova i 40% ukupne potrošnje energije.

Istraživanja na razini Europe pokazuju da 90% vremena provodimo u zatvorenim prostorima. Upravo zbog toga se kvaliteta i ventiliranje zraka nameću kao jedni od najvećih izazova u današnje vrijeme pri projektiranju novih objekata, bilo za privatne ili poslovne svrhe. Balans između zadovoljavajuće ventilacije te učinkovitog grijanja i hlađenja uz nisku potrošnje energije moguće je postići kvalitetnim uređajima te automatizacijom sistema, tj. korištenjem umjetne inteligencije. To je ono što nas očekuje u vrlo bliskoj budućnosti, dapače već danas. Sljedeći korak koji će doprinijeti uštedi energenata je masivna ili komercijalna upotreba umjetne inteligencije u sustavima grijanja i hlađenja. Samsung Smart Things aplikacija te B.IoT su rješenja koja pravilnim korištenjem umjetne inteligencije korisnicima olakšavaju svakodnevni život te čine dobrobit okolišu.

Samsung konstantno uvodi inovacije kako bi pomogao potaknuti prijeko potrebnu promjenu k čistoj i zelenijoj energiji uz poboljšanje udobnosti i dobrobiti zatvorenih prostora. Podržava težnje koje je postavio Europski zeleni plan za postizanje klimatskih ciljeva za 2050. godinu, a to je značajno smanjenje emisije ugljičnog dioksida, tj. doći do CO₂ neutralnosti. Rješenje za dostignuće ovog cilja Samsung nudi u svojim dizalicama topline čiji je rad, dakako, moguće optimizirati i korištenjem umjetne inteligencije. Bez masovne upotrebe, tj. komercijalizacije neće se moći postići značajan efekt na očuvanje Zemlje.

Kao tvrtka koja se visokopozicionirala u svijetu sa svojim inovacijama, osluškujući potrebe tržišta te prilagođavajući se kursoru s ciljem što lakodnijeg života, Samsung se snažno nameće u domeni pametnih domova, tj. Smart



Tihana Mikuš

direktorica
Samsung Electronics
AirConditioning Adriatic,
Zagreb

Home. Pametne kuće ili stanovi su vruća tema koja će definitivno u našoj regiji u idućim godinama postati novi standard življenja. Ujedno je to i naš fokus u nadolazećem periodu. Budući da je Samsung jedan od rijetkih proizvođača koji u svojem proizvodnom asortimanu ima sve za opremanje doma - bijelu tehniku, potrošačku elektroniku, mobilne telefone i tablete, te uređaje za hlađenje i grijanje, vidimo veliku prednost u tome naspram konkurencije. Također, Samsung je razvio vlastitu aplikaciju SmartThings koja omogućuje upravljanje, automatizaciju rada i nadziranje doma s bilo kojeg mjesta u bilo koje vrijeme, kao i praćenje potrošnje pojedinih Samsung uređaja ili uređaja nekih drugih proizvođača (rasvjeta, rolete, nadzorne kamere i sl.), budući da aplikacija nije ograničena samo na Samsung proizvode.

Postojeći proizvodni program dizalica topline Samsung krajem 2022. godine planira obogatiti novim proizvodima na području grijanja koji će svakako doprinijeti ostvarivanju cilja koji je Europa zadala do 2030., a to je najmanje 55% smanjenja emisije stakleničkih plinova te najmanje 32,5% poboljšanja energetske učinkovitosti.

Da bi se okrenuli prema klimatski neutralnom gospodarstvu do 2050. godine, rješenja za grijanje u zgradama odigrat će ključnu ulogu. Dizalica topline jedno je od najodrživijih rješenja za grijanje od kojeg imamo velika očekivanja kako na razini regije, tako i na globalnoj razini.”

PROGRAM BUDUĆNOSTI KOJA JE VEĆ ZAPOČELA

Stjepko Špoljarić,
dipl. oec.

direktor
EMA d.o.o., Zagreb



“Ako gledamo sa strane same tvrtke, naše glavne prednosti su poslovni ugled i poštenje u poslovanju, iskustvo od preko 40 godina, brojne reference u svim segmentima privrede i društva te fleksibilnost poslovanja.

Ukoliko gledamo program kojim se bavimo, prednosti su lako vidljive. Osim što zastupamo proizvođače koji su tehnologijom i kvalitetom predvodnici na svjetskom tržištu, posluje u vrlo specifičnom segmentu koji je u jednom dijelu postao posebno zanimljiv u doba koronakrize. Pritom prvenstveno mislim na bipolarne ionizatore zraka i ovlaživače zraka, jer su iznimno važni u sprječavanju prijenosa virusa u zatvorenim prostorima. Ili jednostavno da citiram direktoricu jedne vrlo ugledne i velike tvrtke iz Zagreba: ‘Vaš program je program budućnosti, koja je već započela.’

Kao što u životu smatram da postoje ili dobre stvari koje nam se događaju ili izazovi, tako ne bih mogao nešto u našem poslovanju nazvati slabošću, već mogućnostima koje nam se otvaraju da unaprijedimo naše poslovanje na još viši nivo.

Naš najveći izazov, pogotovo u nekim segmentima poslovanja, je odabir prvoklasnih partnera za dugoročnu suradnju, prvenstveno u državama izvan Hrvatske u kojima posluje. Također je izazov kako na pravi način distribuirati vrijedne informacije o, primjerice, iznimnoj učinkovitosti bipolarnih ionizatora zraka Bioclimatic u neutralizaciji virusa i bakterija, uz zatrpanost tržišta informacijama o brojnim pročišćivačima zraka od kojih su mnogi upitne kvalitete i djelotvornosti.

Poslovanje ćemo bazirati i dalje na uređajima i sistemima za ovlaživanje i odvlaživanje, kao i adijabatsko hlađenje zraka. No, najznačajnije poslovne prilike za dodatni rast i razvoj su svakako tehnologije bipolarne ionizacije, primjenjive i u današnje vrijeme neophodne u svim zatvorenim prostorima te dio segmenta namijenjenog bazenima, poput odvlaživača zraka i dizalica topline.

Ključne prijeteće vidim prvenstveno u globalnim događanjima. Trajanje pandemije i veliki strah koji se širi svakodnevno dugoročno može utjecati na rezerviranost investitora u pojedina ulaganja. Također dolazimo do pitanja opskrbe dijelovima za proizvodnju uređaja, prvenstveno čipovima, čiji je manjak već sada itekako vidljiv. Rokovi isporuke nekih proizvođača su se već u ovoj godini značajno produžili, a bojim se da se u bližoj budućnosti ta situacija neće promijeniti na bolje.

Sada je vidljiva i ovisnost Europske unije o gospodarstvu Kine jer, osim roka isporuke, pojavio se i problem značajnog povećanja cijene prijevoza iz Kine i azijskih zemalja. No, možda je to i vrijeme ‘otrežnjenja’ i shvaćanja poslovnih krugova u Europi da profit nije jedini pokazatelj dobrog i stabilnog dugoročnog poslovanja.

Što se tiče Hrvatske, veliki problem već sada je manjak kvalitetne radne snage, a taj će se problem samo povećavati, ukoliko se drastično ne promijeni politika u Hrvatskoj i stvori društvo u kojem će mladi ljudi željeti ostati i uspješno graditi svoj život. A, za to treba pravedna država u kojoj za sve vrijede ista pravila.”

NAGLASAK UVIJEK STAVLJAMO NA KVALITETU

"Frigo-Ve je od malog obiteljskog obrta u manje od 20 godina prerasla u jednu od vodećih tvrtki u regiji, što na neki način govori o našoj predanosti poslu. Godine rada i iskustva na području grijanja i klimatizacije rezultirale su brojnim priznanjima, pohvalama, ali i istaknuo bih kao najvažnije brojne unosne ugovore s distributerima i servisima renomiranih svjetskih proizvođača klimatizacijske opreme i sustava. Cijela naša politika usmjerena je prema projektantima, distributerima, instalaterima i izvođačima radova. Kao glavnu prednost na hrvatskom tržištu istaknuli bi kompletnu podršku klijentima u pogledu izrade optimalnog sustava grijanja i hlađenja prema njihovim zahtjevima, od projektiranja, pa sve do ponude uređaja i ugradnje istih.

Uspjeh kakav smo postigli ne bi bio moguć bez vrhunski motiviranih i kreativnih stručnjaka, prodajnog ureda te instalatera i serviseri koji naše poslovne planove prevode u stvarnost. Iz tog razloga neprestano ulažemo enormna sredstva i napore u povećanje intelektualnog kapitala, kreiramo nova radna mjesta te konstantnim edukacijama radimo na neprestanom širenju i prijenosu znanja i iskustva. Do sada akumulirano znanje i iskustvo pretočili smo u vlastita tehnološka i projektna rješenja.

Kao najznačajniju poslovnu priliku za naš daljnji razvoj i napredak izdvojio bih sklapanje ugovora s vrhunskim brendom koji nudi rješenja za grijanje i klimatizaciju koristeći najnovije tehnologije s maksimalnom zaštitom okoliša i ispunjavanje svih potreba - Hitachi Cooling & Heating. Frigo-Ve je generalni uvoznik i distributer Hitachi Cooling & Heating uređaja i opreme. Posljedica našeg poslovanja s ovim vrhunskim brendom je niz odrađenih uspješnih projekata.

Iako je 2021. bila vrlo izazovna za cjelokupno poslovanje svih tvrtki diljem svijeta, možemo ponosno reći da smo tijekom ove godine realizirali dva velika plana. Frigo-Ve je svoj uspješan rad počeo u iznajmljenim uredima ograničenog prostora. Početkom 2021. godine preselili smo se u poslovnu zgradu gdje smo na jednom mjestu okupili veleprodaju, skladište, prodajne urede, projektne urede, konferencijsku salu te izložbeni salon. Osim poslovnog objekta u Rijeci, od svibnja ove godine možete nas pronaći i na novoj lokaciji u Zagrebu. Iako je otvaranje još jedne poslovnice na drugoj lokaciji bilo planirano u daljoj budućnosti, prilika nam se pružila već ove godine. Možemo se pohvaliti da smo uz puno uloženog rada



Ivan Vergilas

direktor
Frigo-Ve d.o.o.,
Viškovo

i truda u rekordnom roku od samo mjesec dana uspjeli urediti cijeli prostor i pripremiti za početak rada, a sve skupa smo obilježili svečanim otvorenjem. Veleprodajni centar Zagreb svojim trenutnim i budućim partnerima stoji na raspolaganju, a u sklopu centra nalaze se prodajni uredi, izložbeni salon i skladište.

Kao najveći izazov istaknuli bi posljedice krize koja nas nije direktno pogodila, zahvaljujući našoj predanosti radu, stvaranju poslovnih prilika i planova te ulaganjem u budućnost. Trenutni problem koji se javio kao posljedica ove krize je povećanje cijena sirovina koja se lančano odražava na sve, pa tako i na povećanje cijena naših uređaja. S obzirom da se cijelo tržište bori s istim problemom, maksimalno se trudimo nastaviti i dalje pružati usluge po konkurentnim cijenama. Svoje poslovanje gradimo na načelu dugoročno - pametno - pošteno. Naglasak uvijek stavljamo na kvalitetu, maksimalnu dostupnost uređaja te prilagodbu potrebama klijenata, što naravno, tržište potražnje prepoznaje. Stoga ćemo i ovu krizu shvatiti kao izazov koji ćemo prijeći s uspješnim poslovanjem. Uz zadržavanje dosadašnjih principa uspješnog poslovanja, cilj nam je na našem tržištu pozicionirati brend koji je vani prepoznat po vrhunskoj kvaliteti i jedinstvenoj tehnologiji. Uz sve prepreke koje nam je donijelo ovo vrijeme, gdje se zbrajaju posljedice krize, odlučili smo krenuti i u izazov predstavljanja novih rješenja Hitachi Cooling & Heating brenda kako bi naše tržište po kvaliteti bilo na svjetskoj razini."



NASTAVLJAMO U SMJERU DA UVIJEK NUDIMO NEŠTO VIŠE



Vedran Vukasović

regionalni voditelj prodaje
Atrea d.o.o., Rijeka

ganja u proizvodne procese... samo su neki od dijelova poslovanja na koje smo posebno ponosni u ovim zahtjevnim trenucima. Unatoč brojnim poteškoćama, na kraju 2021. smatramo da ipak možemo biti zadovoljni ostvarenim te smo odavno krenuli u planiranje poslovanja za sljedeću godinu.

Planovi poslovanja za 2022. godinu se velikim dijelom odnose na lansiranje i implementaciju novih proizvoda, pod tim podrazumijevamo još snažniji ulazak na tržište 'ventilacije kuhinja' s već tržištu poznatim Atrea ventilacijskim stropovima, a također lansiramo i novu 'indukcijsku napu' od koje očekujemo značajne uspjehe. U dijelu 'ventilacije škola' također smo napravili određene prilagodbe i poboljšanja, a lansirat ćemo i posebne recirkulacijske jedinice za komercijalne i rezidencijalne prostore. U svakom slučaju, pripremili smo dosta noviteta te se nadamo i vjerujemo u poslovni uspjeh.

Na 2022. godinu gledamo pozitivno u smislu vlastitog odgovora na potencijalne probleme i zahtjeve, napravili smo određene prilagodbe u kontekstu prodaje i komunikacije, izlazimo na tržište s novim i zanimljivim proizvodima, bit ćemo još brži, kompetentniji i dostupniji što se tiče tehničke i servisne podrške.

Našim partnerima od prvog trenutka pokušavamo ponuditi više te nastavljamo tim istim putem."

"S obzirom na pandemiju koja je pogodila ne samo nas, lagali bismo kada bismo rekli da nam se nisu poremetili planovi razvoja poslovanja, s obzirom da je Atrea još uvijek relativno kratko na hrvatskom tržištu. Isto tako, sa zadovoljstvom naglašavamo da smo ostvarili i više nego smo projicirali u onom najpozitivnijem (negativnom) scenariju kojeg smo bili primorani kreirati zbog situacije u svijetu.

Povećanja prometa, dodatna zapošljavanja, proširenje prodajnog asortimana, dodatna ula-

MNOGO JE PROSTORA ZA RAZVOJ I NAPREDAK

“Clivet se cijelu 2021. godinu obraćao javnosti porukom: ‘We breathe to exist. Air is life.’ Silom prilika, tek sada jača spoznaja o tome koliko je važna kvaliteta zraka koji udišemo i koliko je važna kvaliteta zraka koji udišemo u zatvorenim prostorima u kojima provodimo i do 90% vremena. U tom segmentu Clivet s 30-godišnjim iskustvom i europskom proizvodnjom može ponuditi rješenje za svaku namjenu: od rezidencijalnih rješenja (poput jedinica ELFOFresh za izmjenu zraka s aktivnom termodinamičkom rekuperacijom), preko ‘rooftop’ jedinica s ugrađenim ultraljubičastim lampama i jedinica za obradu svježeg zraka većih kapaciteta (Zephir) s elektrostatičkim filtrima pa do klasičnih klima-komora.

Prema našem iskustvu, tržište Jugoistočne Europe (SEE) u velikom je porastu, a interes za nove tehnologije i alternativne izvore energije u eksponencijalnom je rastu. Dizalice topline manjih kapaciteta postaju standardan izvor za grijanje, hlađenje i pripremu potrošne tople vode za novogradnje, fotonaponski paneli postaju ne tako neobičan izvor električne energije za potrebe kućanstava, a komfor korisnika i želja za održivim življenjem uvela je ventilacijske uređaje za obradu zraka u većinu projekata novogradnji. Za svaki taj zahtjev imamo odgovor iza čega je iskustvo i praktičnost.

U projektnim rješenjima tendencija je ka novim rashladnim medijima, inverterizaciji uređaja, modularnosti i kontroli potrošnje uređaja i postrojenja. U skladu s vremenom, Clivet je 2020. godine oformio BU Digital, radnu jedinicu koja je izradila koncept pametnog upravljanja i optimizacije postrojenja pod imenom Intelliplant. Takav način upravljanja predstavili smo hrvatskim projektantima u studenom na seminarima održanim u Zagrebu i Splitu.

Clivet SEE Ured u Zagrebu oformljen je 2020. godine kao podrška našim partnerima u deset zemalja, a krajem ove godine uredu će se pridružiti novi članovi i selimo se u prostor u kojem ćemo izložiti svoj rezidencijalni dio programa (male dizalice topline, ventilokonvektore, rekuperatore itd.).

U današnjoj situaciji najveći je izazov pratiti rokove isporuke jer je tržište sirovina, transporta i elektromaterijala postalo potpuno nepredvidi-



Ubaldo Zicarelli

voditelj poslovne jedinice South East Europe
Clivet SpA, Clivet South East Europe, Ured u Zagrebu, Zagreb

vo. Budući da je Clivet proizvođač s puno iskustva, nemogućnost nabavke nekog dijela često rješava Odjel razvoja (R&D), na čemu je prodaja jako zahvalna jer svojim znanjem smanjujemo utjecaj na kupca. Jedan od razloga otvaranja Ureda u Zagrebu bio je i lakša i bliža komunikacija s našim partnerima - kupcima.

Za razvoj i napredak puno je prostora i stvarno velikim koracima kročimo u tom smjeru. Strateškim savezom s Mideom otvaraju nam se mogućnosti u freonskim sustavima s promjenjivim protokom radne tvari (VRF) koje je do sada samo Clivet Italija iskoristio u punom kapacitetu. ‘Clivet Road-map’ novih proizvoda za 2022. godinu prati zahtjeve tržišta Jugoistočne Europe, tako da će biti puno novih proizvoda za predstaviti.

U narednim godinama ne vidimo prijetnje našem poslovanju i razvoju, već vidimo stvarno iznimno vrijeme za sve proizvođače opreme za grijanje, hlađenje, ventilaciju i klimatizaciju. Naglasak na održivim proizvodima, na ekološkoj proizvodnji i na rješenjima koja su neutralna za naš planet, nešto su s čim se Clivet u potpunosti poistovjećuje i to je poticaj da stvaramo samo bolje, učinkovitije jedinice. U tu svrhu, u listopadu 2021. godine u sklopu naše tvornice u Feltreu u Italiji otvoren je Innovation Center. Inovacijski centar uključuje i Eurovent certificirani laboratorij u kojem se ispituju učinkovitost jedinica i rad u ekstremnim vremenskim uvjetima.”