

OVE SMO GODINE RASLI ZA VIŠE OD 15%

Tvrtka Weishaupt danas se ubraja u vodeće svjetske proizvođače plamenika, sustava grijanja, solarne opreme, dizalica topline i automatike u zgradarstvu. Osnovana je davne 1932. godine i danas širom svijeta zapošljava više od 2800 djelatnika, a promet 2007. godine iznosio je oko 400 mil. eura. Unatoč burnim promjenama na tržištu, tvrtka je i dalje u obiteljskom vlasništvu i na čelu joj je Siegfried WEISHAUPT, dipl. ing. U Hrvatskoj je Weishaupt prisutan još od 1965. godine, a u brojne podružnice i kćerinske tvrtke širom svijeta ubraja se i Weishaupt - Zagreb d.o.o. Otvorenje novouređene poslovne zgrade tvrtke u Zagrebu stoga smo iskoristili za kraći razgovor s gosp. Weishauptom.



Poštovani gosp. Weishaupt, odmah ćemo započeti s malo "težim" pitanjem. Naime, poznato je da se tržište opreme za grijanje u cijeloj Europi nalazi u krizi i da je promet u brojnim europskim zemljama, a ponajviše u Njemačkoj značajno pao. Možete li nam stoga dati kratki osvrt na njemačko i europsko tržište opreme za grijanje i kako se u svemu tome snalazi Vaša tvrtka.

Pitanje pokazuje da poznajete situaciju, tj. da se prodaja, prije svega u Njemačkoj, značajno smanjila. Za to postoje brojni razlozi kao što je nesigurnost vezana uz razvoj događaja na tržištu nafte i prirodnog plina. U vezi s time, u Njemačkoj su poduzeti golemi naponi kako bi se razvila primjena obnovljivih izvora. No, stalna rasprava o tim pitanjima dovela je do suzdržanosti kupaca.

Kao što sam rekao, broj ugrađenih novih sustava grijanja u Njemačkoj se smanjio, a stanje nije mnogo bolje ni kada je riječ o zamjeni starih sustava novima. Ogrjevno drvo, električna energija, dizalice topline - sva ta područja su postala nesigurna i ta je velika nesigurnost dovela do kolapsa njemačkog tržišta pa se prošle godine govorilo o padu prodaje i do 30%! No, tržišta drugih zemalja nisu bila tako snažno pogođena kao njemačko, budući da je ono ranije bilo na vrlo visokoj razini.

Weishaupt je prošle godine imao određeno smanjenje prometa i odmah ću reći kako smo na to reagirali: ušli smo na nova tržišta i područja. Ključni su pri tome bili kondenzacijski kotlovi na plin, ali i na loživo ulje. Prošle je godine i u tom području došlo do pada prometa, no ono se danas još više poboljšalo i

Broj ugrađenih novih sustava grijanja u Njemačkoj se smanjio, a stanje nije mnogo bolje ni kada je riječ o zamjeni starih sustava novima. Ogrjevno drvo, električna energija, dizalice topline - sva ta područja postala su nesigurna i ta je velika nesigurnost dovela do kolapsa njemačkog tržišta pa se prošle godine govorilo o padu prodaje i do 30%!

njegov je promet u još većem porastu! Također smo uveli inovacije (ako ste posjećivali stručne sajmove ili pogledali naše materijale, znate o čemu govorim). Na području solarnih kolektora već godinama ostvarujemo značajan porast prometa, a napokon smo krenuli i s dizalicama topline. Iako smo ih prošle godine prodali razmjerno malo, ove je godine u tom području ostvaren značajan napredak.

Sažeto rečeno, unatoč stanju koje je u Njemačkoj bilo posebno teško, naš se promet prošle godine smanjio za svega 6%. No, taj se trend u ovoj godini zahvaljujući spomenutim mjerama značajno preokrenuo u pozitivnom smjeru.

Ranije se smatralo da Weishaupt proizvodi samo plamenike, no sada su tu i mnogi drugi proizvođači: kotlovi s plamenicima, solarna oprema i dizalice topline (iako ih još nema i na hrvatskom tržištu). Jeste li zadovoljni sa svojim položajem na njemačkom tržištu kada je riječ o tim novim proizvodima, budući da u Njemačkoj postoji vrlo jaka konkurencija koja ih već dugo nudi?

Naša glavna djelatnost je tehnika izgaranja, tu nema nikakve sumnje. Prošle smo godine proizveli najveći kotao za ispitivanje plamenika na svijetu i u njemu možemo ispitivati i razvijati plamenike toplinskog učina većeg od 25 MW. To ostaje naša glavna djelatnost. Intenzivno radimo na razvoju primjene novih goriva, ne samo biogoriva, već i specijalnih plinova gdje je ostvaren velik napredak.

Istina je da smo ušli u nova područja u kojima su drugi prisutni već dulje vrijeme, no vrijedi naglasiti da smo u području sustava grijanja prisutni već više od 20 godina, a u području kondenzacijskih kotlova više od 15 godina i razvili smo ih do učina 350 kW. Ako ih spojimo tri u kaskadu, dobivamo kapacitet veći od 1 MW! Prisutni smo i na području uljnih i kotlova kojima se može pridodati kondenzacijski izmjenjivač topline. Uz to, novorazvijeni modulirajući plamenici učina do 50 kW u fazi su pogonskog ispitivanja. U Njemačkoj ih već isporučujemo i uvjeren sam da je to dobro rješenje i apsolutna inovacija. Prisutni smo i u području solarnih kolektora i ove smo ih godine prodali čak 100 000 m². I to ne samo u Njemačkoj, već i svim drugim europskim zemljama, uključujući i Hrvatsku i zemlje u okruženju.

Kada se radi o dizalicama topline, još nismo prisutni na tržištima Hrvatske i susjednih zemalja. Za sada intenzivno radimo na nama središnjem, njemačkom tržištu, a i na razvoju drugih velikih tržišta kao što je francusko. Za sada smo ih ponudili i u Italiji, Belgiji i Austriji. Ipak, ovo je prva puna godina prodaje dizalica topline i do sada smo isporučili više od 2000 uređaja, što je značajno postignuće. Očekujemo da ćemo ih do kraja godine prodati

Prošle godine smo proizveli najveći kotao za ispitivanje plamenika na svijetu i u njemu možemo ispitivati i razvijati plamenike toplinskog učina većeg od 25 MW. To ostaje naša glavna djelatnost



2500, čemu još treba dodati 1500 dizalica topline za pripremu potrošne tople vode. To je, ako smijem ponoviti, odličan početak. Dugo nas poznajete i znate da ne isporučujemo samo kvalitetne proizvode, već smo poznati i po kvaliteti servisa, a tržište dizalica toplina na duge staze djelovat će samo ako su savjeti i servis na visokoj razini. Kako bismo postigli i jedno i drugo poduzeli smo goleme napore u Njemačkoj, gdje već imamo 10 vozila koja su specijalizirana samo za dizalice topline. Opremili smo i školovali potrebno osoblje za njihovu ugradnju, a to ćemo napraviti i u Hrvatskoj i zemljama u okruženju. Sve je samo pitanje vremena.

Dopustite da vas podsjetim i na to da smo ušli na neka posve nova područja poput automatizacije zgrada. To je apsolutno biznis u porastu! Dobar primjer za to je Sarajevo u vama susjednoj Bosni i Hercegovini.

Ovo je prvi intervju u kojem mogu reći da smo ove godine rasli za više od 15%. To je minimalan porast i sada se bližimo granici od 500 milijuna eura prometa.



Nije bitno da možemo reći da proizvodimo nešto jeftiniji kineski proizvod, već je bitno da jamčimo i isporučujemo njemačku kvalitetu.

Naša vizija je da, osim dobre organizacije, nudimo dobre proizvode i dobar servis. To je budućnost tvrtke i to je moje čvrsto uvjerenje.

Kao što vidite, razmjerno sam optimističan. Vrlo sam zadovoljan razvojem u posljednjih nekoliko godina. Uostalom, ovo je prvi intervju u kojem mogu reći da smo ove godine rasli za više od 15%. To je minimalan porast i sada se bližimo granici od 500 milijuna eura prometa. Naš prijašnji cilj bio je dostići granicu od 1 milijarde (nekadašnjih) njemačkih maraka, no to je poremećeno uvođenjem eura pa se moramo koncentrirati na sljedeći cilj. No, spomenutu granicu od 500 mil. eura moramo razmjerno brzo dostići. Ovo je također prvi puta da to spominjem pred medijima.

Nedavno ste objavili promjene na čelu tvrtke. Što očekujete od novog direktora?

Naš dosadašnji direktor, gosp. Siegfried PUHL je sa 66 godina otišao u mirovinu, ali još sudjeluje u radu tvrtke. Novi direktor tvrtke je dr. Karl-Heinz RÖMER koji dolazi iz područja financijskog poslovanja. Znači, kod nas je nastupila nova generacija. Moj sin, gosp. Thomas WEISHAUPT je danas direktor prodaje, dok je gosp. STURYJA naslijedio gosp. Patrick LIEBICH koji ima dugogodišnje radno iskustvo u području plamenika. Gosp. KÖRNER bit će odgovoran za kotlove i sustave grijanja kojima se bavio cijeli radni vijek. Dr. Römer je odgovoran za financije i u tvrtki je od 1. srpnja, što znači da je u kod nas zapravo nov. Što se tiče plamenika, još je početnik, no u području financija je istinski stručnjak.

Poznato je da se sve više proizvođača, pa i opreme za grijanje, odlučuje za otvaranje proizvodnih pogona u Kini. Imate li i Vi takvih planova?

To je posebno pitanje. U Kini imamo predstavništvo, a u posljednjih nekoliko godina tamo smo ostvarili promet oko 10 - 12 mil. eura. To smo postigli isključivo izvozom. Za mene, proizvodnja u Kini nikada

nije uistinu dolazila u obzir, zbog različitih razloga. To su, primjerice, nesigurnost njemačkih tvrtki srednje veličine u Kini i nesigurni okvirni uvjeti, a zatim su tu falsificiranje proizvoda i pravna nesigurnost u slučaju marki i patenata. To su sve veliki problemi. Rekli smo da ćemo isporučivati samo kvalitetu i pri tome ostajemo. Naši zaposlenici također smatraju da ne smijemo proizvoditi u Kini jer moramo biti u mogućnosti reći da proizvodimo njemačku kvalitetu. To je odlučujuće! Nije bitno da možemo reći da proizvodimo nešto jeftiniji kineski proizvod, već je bitno da jamčimo i isporučujemo njemačku kvalitetu. Uz to, i Kina ima probleme, primjerice na području zaštite okoliša. To znači da tamo ne postoji samo gospodarski rast, već da se već javljaju i problemi koje treba rješavati. Naše rješenje s izvozom na kinesko tržište bilo je i jest ispravno.

Koliko je Vašu tvrtku značajno hrvatsko, ali i tržišta susjednih, odnosno zemalja nekadašnje Jugoslavije?

Bivša Jugoslavija je bila prva država u Istočnoj Europi koja je već tada imala liberalniju politiku. Vrlo rano smo ušli na jugoslavensko tržište i između nas se stvorila uska veza. Promet koji danas ostvarujemo u zemljama bivše Jugoslavije je vrlo značajan. Plamenici su još primarni, no polako uhodavamo sve druge proizvode i nastaviti ćemo s uspješnim radom kao i do sada.

I za kraj, možete li nam ukratko predstaviti viziju Vaše tvrtke u budućnosti?

Želimo ostati obiteljska tvrtka. Financijska situacija je u svakom slučaju dobra i uspješno radimo na vrlo zdravoj financijskoj osnovi. Želim da ostanemo tvrtka srednje veličine, uz prednost brzih odluka i kratkih putova odlučivanja, iako to ponekad ne izgleda tako. Uz poslovne podatke koje sam istaknuo, vrlo smo uspješni i siguran sam da ćemo uskoro i u zemljama kao što je Hrvatska stvoriti uvjete za uvođenje dizalica topline.

Drugim riječima, našu glavnu djelatnost ćemo i dalje osnaživati, a istodobno smo na vrlo dobrom putu i na novim područjima. Primjerice, na području obnovljivih izvora energije, uz jednu iznimku - drvo. Na svim drugim područjima želimo biti uspješni i ne želimo odustati od svojeg puta.

Moj otac je jednom rekao: 'Plamenik je dobar onoliko koliko i njegov servis', pri čemu treba naglasiti da proizvodi nisu postali jednostavniji, već su postali bolji. Weishauptovi serviseri danas moraju biti školovani ne samo za servis plamenika, već i za dizalice topline, solarnu i regulacijsku tehniku. Znači, zadatak je opsežan, a naša vizija je da, osim dobre organizacije, nudimo dobre proizvode i dobar servis. To je budućnost tvrtke i to je moje čvrsto uvjerenje. ■