

JASNA JE NAŠA USMJERENOST NA STALNE INOVACIJE

Više od 115 godina duga je povijest tvrtke Herz, poznatog austrijskog proizvođača armatura i opreme za grijanje. Pri tome valja spomenuti zanimljivu povijesnu činjenicu da je Herzovu sanitarnu armaturu bilo moguće naručiti s natpisima na hrvatskom jeziku... još davne 1912. godine. Na takvu uistinu bogatu povijest, ali i na tvrtku danas, njezin proizvodni program te planove za daljnji razvoj u ugodnom se razgovoru osvrnuo njezin direktor i vlasnik, dr. Gerhard GLINZERER.

Poštovani dr. Glinzerer, možete li za početak razgovora ukratko predstaviti tvrtku Herz Armaturen? Koliko ona dugo postoji i od kada je prisutna na hrvatskom tržištu?

Tvrtka Herz Armaturen je osnovana u Beču 1896. godine i danas je industrijska skupina prisutna u cijelome svijetu. Težište naše proizvodnje je u području armatura za instalacije u zgradarstvu, kotlova na biomasu i dizalica topline. U Hrvatskoj smo prisutni već više od 100 godina i iz starih se kataloga može vidjeti da su se uobičajeni natpisi na

sanitarnoj armaturi kao što su 'hladno', 'toplo', 'tuš', 'kada' mogli isporučiti i na hrvatskom jeziku.

Koje su glavne značajke vašeg proizvodnog programa?

Naš cjelokupan proizvodni program, zapravo, ima jedan cilj, a to je ljudima optimirati udobnost u stambenim prostorima i na radnim mjestima pomoću kontrolirane regulacije temperature uz istodobno najveću energetska učinkovitost. Možemo dokazati da se ispravnim namještanjem količine vode, hidrauličkim uravnotežavanjem i sobnim termostatima mogu postići uštede na energiji do 30% u usporedbi s nereguliranim sustavima grijanja.

Što biste mogli reći o vašem pristupu na hrvatskom tržištu i kako ocjenjujete konkurenciju?

Suvremeni proizvodi iz područja kućanske tehnike prilično su složeni i zahtijevaju pojašnjenja. Zahvaljujući stručnoj literaturi koju smo izdali, provedenim školovanjima i posjetima proizvodnim pogonima u mogućnosti smo našim korisnicima pružiti potreban 'Know-how'. Tako opremljeni, naši korisnici su u mogućnosti uvijek odabrati i primijeniti pravi proizvod za pojedinu namjenu.

Mnoge tvrtke su posljednjih godina promijenile usmjerenje ne samo na proizvodni program, već i na razvoj proizvoda, a posebice u smjeru povećanja energetske učinkovitosti i obnovljivih izvora energije. Kako Herz gleda na takav razvoj, odnosno kako je odgovorio na te promjene?

Povećanje energetske učinkovitosti u kućanstvima za Herz nije modni trend. I mi i naša konkurencija smo se ne samo u posljednjih nekoliko godina, već mnogo ranije, inovativnim razvojem proizvoda u velikoj mjeri pobrinuli da se i u području u kojem djelujemo uistinu postignu ciljevi ušteda na energiji koje je propisala Europska unija. Taj će se proces svakako nastaviti i u budućnosti, pri čemu treba uzeti u obzir da postoje značajna odstupanja u tehničkoj opremi zgrada među pojedinim zemljama EU-a, od 'visoke tehnologije' do 'jednostavnih rješenja'. Golemi tehnološki napredak u posljednjih



Dr.sc. Gerhard GLINZERER

Herz Armaturen Ges.m.b.H, Beč, Austrija

Rođen je 5. srpnja 1954. godine u Aflenzu u Štajerskoj (Austrija). Završio je studije prava i ekonomije na Sveučilištu u Grazu u Austriji, a na tim je studijima i magistrirao. Uz to, doktorirao je pravne znanosti. Također je počasni doktor znanosti na Odeskoj državnoj akademiji za građevinarstvo i arhitekturu (OGASA) u Odesi u Ukrajini te na Azerbajdžanskom sveučilištu za arhitekturu i građevinarstvo (AZMIU) u Bakuu u Azerbajdžanu, a i honorarni profesor na Kijevskom nacionalnom sveučilištu za građevinarstvo i arhitekturu (KNUBA) u Kijevu te na Nacionalnoj akademiji za zaštitu okoliša i gradnju lječilišta (NAPKS) u Simferopolju u Ukrajini. Od 1989. godine je generalni direktor i vlasnik Grupe Herz. Isto tako je član Uprave Europskog udruženja za automatizaciju i kontrolu u zgradama (eu.bac) sa sjedištem u Bruxellesu u Belgiji.

je nekoliko godina ostvaren u području kotlova na biomasu pa su i s obzirom na stupnjeve djelovanja i s obzirom na emisije dimnih plinova postignute razine koje su se prije samo nekoliko godina smatrale nemogućima.

Postoje li u ponudi, odnosno u području primjene proizvoda koje Herz danas nudi na hrvatskom tržištu razlike u odnosu na ostale zemlje u kojima je prisutan?

U Hrvatskoj nudimo naš cjelokupan proizvodni program. U tom smislu nema razlika u kvaliteti ili proizvodima s obzirom na pojedina zemljopisna područja. Doduše, postoje proizvodi za kojima u Hrvatskoj ne postoji potražnja kao što je, npr. armatura za okomite jednocijevne sustave grijanja koji su ranije, primjerice, u SSSR-u bili uobičajeni.

Koliki je promet vaše matične tvrtke Herz u Austriji danas i u usporedbi s posljednje 2 - 3 godine koje su obilježene gospodarskom krizom?

Danas ostvarujemo konsolidirani promet oko 130 milijuna eura, no posebice smo u 2009. godini zbog financijske krize imali pad prometa koji smo u međuvremenu uspjeli nadoknaditi. Zahvaljujući ulaganjima koja su ostvarena u posljednjih nekoliko godina danas smo pripremljeni za veće opsege proizvodnje i očekujemo da ćemo zahvaljujući najsvremenijim inovacijama u proizvodima u budućnosti ostvariti daljnje povećanje prometa.

U posljednjih se nekoliko godina Herzov proizvodni program značajno proširio na nova rješenja. Kao primjer može se spomenuti područje kotlova na pelete i biomasu. Recite nam nešto više o tome.

Biomasa je apsolutno u trendu. Herz je sa svojim širokim proizvodnim programom kotlova na cjepanice, pelete i sječku zauzeo izvrsno mjesto na europskom tržištu. U brojnim europskim, ali i zemljama Sjeverne Amerike postoje otpaci iz poljoprivrede, odnosno drveni ostaci iz šumarstva koji su iznimno prikladni za iskorištavanje za proizvodnju topline. Velik broj ponuđača sječke, peleta i cjepanica doveo je do stabilnih cijena na tržištu. Daljnja prednost biomase je u tome što takvi proizvodi (sječka, peleti itd) najčešće potječu izravno iz bliže okolice pa se situacija do kakve je došlo prije nekoliko godina zbog prekida isporuka plina iz Rusije u Europu kod njezine primjene može isključiti. Istodobno, ne radimo samo na proizvodnji tople vode za grijanje, već se intenzivno bavimo i proizvodnjom električne energije iz biomase.

Kakav je odziv tržišta na nove proizvode, odnosno na razvoj novih proizvoda?

Naši kupci su, zapravo, prilično konzervativni i veliku vrijednost pridaju kontinuitetu. Novosti su dobrodošle, sve dok kupcima pružaju dodatnu vrijednost.



'Možemo dokazati da se ispravnim namještanjem količine vode, hidrauličkim uravnotežavanjem i sobnim termostatima mogu postići uštede na energiji do 30% u usporedbi s nereguliranim sustavima grijanja.'

Naši kupci veliku vrijednost pridaju i starim instalacijama, u slučaju kada ih jednom treba popraviti. Zbog toga je vrlo važno još desetljećima na raspolaganju imati odgovarajuće nadoknadne dijelove. Pri tome se značajno razlikujemo, primjerice, od područja računala ili telekomunikacija.

Herz je najpoznatiji po svojim ventilima. Što se u tom području promijenilo i o kakvim ventilima danas govorimo?

U našoj tvrtki provodimo stalan proces poboljšavanja. S jedne strane redovito optimiramo naše proizvode, a s druge strane neprekidno ulažemo u našu proizvodnju i to prije svega u automatizaciju i optimiranje proizvodnih procesa. Zahvaljujući tim poboljšanjima u mogućnosti smo našim kupcima ponuditi određenu stabilnost cijena. Uz to smo preuzimanjem više tvornica (tako da danas imamo devet proizvodnih pogona u četiri zemlje, osim u Austriji, još u Poljskoj, Rumunjskoj i Sloveniji) ostvarili dodatne mogućnosti za proširenje našeg proizvodnog programa. Danas u programu imamo sanitarnu armaturu, sigurnosnu armaturu i kuglaste slavine od Herza Slovenija, proizvode od sivog i temperiranog lijeva iz naše tvornice u Cluju u Rumunjskoj i, naravno, cjelokupan program armatura koji se proizvodi u Austriji. Armatura za grijanje

'Golemi tehnološki napredak u posljednjih je nekoliko godina ostvaren u području kotlova na biomasu pa su i s obzirom na stupnjeve djelovanja i s obzirom na emisije dimnih plinova postignute razine koje su se prije samo nekoliko godina smatrale nemogućima.'



'U našoj tvrtki provodimo stalan proces poboljšavanja. S jedne strane redovito optimiramo naše proizvode, a s druge strane neprekidno ulažemo u našu proizvodnju i to prije svega u automatizaciju i optimiranje proizvodnih procesa. Zahvaljujući tim poboljšanjima u mogućnosti smo našim kupcima ponuditi određenu stabilnost cijena.'

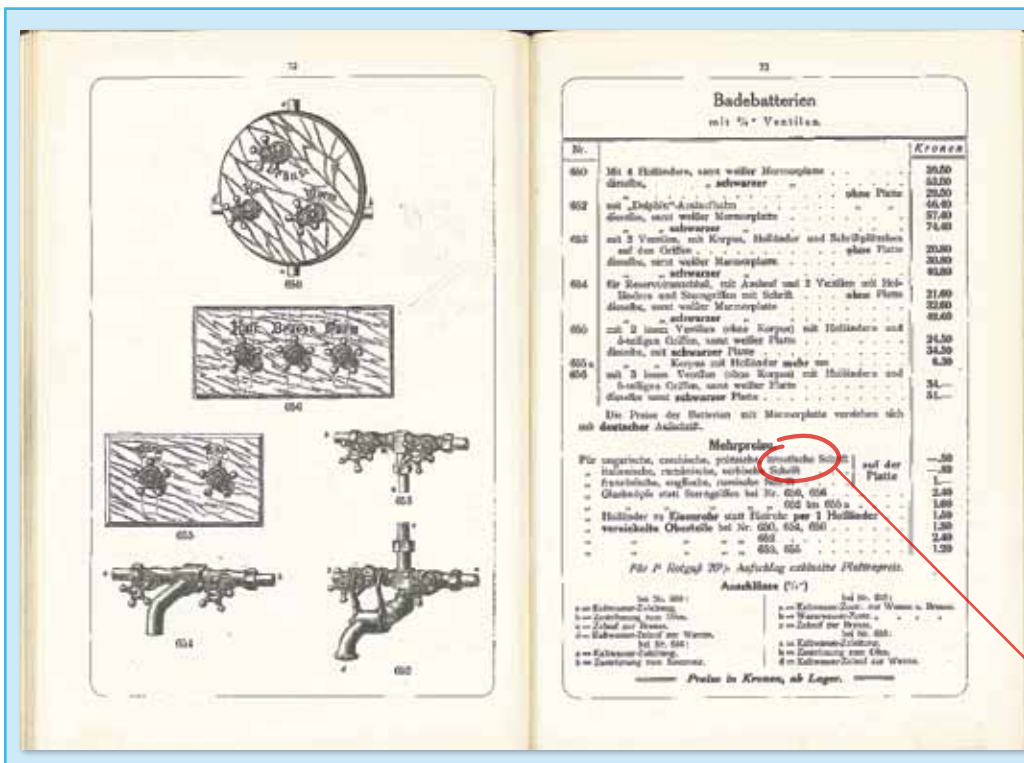
je danas također sastavni dio našeg proizvodnog programa kao i armatura za hladnu vodu (za ventilokonvektore), pitku vodu i plin.

Što biste općenito mogli reći o razvoju ventila i druge armature za sustave grijanja?

U području novogradnji u Zapadnoj Europi može se primijetiti snažan trend prema površinskim grijanjima i odmak od radijatorskog grijanja. Istodobno se značajno povećava potražnja za granskim regulacijskim ventilima za toplu, hladnu i pitku vodu. U Istočnoj Europi taj trend danas još u tolikoj mjeri nije izražen, ali očekujemo da će do tog trenda s određenim zakašnjenjem doći i tamo. Uz to, suočeni smo s vrlo velikim brojem starih zgrada, od kojih mnoge potječu još iz vremena prije prvog svjetskog rata, a koje građevinski treba sanirati. Upravo se s obzirom na politički zadane mjere za povećanje energetske učinkovitosti još jednom mora naglasiti da se sanacijom starih sustava grijanja uz vrlo niske troškove za grijanje može ostvariti najveći učinak.

Možete li na kraju ukratko prikazati vaše planove za budućnost?

Naše je žarište jasno usmjereno na stalne inovacije u proizvodima za sva područja zgradarstva kao što su armature, spojnice itd, ali i za područje postrojenja na biomasu. Uz to, također bismo željeli proširiti našu zemljopisnu prisutnost. Unatoč sve više prijetjećoj financijskoj krizi s negativnim posljedicama na realno gospodarstvo na našim smo tržištima i dalje optimistični i sigurni smo s našim partnerima iz trgovine, projektantima i instalaterima i dalje uspješno poslovati. ■



Katalog Herzovog prodajnog program za 1912. godinu, u kojem je bilo moguće naručiti Herzove proizvode i s natpisima na hrvatskom jeziku, uz doplatu 0,5 kruna