

Uz prvo stoljeće poznatog proizvođača rashladne i klimatizacijske opreme

SPREMNO DOČEKUJEMO NAREDNIH STOTINU GODINA



Tvrtna Daikin, jedan od najpoznatijih proizvođača termotehničke opreme na svijetu, ove godine obilježava dvostruku obljetnicu: 100 godina postojanja i 20 godina poslovanja kćerinske tvrtke u Hrvatskoj. Bila je to prigoda da na nekoliko pitanja u vezi s prošlošću, sadašnjošću i budućnošću tvrtke, ali i tehnike grijanja, hlađenja, ventilacije i klimatizacije odgovori Dalibor Borovička, dipl. ing., direktor tvrtke Daikin Hrvatska.

Odmah na početku nećemo se baviti prošlošću, već budućnošću: gdje vidite tehniku grijanja, hlađenja, ventilacije i klimatizacije u narednim desetljećima i koju će ulogu tu imati Daikin?

Tehnika grijanja budućnosti u smislu rješenja definitivno ima samo jedan smjer, a to su obnovljivi izvori energije, odnosno dizalice topline. Ciljevi Europske unije o dekarbonizaciji do 2050. godine, direktive o energetske svojstvima zgrada i o zgradama s nultim emisijama (EPBD i ZEB) za sve nove zgrade jasno potvrđuju taj smjer i on nema alternativa. To je dobro jer, osim znatno veće učinkovitosti, utjecaj grijanja dizalicama topline na okoliš nemjerljivo je manji u privatnom, ali i u industrijskom sektoru.

Daikin je u svijetu dizalica topline zrak - voda bio 'trendsetter' prije 20-ak godina kada smo se time počeli baviti, i neskromno ćemo si tu ulogu dodijeliti i u budućem razvoju. Najširi portfolio dizalica topline koji trenutačno imamo na tržištu i nova tvornica koja je ove godine izgrađena u Poljskoj povećat će naš doseg u brojnim primjenama u kućanstvima i industriji. Golem trud i entuzijizam naših zaposlenika, prodajnih i servisnih partnera uložen u edukacije i promociju tih rješenja temelj je za optimizam oko naše uloge u budućnosti.

Sada pak malo o prošlosti: kako je tekao razvoj tvrtke u proteklih 100 godina i koje su bile glavne prijelomnice i dostignuća?

Tvrtku je 1924. osnovao Akira Yamada, mladi japanski inženjer i početak je obilježila proizvodnja radijatorskih cijevi za zrakoplove. Godine 1935. počeli smo se baviti radnim tvarima, što je dovelo do Mifujiratora - našeg prvog klima-uređaja koji smo proizveli 1938. Tada je to bio inženjerski proizvod i nije svatko mogao rukovati njime, no 20 godina kasnije proizveden je prvi paketni klima-uređaj na osnovi tehnologije dizalice topline koji je bio upotrebljiv u kućanstvima i - započela je era klimatizacije. Daikin dolazi u Europu (u Belgiju) 1973. godine i tu pokreće proizvodnju. Ogromno dostignuće tvrtke dogodilo se 1982. godine - početak proizvodnje našeg sustava s promjenjivim volumenom radne tvari (VRV) za centralnu klimatizaciju i grijanje čija je peta generacija danas na tržištu.

Biti prvi uvijek je bio jasan cilj za Daikin pa se 1997. prvi bavimo proizvodnjom ekološke radne tvari R 32, a dvije godine kasnije nastaje i Ururu Sarara - prvi klima-uređaj na svijetu koji kontrolira vlažnost zraka u prostoru. Izuzetno smo ponosni na 2006. godinu i početak proizvodnje dizalice topline zrak - voda. Tada je nastala Daikin Altherma - i danas sinonim za takva rješenja.

Nadalje, širenje portfolija naših rješenja stvarali smo akvizicijama tvrtki Airfel, Tewis, Hubbard i Zanotti, a to nas danas pozicionira u kompletnog dobavljača rješenja na području grijanja, hlađenja, ventilacije i rashladne tehnike. Tako smo u mogućnosti ponuditi potpuno rješenje za bilo koju primjenu u bilo kojoj klimatskoj zoni cijele godine.

Najnovija povijest fokusira nas na održiva rješenja i proizvode, približavanje krajnjim kupcima i digitalizaciju, što se sve može vidjeti u naših 11 Experience Centara u Europi.

Godine 2022. ostvareni su i rekordi: 96 000 zaposlenih i promet od 28,2 milijarde eura. To su uistinu povijesni rezultati za nas i hvala svim našim partnerima i klijentima, bez čije pomoći to ne bi bilo izvedivo.

Jedan ste od predvodnika u proizvodnji dizalica topline u svijetu. Što se to događa na tržištima mnogih europskih zemalja u posljednjih godinu dana? Koji su tome uzroci i kako to stanje prebroditi? Koji su Daikinovi odgovori na te izazove?

Tržište renovacija u posljednje dvije godine je u padu, a ove je godine to značajno, na nekim tržištima i do 50%. Uzroci su jasni: divljanje inflacije od post-Covid vremena i nestabilne cijene energije do čega su dovele razne mjere uslijed rusko-ukrajinskog rata, a sve to ne daje ljudima stabilnost i sigurnost za ulaganje. Mnoge vlade subvencioniraju cijene fosilnih energenata (kao i naša) i povećao se rok isplativosti dizalica topline.

Fokus Daikinove strategije je na novogradnjama i nastavku edukacije instalatera i serviseru. Novi proizvod Altherma 4 s radnom tvari R 290 i nova usluga produljenog jamstva i servisne podrške uz naš program 'Stand By Me' za krajnje korisnike Daikinovi su odgovori na trenutačno stanje tržišta do njegovog oporavka.

Sljedeće godine će kroz naš trening-centar proći više od 500 instalatera iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine i regije i imamo ozbiljan plan proširenja kapaciteta i kvalitete edukacija.

Također ste bili predvodnik u uvođenju u primjenu nove radne tvari R 32. No, ni ona danas više nije 'savršena' niti se ubraja u prirodne radne tvari kojima, očito, pripada budućnost. Koji su vaši odgovori na sve strože zahtjeve iz propisa (npr. nove 'F-Gas Regulative') kada se radi o radnim tvarima?

'F-Gas Regulative' i planovi dekarbonizacije EU-a (Green Deal) uvjetuju tržište prema radnim tvarima nižeg potencijala globalnog zatopljenja. Naš odgovor je ranije spomenuta Altherma 4 s radnom tvari R 290 za rezidencijalne dizalice topline, ali i uvođenje nove serije komercijalnih dizalica topline s radnim tvarima R 454 i R 290 za industrijske i poslovne objekte.

Napomenuo bih da je postojeći R 32 visokoučinkovita radna tvar i u upotrebi je do 1. siječnja 2027. za rezidencijalne dizalice topline zrak - voda, odnosno do 31. prosinca 2032. godine za komercijalne objekte (VRV sustavi), tako da prijelaz na nove radne tvari neće biti 'na klik' i nema potrebe stvarati paniku. Unatoč tome, u Daikinu želimo biti potpuno spremni kada ti datumi dođu s novim rješenjima bez promjene komfora naših klijenata. Dapače, zbog toga krećemo već sada.

Mnogi europski proizvođači termotehničke opreme u posljednje su vrijeme zapali u poteškoće i sve su češća smanjivanja proizvodnje pa i zatvaranja tvornica. Imate li i vi takvih izazova? Vidite li to kao prijetnju ili kao priliku?

“ Tehnika grijanja budućnosti u smislu rješenja definitivno ima samo jedan smjer, a to su obnovljivi izvori energije, odnosno dizalice topline. “

“ U mogućnosti smo ponuditi potpuno rješenje za bilo koju primjenu u bilo kojoj klimatskoj zoni cijele godine. “

U pravu ste. Tržišna potreba i proizvodni kapaciteti u pravilu su međusobno proporcionalni, tako da to sve zajedno nije iznenađenje, i iskreno, to nikoga ne veseli. Kod nas je više od 80% zaposlenika u proizvodnji na fiksnim ugovorima, a ostalih 20% proizvodnih kapaciteta, s obzirom na to da se dobrim dijelom radi o sezonskom biznisu, popunjavamo zaposlenicima s ugovorima na određeno i takav nam se model pokazuje vrlo fleksibilnim i prihvatljivim na tržištu rada. Dobra strana ove priče očituje se poglavito prema mladim ljudima koji imaju priliku pokazati svoj potencijal i pridružiti se tvrtki za stalno, u trenutku kada tržišna potreba opet naraste.

S vlastitom tvrtkom već ste dva desetljeća prisutni u Hrvatskoj. Možete li reći nešto više o razvoju u tih 20 godina, ali i o osnovnim pokazateljima poslovanja danas (prodaja i promet, broj zaposlenika)?

Otome bih mogao stvarno dugo pričati. Ponosan sam na rezultate i promjene koje smo ostvarili od sada pomalo davne 2004. godine. Rekao bih da smo do sada prošli kroz tri faze i započeli smo četvrtu. U prvih 7 - 8 godina stvarali smo kredibilitet brenda Daikin za sebe i svoje partnere (faza 'brandinga') i to je bila glavna preokupacija organizacije. Potom smo polako povećavali broj zaposlenika uz stabilnu krivulju rasta.

Druga je faza bilo ozbiljno stvaranje tržišta. Fokusrano smo podijelili tvrtku na tri segmenta: rezidencijalni, komercijalni i servisni i nastavili daljnji rast s novim modelima poslovanja (npr. program Home Comfort). Ta druga faza učvrstila je temelje tvrtke danas i rezultati su nam omogućili da proširimo svoju odgovornost i na BiH.

Treća faza je započela 2020. godine i obilježio ju je model 'co-creation' s našim partnerima kojima dugujemo zahvalnost. Tada smo pronašli nove ideje za suradnju i tržišni rast, što je pratilo daljnje zapošljavanje. Paralelno s time, Daikin je preuzeo nove članice (Airfel, Tewis, Hubbard, Zanotti), što nam je omogućilo proširenje ponude u poslovni model koji danas zovemo 'Total Solution'. On se prvenstveno osniva na usluzi servisa, inženjeringa i kompletne brige za klijenta, naravno uz podršku partnerske mreže.

Novu eru poslovanja očekujemo od 2026. godine, kada završava naš petogodišnji plan 'Fusion

25' i bavit ćemo se daljnjim razvojem, digitalizacijom, novim rješenjima koja proizlaze iz regulative EU-a, izuzetno bitnom temom održivosti i prilagodboom korisnicima nove generacije, uvijek tražeći dodatnu vrijednost za naš brand. Ovu poslovnu godinu, najbolju u našoj povijesti, očekujemo završiti sa 66 zaposlenih i porastom za oko 12% u odnosu na prošlu financijsku godinu.

Kako je organizirano hrvatsko tržište, tj. za što ste zaduženi vi kao tvrtka, a za što vaši partneri?

Daikin Hrvatska je komercijalno odgovorna za tržišta Hrvatske i BiH-a. Ako bismo trebali podijeliti odgovornosti, iako je linija dosta tanka, onda bismo mogli reći da se Daikin primarno bavi preprodajnim aktivnostima i konzaltingom, tehničkim 'supportom' i marketinškim aktivnostima na promociji našeg brenda i partnerske mreže.

U proteklih nekoliko godina snažno smo razvili i servisni odjel s više od 25 ljudi i nudimo usluge održavanja poslovnim klijentima, ali i edukacije i podrške našim prodajnim partnerima. Zadaća prodajne mreže je komercijalnog karaktera, s time da velika većina naših prodajnih partnera i servisno brine o svojim rezidencijalnim i komercijalnim klijentima. Zajednička odgovornost je suradnja na projektima, na kojima s partnerima nudimo usluge prodaje, instalacija i održavanja naših tehničkih rješenja na novim i postojećim objektima, tako da je suradnja vrlo bliska i isprepletana, što nam je i bio cilj s planom 'Fusion 25'.

I za kraj, možete li izdvojiti neke od najvažnijih dostignuća (novih rješenja i/ili ostvarenih projekata) u proteklih godinu dana u svijetu i u Hrvatskoj?

Kako sam ranije rekao, jako smo ponosni na svojih 20 godina, a protekla godina nije bila iznimka. Projekata je bilo mnogo i svaki je poseban na svoj način pa bih imao slatke brige nabrajajući. No, najviše me vesele projekti na kojima nakon 15 ili 20 godina korištenja klijent ponovo traži Daikin ili oni investitori koji nas smatraju dijelom svojeg poslovanja. Ne manje važan je faktor preporuke zadovoljnih kupaca klima-uređaja ili dizalica topline jer je takav marketing najbolji, ali traži i najveći stupanj posvećenosti i stručnosti pristupa prema korisnicima.

Dopustite da godinu završim velikom zahvalom svim našim zaposlenicima na predanom radu, trudu i entuzijazmu jer, s obzirom na planove, ponekad nije lako biti Daikinovac, a također i našim kolegama: projektantima, investitorima, instalaterima te prodajnim i servisnim partnerima jer bez njih ne bismo bili u prilici slaviti ovaj sjajan jubilej. ■

“ Ovu poslovnu godinu, najbolju u našoj povijesti, očekujemo završiti sa 66 zaposlenih u Hrvatskoj i porastom za oko 12% u odnosu na prošlu financijsku godinu. “