



Mi smo vaša pametna investicija

Nataša Stojković

Nemačka firma Hörmann, vodeći svetski proizvođač garažnih i industrijskih vrata, duže od pola veka na globalnom tržištu je sinonim za kvalitet koji i dalje neprikosnoveno drži poziciju broj 1 u sektoru građevinarstva.

Zahvaljujući stalnom višedecenijskom rastu uz naku inovacija, ova kompanija kupcima na svim meridijanima danas nudi bogat proizvodni asortiman koji, osim vrata za sve namene, uključuje i motore i prateću opremu jer je grupacija Hörmann i u toj oblasti vodeći dobavljač u Evropi.

Izgradnji poverenja i bliskog odnosa sa klijentima svakako je doprineo i rad predstavništava koje ova kompanija ima u Evropi, Americi, Aziji i Africi.

Filijala kompanije Hörmann u Srbiji postoji deset godina, a nedavno je dobila i nov izložbeni prostor i magacin na više od hiljadu kvadrata u industrijskoj zoni nadomak Beograda i u neposrednoj blizini autoputa Beograd–Šid.

Za magazin PROFIT o kompaniji Hörmann i njenom radu u Srbiji govori Bojan Simović, direktor filijale Hörmann Serbia.

Gospodine Simoviću, recite nam nešto više o sebi – gde ste rođeni i kako je tekla Vaša karijera?

Moglo bi se reći da to što radim u nemačkoj kompaniji nije slučajno. Rođen sam na jugu Nemačke, gde sam i odrastao. Deo školovanja nastavio sam u Srbiji. Po obrazovanju sam magistar tehničkih nauka.

Na moj profesionalni put uticalo je i moje rano angažovanje u porodičnoj firmi početkom 90-ih koja se bavila uvozom i izvozom, tako da sam sa svojih 25 godina već imao dobro radno iskustvo, desetine saradnika i poslovnih prijatelja širom Evrope. Paralelno sam sticao i formalno obrazovanje i poslovno znanje, tako da sam nakon završenih osnovnih studija počeo da radim u jednoj velikoj nemačkoj kompaniji koja je takođe iz sfere građevinarstva, a zatim sam prešao na rukovodeću poziciju austrijske kompanije koja se pak bavila uređenjem enterijera. Od 1. januara 2011. godine direktor sam kompanije Hörmann Serbia d.o.o.

Privatno često putujem sa svojom porodicom i volim da se bavim sportom. Iako je naša kompanija sponzor fudbalske reprezentacije Srbije, preferiram individualne sportove. Ranije sam aktivno trenirao tekvondo, sada se bavim streličarstvom, a kako stalno tražim nove izazove, sredinom septembra sam istrčao polumaraton u Štokholmu.

S obzirom da je Hörmann patentirao neke konstrukcije na garažnim i industrijskim vratima, vremenom su ti patenti ušli u Evropske norme, pa kada dođemo u situaciju da upoređujemo naša vrata sa vratima drugih ponuđača mi se trudimo da objasnimo da mi ne možemo da „ogolimo“ naša vrata kako bismo smanjili cenu. To je kao kada bi proizvođač nekog skupocenog automobila morao da izvadi sva sedišta da bi se cenovno približio daleko manje kvalitetnijoj marki automobila.

Kako biste ocenili rad Vaše kompanije u Srbiji?

Hörmann proizvodi su odavno prisutni na srpskom tržištu, ali su otvaranjem predstavništva i prodaja i distribucija postale mnogo bolje, a siguran sam da je i mnogo više zadovoljnih građana koji su se odlučili za naše proizvode. Preseljenje u novi i veći prostor nametnulo se kao nužna potreba

da bi na adekvatan način mogli da izađemo u susret svim saradnicima, od dilerske mreže, preko arhitekata, građevinskih inženjera, pa sve do krajnjih kupaca.

Kompanija Hörmann najveći broj proizvodnih pogona ima u Nemačkoj. Da li kupac iz Srbije može da kupi vrata baš ista kakva kupuju i oni u Nemačkoj?

Naravno. U našim proizvodnim pogonima se ne pravi razlika između proizvoda koji se prodaju u Nemačkoj, zapadnoj Evropi ili na našim prostorima. Svi proizvodi su istog kvaliteta i proizvode se prema strogim evropskim normama. Prodaja je isključivo preko distributera. To mogu da budu firme koje proizvode i montiraju stolariju, kojima su osim sopstvenih proizvoda potrebna i vrata kako bi mogle da ponude sve iz jedne ruke, kao i stovarišta

Kako je počela era Hörmann

Hörmann grupu danas vodi treća i četvrta generacija unuka i praunuka osnivača firme, Augusta Hormana. Deoničari sa ličnom odgovornošću su Tomas J. Herman, Martin J. Herman, kao i Kristof Herman. Kamen temeljac današnjeg preduzeća položen je 50-ih godina prošlog veka sa industrijskom proizvodnjom tada sasvim nove vrste kipujućih vrata za garažu, nazvanih „Berry“, po Amerikancu koji je nudio svoj patent mnogim proizvođačima vrata u Nemačkoj, ali je samo Avgust imao viziju da to iskoristi. Segmentna vrata za garaže, kao i za industrijske i komercijalne objekte, koja se vertikalno otvaraju i zauzimaju mali prostor, su 60-ih godina pokrenula revoluciju u industriji. Paleta proizvoda se od tada neprekidno dopunjuje a danas su u sastavu kompanije Hörmann 38 fabrika u Evropi, Severnoj Americi i Aziji i preko 100 sopstvenih predstavništava u više od 40 zemalja, kao i partneri u još 50 zemalja, sa godišnjim prometom od preko milijardu evra.

građevinskog materijala. Konstantno radimo na proširenju distributerske mreže kako bi put do naših kupaca bio što jednostavniji. Hörmann Serbia sebe vidi kao servis za svoje distributere – radimo na promociji proizvoda, obučavamo njihove montere, obezbeđujemo im kataloge i sve neophodne tehničke informacije, uzorke za njihove izložbene prostore, vodimo ih na seminare, a takođe, sa nama imaju priliku da posete i proizvodne pogone u Nemačkoj. Saradnja sa našim distributerima nam je veoma važna i zbog toga im pružamo bezrezervnu podršku. Često govorim svojim kolegama da smo mi onoliko jaki koliko su jaki naši distributeri. A naši distributeri su tehnički veoma dobro informisani i dobro poznaju naše proizvode, što je preduslov za uspešnu prodaju. Tokom prodajnog razgovora



ra sa potencijalnim kupcem uspevaju da ga kroz utemeljene argumente ubede da se odluči za naš proizvod a ne za proizvod nekog drugog ponuđača.

S obzirom na to da Vaša kompanija posluje na nivou cele Evrope, možete li da nam kažete kakvo je poslovanje na srpskom tržištu u odnosu na evropsko?

Za početak, ljudi u Evropi imaju potpunu drugačiju kulturu stanovanja. Nije moguće da

Kada se u kontekstu poslovanja spomene Evropa, prva asocijacija su norme i standardi kojih se svi pridržavaju, pa onda moj kolega može da ima samo konkurenta u firmi koja takođe ima industrijsku proizvodnju. Naši potencijalni kupci, kada zovu i pitaju za cenu, obično upoređuju cenu naših vrata sa cenom vrata koja se proizvode u nekoj radionici od delova koji nisu usklađeni jedni sa drugima, kupljenih tamo gde je to u nekom trenutku bilo najjeftinije. S obzirom da je Hörmann patentirao neke konstrukcije na garažnim i

Naša kompanija je već nekoliko puta nagrađena najprestižnijim priznanjem Architects Partner Award koje dodeljuju nemačke arhitekate za najbolje u branši u kategoriji „Unutrašnja vrata, garažna vrata“. Arhitekate širom Nemačke glasaju putem ankete u kojoj nema ponuđenih odgovora već samostalno navode kompanije sa kojima imaju dobru saradnju i čiji proizvodi zadovoljavaju njihove kriterijume.

sagradite kuću i da nakon toga 30 godina ne stavite fasadu. Dok se mi bavimo time da naša kuća bude veća od komšijske, u Evropi se ljudi prosto takmiče čija će okućnica i dvorište biti lepši. A tu spadaju i garažna vrata jer su uglavnom do ulice, kao i kućna vrata, jer ostavljaju prvi utisak kada vam neko dolazi u posetu.

Što se tiče industrijskog dela, za nas je prosto nepojmljiv nivo investicija u izgradnji novih, odnosno renoviranju postojećih objekata.

industrijskim vratima, vremenom su ti patenti ušli u Evropske norme, pa kada dođemo u situaciju da upoređujemo naša vrata sa vratima drugih ponuđača mi se trudimo da objasnimo da mi ne možemo da „ogolimo“ naša vrata kako bismo smanjili cenu. To je kao kada bi proizvođač nekog skupocenog automobila morao da izvadi sva sedišta da bi se cenovno približio daleko manje kvalitetnijoj marki automobila. Jednostavno tako nešto ne može da se uradi.



cije koje će im olakšati rad. Štaviše, na našem sajtu postoji online program za arhitekte koji im brzo i lako, uz samo nekoliko klikova mišem, omogućava da kreiraju projekte sa više stotina proizvoda kompanije Hörmann. Korišćenje i preuzimanje programa za arhitekte je, podrazumeva se, besplatno.

Kompanija Hörmann počela je osvajanje tržišta sa garažnim vratima. Da li su i dalje ona adut vašeg proizvodnog asortimana?

Garažna vrata su samo jedan od naših zaštitnih znakova. U 38 specijalizovanih fabrika danas se proizvodi više tipova garažnih vrata, za-

tim kućna i ulazna vrata, unutrašnja vrata, više tipova industrijskih vrata, pretovarna tehnika, ali smo posvećeni i uređenju enterijera. Pre par godina smo kupili firmu koja je u Nemačkoj vodeća u proizvodnji drvenih vrata. Reč je o vratima u četiri različite dizajnerske linije: dekorisana, furnirana, lakirana u trinaest različitih

boja i vrata s umecima od čelika i ostakljenjem. U ponudi je čak dvadeset različitih tekstura drveta, a naši tehnolozi garantuju otpornost na habanje i visoku temperaturu. Estetika nam je vrlo važna pa je tu i veliki izbor kvaka za vrata, rozetni i šarki. Tako potpuno možete da učestvujete u kreiranju izgleda vaših novih vrata. Naši novi dekori unutrašnjih vrata proširuju mogućnosti za opremanje enterijera.

Od početka ovog meseca sprovodite i akciju besplatnog merenja sile zatvaranja garažnih vrata. O kakvoj akciji je reč?

Jednom rečju – bezbedonosnoj. Svedoci smo, nažalost, mnogobrojnih slučajeva o kojima čitamo i slušamo u kojima su oso-

Garažna vrata su samo jedan od naših zaštitnih znakova. U 38 specijalizovanih fabrika danas se proizvodi više tipova garažnih vrata, zatim kućna i ulazna vrata, unutrašnja vrata, više tipova industrijskih vrata, pretovarna tehnika, ali smo posvećeni i uređenju enterijera.

radnju sa arhitektama i projektantima, a time i povećala zadovoljstvo kupaca. Nama se takođe javljaju arhitekte radi informisanja o stručnim podacima i od nas dobijaju tehničke detalje u vezi sa našim proizvodima radi daljeg projektovanja. Naravno, arhitekte mogu da posete naše prostorije i da dobiju informa-

U ponudi je čak dvadeset različitih tekstura drveta, a naši tehnolozi garantuju otpornost na habanje i visoku temperaturu. Estetika nam je vrlo važna pa je tu i veliki izbor kvaka za vrata, rozetni i šarki. Tako potpuno možete da učestvujete u kreiranju izgleda vaših novih vrata. Naši novi dekori unutrašnjih vrata proširuju mogućnosti za opremanje enterijera.

Spomenuli ste i saradnju sa arhitektama. Na koji način saradujete sa njima?

Naša kompanija je već nekoliko puta nagrađena najprestižnijim priznanjem *Architects Partner Award* koje dodeljuju nemačke arhitekte za najbolje u branši u kategoriji „Unutrašnja vrata, garažna vrata“. Arhitekte širom Nemačke glasaju putem ankete u kojoj nema ponuđenih odgovora već samostalno navode kompanije sa kojima imaju dobru saradnju i čiji proizvodi zadovoljavaju njihove kriterijume.

Da li i domaći projektanti prepoznaju vaš kvalitet? Kakva je saradnja sa našim arhitektama?

Kompanija Hörmann u Nemačkoj je krajem prošle godine otvorila novo odeljenje za savetovanje arhitekata kako bi intenzivirala sa-



be povređene usled neispravnih masivnih vrata, kakva su garažna. Povrede izazvane kvarovima na garažnim vratima su toliko česte da se pojedini advokati u Sjedinjenim Američkim Državama specijalizuju upravo za te specifične povrede. Podaci koje je prikupio američki Nacionalni sistem za nadzor povreda pokazali su da se u proseku godišnje zabeleži oko dve hiljade slučajeva u kojima su garažna vrata pala i izazvala povrede. A svima je poznat onaj osećaj blage panike da će masivna vrata – bila to vrata garaže ili lifta, pasti na nas onog momenta kad izvirimo glavom. Zamena garažnih vrata korisnicima obično nije na vrhu liste željenih popravki, iako bi ih trebalo proveravati bar jednom godišnje. Zato smo odlučili da u saradnji sa našim lokalno prisutnim distributerima organizujemo besplatno merenje sile zatvaranja vrata kao proveru sigurnosti garažnih vrata.

Proverite koliko su bezbedna vaša garažna vrata.

Prijavite se za besplatno merenje sile zatvaranja postojećih garažnih vrata slanjem vaših kontakata podataka na sledeću adresu: info@horman.rs.

Protekle godine smo ostvarili rast prodaje od 21% u odnosu na 2016. godinu. Pokazatelji za ovu godinu su dobri i očekujemo takav rast i u ovoj godini. Raduje me što je za ovakav rast pre svega zaslužna svakodnevna prodaja, što znači da ćemo imati stabilno poslovanje i u slučaju da nema velikih projekata koji nose veliki deo prometa.

U isto vreme imate i ponudu za kupovinu garažnih i ulaznih vrata po specijalnim akcijskim cenama.

Bezbedna vrata su prava investicija, a ovom akcijom su cene niže i do 30 odsto. Već nekoliko godina na nivou cele Evrope Hörmann organizuje akciju „Europapromotion“ u okviru koje naši kupci mogu znatno povoljnije da kupe garažna segmentna vrata sa motorom, kućna vrata i vrata za stanove ili motore za kapije.

Koliki obim i rast prodaje kompanija Hörmann beleži u prethodnoj godini?

Protekle godine smo ostvarili rast prodaje od 21% u odnosu na 2016. godinu. Pokazatelji za ovu godinu su dobri i očekujemo takav rast i u ovoj godini. Raduje me što je za ovakav rast pre svega zaslužna svakodnevna prodaja, što znači da ćemo imati stabilno poslovanje i u slučaju da nema velikih projekata koji nose veliki deo prometa.

Kakve poslovne planove Vaša kompanija ima u narednom periodu? Koji su dugoročni, koji primarni, a koji strateški ciljevi i očekivanja?

Želimo da naše proizvode približimo kupcima na celoj teritoriji naše države, zbog čega aktivno radimo na proširenju distributerske mreže. Trudimo se da naše dugogodišnje, a pre svega nove partnere kvalitetno obučimo da mogu da prepoznaju potrebe kupaca kako bi im ponudili odgovarajući proizvod, da obučimo njihove montere kako bi kvalitetno izvršili montažu i da ih podržimo po svim pitanjima marketinga. Kao što naš slogan kaže: *Dobro ime mora da se zasluzi*. Naš posao u nekom gradu završen je kada odatle više niko ne zove našu kancelariju i raspituje se za cenu vrata, pa ga onda upućujemo na lokalnog distributera, već u tom mestu svi znaju da postoji neka firma „X“ koja se profilisala kao pouzdan distributer naših proizvoda.

Došli smo na tržište Srbije da bismo ovde i ostali. ▢