

 **HEL B**

Iskustva i izazovi jačeg pozicioniranja na izvoznim tržištima

*mr.sc.oec. Hrvoje Lovrić, dipl.ing.el.
Rukovoditelj sektora razvoja tržišta*



[croatia, eu](#)

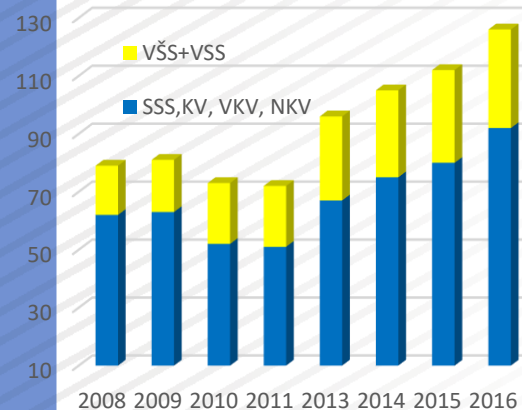
www.helb.hr

helb@helb.hr

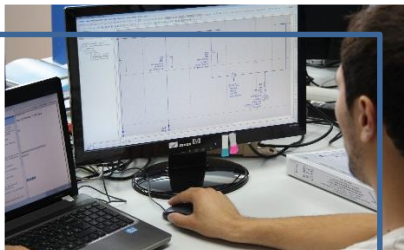
O NAMA



- OSNIVANJE 1990.
 - osnivači potekli iz Končar Elektroindustrije gdje su stekli osnovno znanje i iskustvo
- 2017: 130 ZAPOSLENIH
 - elektromontera, poslovođa, inženjera i voditelja projekata
- SPECIJALIZIRANI ZA:
 - montažu, servisiranje, ispitivanje i puštanje u pogon elektroenergetskih postrojenja do 400 kV razine
 - proizvodnju NN razvodnih sustava i ormara upravljanja za primjenu na NN, SN i VN postrojenjima



POSLOVNE AKTIVNOSTI



Projektiranje



Proizvodnja



Montaža



Ispitivanje



Puštanje u pogon



Održavanje

SEGMENTI POSLOVANJA



- PROIZVODNJA RAZVODNIH ORMARA PO NARUDŽBI
- IZGRADNJA POSTROJENJA NA SVIM NAPONSKIM RAZINAMA
- ISPITIVANJE I PUŠTANJE U POGON
- INŽENJERING
- PROIZVODI I USLUGE U INDUSTRIJI NAFTE I PLINA
- UPRAVLJANJE I ODRŽAVANJE



REFERENCE



- 3.000 REFERENTNIH PROJEKATA, OD KOJIH JE VIŠE OD 50 POSTROJENJA NA 110kV DO 400kV
 - npr. „turn key“ izgradnja 4 VN TS 132/33/11kV u Kurdistanu
- TERENSKI TIMOVI RADE NA RAZLIČITIM LOKACIJAMA U EUROPI I SVIJETU
 - npr. funkcionalna ispitivanja na onshore/offshore postrojenjima u UK i Belgiji



PBZ

MZLZ
Međunarodna zračna luka Zagreb
Zagreb International Airport



kesi
Insight the future.



KONČAR

HEP

INA



PLIVA

Zagrebačka banka
UniCredit Group

ERICSSON
Ericsson Nikola Tesla d.d.

SIEMENS

Schneider
Electric

ABB

www.helb.hr

„IZVOZNA MATRICA”



NOVI IZVORI FINANCIRANJA



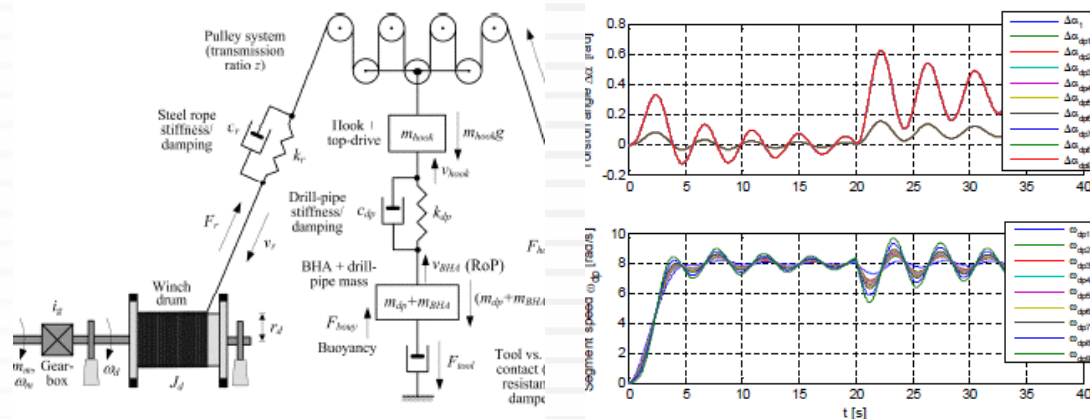
- 8.8.2014. UGOVOR O DODJELI BESPOVRATNIH SREDSTAVA:
„Povećanje gospodarske akti.i konkurentnosti MSP”
- 2014-2015. IZGRADNJA PROIZVODNE HALE ZA IZGRADNJU
ELEKTROENERGETSKE OPREME
- 3.11.2015. PRESELJENJE U NOVI OBJEKT
 - 2.600m² asfaltiranog prostora, 750 m²
proizvodnje, 350 m² skladišta, +9000 m²
slobodnog prostora
 - OIE: dizalica topline, 30kW sunčana elektrana



4.12.2015. UGOVOR O DODJELI SREDSTAVA U OKVIRU
PROGRAMA IRCRO



„Napredni sustavi za upravljanje procesom bušenja
u sklopu postrojenja za istraživanje ugljikovodika”

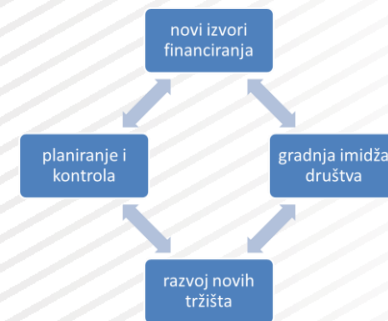
- Suradnja s Fakultetom strojarstva i
brodogradnje, Sveučilišta u Zagrebu
- Završetak projekta 31.12.2017.



GRADNJA IMIDŽA DRUŠTVA



- REBRANDING  => 
- SAJMOVI: POSJETIOCI + IZLAGAČI
- KONFERENCIJE: STRUČNE I SEKTORSKE
- SURADNJA SA ZII:
 - FER, FESB, EFOS, FSB, RGN



GRADNJA IMIDŽA DRUŠTVA



• UDRUŽENJA

- Hrvatski izvoznici
- Njemačko-hrvatska industrijska i trg. komora
- Hrvatsko-austrijska trgovinska komora
- Hrvatsko društvo lobista
- Hrvatska komora inženjera elektrotehnike
- Hrvatski zavod za norme
- Hrvatsko udruženje energetske certifikatora
- Elektrotehničko društvo Zagreb
- HUP- CRO – Udruga elektroindustrije
- HGK - Zajednica obnovljivih izvora energije

• KLASTERI

- Klaster Inteligentna energija, HKK EL.+ ICT



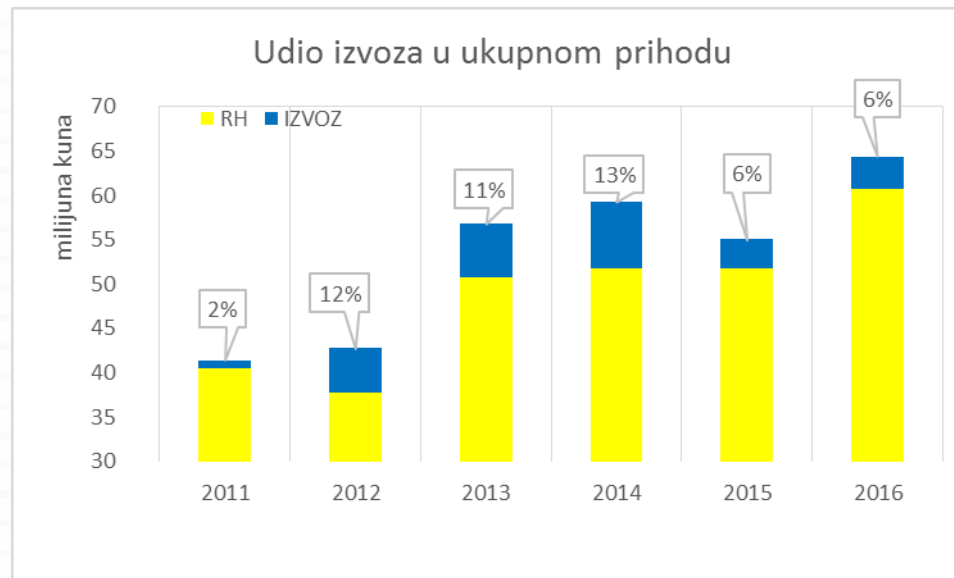
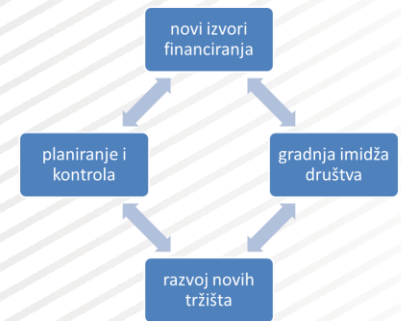
RAZVOJ NOVIH TRŽIŠTA



- > 150 RAZNIH AKTIVNOSTI:
 - Kontakti prema *influencerima* i donositeljima odluka (IIDO)
 - Susreti/sastanci s i.&d.m.
 - Upiti potencijalnih kupaca
 - Ponude prema kupcima
 - Zadržavanje postojećih kupaca
 - Proširenje posla s postojećim kupcem
 - Istraživanja tržišta
 - npr. Njemačka inicijativa za pronalaženje dobavljača u Hrvatskoj i JIE preko AHK
- AKTIVNOSTI PREMA > 20 TRŽIŠTA

	Države	Aktivnosti	Realizirano
1	Albanija	x	x
2	Austrija	x	
3	Belgija	x	x
4	BiH	x	
5	Crna Gora	x	
6	Egipat	x	x
7	EU	x	
8	Francuska	x	
9	Hrvatska	x	x
10	Iran	x	
11	Italija	x	
12	Kazahstan	x	
13	Kosovo	x	
14	Nizozemska	x	
15	Njemačka	x	
16	Oman	x	x
17	Poljska	x	
18	Qatar	x	
19	Rusija	x	
20	Slovačka	x	
21	Srbija	x	
22	UAE	x	

- 6% IZVOZA (2016) vs. 13% IZVOZA (2014)
- NOVA PITANJA:
 - Jesmo li pametniji u odnosu na godinu prije?
 - Gdje su moguća poboljšanja u izvozu?



1. NAUČENE LEKCIJE ZA IZVOZ



• FINANCIRANJE IZVOZA KOŠTA (PRIMJER RUSIJA):

- Troškovi osnivanja firme
- Financiranje projekata
- GOST standard

• REFERENCE

- Za „*turn key*” projekte nemamo reference
- Koristiti domaće tržište za stjecanje referenci za vanjsko tržište

• DOBRI/NESEBIČNI ODNOSI S PROIZVOĐAČIMA OPREME

- Kad se „približimo” poslu/projektu da nas suportiraju u primarnoj opremi



2. NAUČENE LEKCIJE ZA IZVOZ



- „TOČKA”/PODUZEĆE KOJE OBJEDINJAVA
 - Nemamo konzultantsko poduzeće za „turn key” projekte
 - Naznake u „klaster poduzećima”
- POTENCIJAL U SREDNJIM I VELIKIM PODUZEĆIMA ZA ZAJEDNIČKI NASTUP
- VAŽNOST POTPORE VANJSKE POLITIKE
 - Ako ne poznaje potencijale i ne istraži tržište => vrlo malo može pomoći
- STALNO UNAPRIJEĐENJE „IZVOZNE MATRICE”



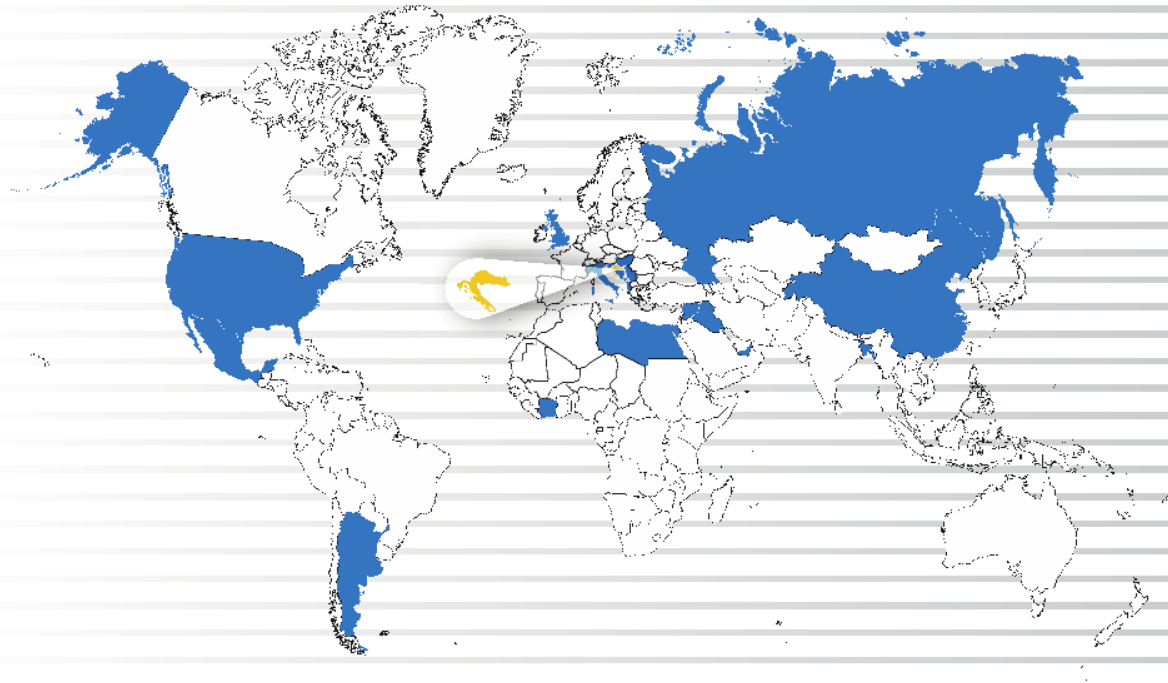
HRVOJE.LOVRIC@HELB.HR



[croatia, eu](#)

www.helb.hr

helb@helb.hr



 **HELB**