

PROFINEPARTNER AKADEMIJA 2018

Ususret izazovima



Ovogodišnji ciklus zamišljen je čak i ambicioznije od dosadašnjih, s opširnom online anketom među partnerima koja je prethodila skupu, nizom vanjskih stručnih predavača, razdvajanjem upravljačke i proizvođačko-tehnološke razine, tako da s pravom možemo reći da se Profine partner Akademija profilira u jedan od najvažnijih stručno-edukacijskih događaja branši

Program stalnog stručnog usavršavanja kojeg tvrtka profine Croatia provodi u sklopu svoje stručne podrške partnerima, proizvođačima PVC stolarije marki KBE, Kömmerling i Trocal od samog početka djelovanja na hrvatskom prostoru, tijekom godina prerasla je u pravi, kontinuirani proces

edukacije na područjima razvoja tehnologije, stanja tržišta, prodajnih i marketinških tehnika; zapravo, svih zamislivih izazova koji se pred jednu dinamičnu granu gospodarstva u još dinamičnijim vremenima postavljaju.

Ciklus je ove godine počeo dosta prije održavanja samog skupa, provođenjem obim-

ne online ankete među partnerima koja je u fokusu imala jedan od najvećih problema branše, ali i hrvatskog gospodarstva općenito: nedostatkom stručne, educirane radne snage, koja je posljednjih godina prerasla u pravu krizu pojačanu odljevom radne snage u razvijenije dijelove Europske unije. Odziv



na anketu bio je i viši od očekivanog za ovu vrstu istraživanja, a prikupljeni podaci iskorišteni su za detaljnu analizu na samom skupu.

DODJELA PRIZANJA PARTNERIMA

Dvodnevni skup u hotelu Garden Hill u Velikoj Gorici koji je okupio vlasnike i/ili direktore 40-ak tvrtki partnera, otvorio je Aleksandar Terer, direktor profine Croatia analizom poslovanja tvrtke u prethodnoj godini i suradnje s partnerima, pregledom prometa i trendova, što je iskorišteno i za jednu svečanu notu neophodnu za početak ovakvih susreta, dodjelu priznanja tvrtki Soldus za najveći ostvareni promet i tvrtki KMS stolarija kao najbrže rastućem partneru. U daljem tijeku izlaganja naglašeno je da ukupan promet već nekoliko godina konstantno raste, ali i da postoji dosta neiskorištenog prostora za poboljšanja, posebno u domeni organizacije proizvodnje, planiranja i logistike.

Mladen Divković iz Agencije za tržišne komunikacije Buzz Guerrilla je u svom izlaganju ukazao na ubrzane promjene u tržišnom komuniciranju uvjetovane dijelom tehnološkim napretkom, povećanim brojem komunikacijskih kanala i preraspodjelom 'moći' između njih, ali i općem trendu pada povjerenja u društvu što dovodi do znatno smanjene efikasnosti dosadašnjih marketinških tehnika. Istaknuo je jedan zanimljiv fenomen – među izvorima kojima krajnji kupci najviše vjeruju zaposlenici tvrtki proizvođača su se izjednačili na vrhu ljestvice s neovisnim stručnjacima i time potencijalno postali najboljim prodajnim agentima svog poslodavca, ali i

najutjecajni kritičari ukoliko odnosi u organizaciji nisu dobri. Ovo se savršeno uklopilo u središnju temu skupa, odnose na tržištu radne snage i potvrdilo rezultate provedene ankete i kasnije njene analize.

NEDOSTATAK STRUČNE RADNE SNAGE U FOKUSU

Centralni, vremenski i sadržajno najveći dio seminara posvećen je jednostavnom pitanju, s nimalo jednostavnim odgovorom: 'Zašto nas napuštaju i kako ih zadržati?' Riječ je, naravno, o kvalitetnim, stručnim zaposlenicima. Željko Šundov, istaknuti stručnjak i konzultant na području upravljanja i leadershipa proveo je sudionike skupa kroz analizu rezultata ankete, a zatim u formi svojevrsne radionice i brain storminga doveo do zajedničkih, okvirnih zaključaka. Sudionici su pokazali visok stupanj razumijevanja kompleksnosti problema i izbjegli zamke uobičajenog svođenja problema na razliku u zaradama kod nas i vani. Da, zarada je važna, ali kad su egzistencijalni uvjeti za pristojan život zadovoljeni, podjednako važan postaje odnos prema zaposleniku, mogućnost usavršavanja i napredovanja, uvjeti rada, međuljudski odnosi i posebno – sigurnost i perspektiva.

Početna tema drugog dana predstavljala je logičan nastavak prethodno obrađenog – ako već ne možemo u znatnoj mjeri utjecati na opće stanje u društvu, postoje segmenti na koje možemo, pa je Aleksandar Terer govorio o organizaciji upravljanja i proizvodnih procesa, najvećim dijelom utemeljenim na analizama prakse u partnerskim tvrtkama, a Damir Avdić, tehnički savjetnik u profine

Grupi objasnio je novi, razrađeniji postupak tvorničke kontrole kvalitete. Zatim je sljedeći gost, Hrvoje Komac iz Euroinspekta / ift Hrvatska obradio uvijek aktualnu temu kontrole kvalitete proizvoda i predstavio nove ift-ove oznake kvalitete. Komac je naglasio da su, čak i kad su osnovni propisani zahtjevi kontrole formalno ispunjeni, povremena 'ciljana' ispitivanja proizvoda izvan tog minimalnog okvira neophodna za svakog ozbiljnog proizvođača.

PREDSTAVLJENI NOVI PROIZVODI

Nove proizvode u ponudi profine Croatia – inovativni sustav kliznih prozora i vrata PremiSlide, PVC-alu kombinaciju jedinstvenog dizajna AluClip Zero i klizne stijene velikih dimenzija i smanjene dubine ugradnje PremiDoor 76 predstavio je Pavao Kralj, voditelj prodaje profine Croatia, a skup je zaključio direktor Terer, rezimeom perspektiva i izazova koji nas čekaju u 2018. godini i najavom sljedećeg seminara Partner Akademije, ovaj put za voditelje proizvodnje i monteru, još ovog proljeća.

Budući da je profine Croatia prva u branši organizirala stručne skupove uvrštene u Program stalnog stručnog usavršavanja Hrvatske komore arhitekata i time postavila neke nove standarde u suradnji sa strukom, u tvrtci su svjesni da takva tradicija na neki način obavezuje. I dalje su iznimno aktivni na tom području – u vrijeme izlaska ovog broja časopisa već će biti održan veliki stručni skup 'Zgrade gotovo nulte energije (nZEB) / povezivanjem znanosti, inovacija i gospodarstva' na Arhitektonskom fakultetu u Zagrebu



PremiSlide 76



na kojem je Aleksandar Terer jedan od predavača, kao i Dan prozora, sada već etablirani godišnji događaj u ift/Euroinspekt organizaciji na kojem profine Croatia također aktivno sudjeluje. Tvrtka je i na popisu predavača na Danima Hrvatske komore inženjera građevinarstva u Opatiji u lipnju... i to je samo dio aktivnosti predviđenih u ovoj godini. Radi se, dakako, o jako važnim događajima na kojima se, u višesmjernoj komunikaciji velikog broja aktera (svi navedeni skupovi uključuju po nekoliko stotina sudionika) razmjenjuju ključne informacije – proizvođači imaju priliku saznati 'kako diše struka', a arhitekti, inženjeri i svi oni s kojima su, s više ili manje razumijevanja, svakodnevno u doticaju na konkretnim projektima mogu se upoznati s najnovijim proizvodima i tehnološkim dostignućima, kao i problemima s kojima se u toj komunikaciji susreću proizvođači i izvođači radova na objektima. Sigurno je da se tako intenzivna razmjena informacija i mišljenja i ne može ostvariti na neki drugi način.

NASTUP NA SAJMU FENSTERBAU FRONTALE 2018

Na kraju, ali možda i ponajvažnije – na najvećem svjetskom događaju u branši, sajmu Fensterbau Frontale 2018 u Nürnbergu, profine Grupa će, još jednom kao najveći izlagač, predstaviti cijelu gamu svojih proizvoda, od prozora i vrata, kliznih stijena do aluminijskih sustava, inteligentnih sigurnosnih rješenja i inovativnih tehnologija završne površinske obrade uključujući alu obloge i proCover Tec tehnologiju.

'Profine Grupa u cjelini, i profine Croatia kao njen dio, dodatno je ojačala i onako intenzivan dijalog s partnerima proteklih godina, i to se sada vraća kroz rezultate. Jako smo bliski s tržišnim zahtjevima i praktičnim potrebama naših kupaca, proizvođača PVC stolarije, znamo kako tržište diše i svoja tehnološka rješenja, sustave profila za prozore i vrata razvijamo u skladu s tim. To će se svakako moći osjetiti i na ovogodišnjem sajmu', poručuju iz profinea.

Jedinstvena konstruktivna rješenja, zanimljiv infotainment program i mogućnost dijaloga s vrhunskim stručnjacima učinit će, kao i prethodnih godina, izložbeni prostor profine Grupe nezaobilaznom točkom sajma, posjet kojoj se ne propušta. **PRO**

