

Z vrhunskostjo do novih kupcev in trgov



[Oglasna priloga](#)

[18.11.2013](#) 00:01 / Finance [221/2013](#)

[Share on facebook](#) [Share on twitter](#) [Share on google_plusone_share](#) [Share on email](#) [0](#)

[0](#)

Družbi IMP Pumps na zahtevnem trgu črpalk za ogrevanje in klimatizacijo uspeva z vrhunsko urejenostjo in prilagodljivostjo. Ti se kažeta tudi v izdelkih, ki njihovim kupcem rešujejo težave. Na upadanje kupne moči v svetovnem merilu pa odgovarjajo s pridobivanjem novih kupcev in trgov.

Družba IMP Pumps, ki deluje že od leta 1947, proizvaja črpalke za ogrevanje in klimatizacijo, ki se uporabljajo v domovih in večjih objektih v kotlovnica. So eden izmed treh ponudnikov v svetu, ki ponujajo popolno paleto črpalk za opisane namene: od majhnih za domove do velikih za objekte. Pred 12 leti so bili celo prvi v svetu, ki so za omenjene potrebe izdelali energetsko učinkovito črpalko.



Črpalka Max je pol lažja od primerljivih črpalk tekmecev.

Do prednosti s prebojnimi rešitvami

Po besedah Damirja Popoviča, direktorja in lastnika podjetja, je bilo leto 2013 na področju dejavnosti, v kateri nastopajo, prelomno, saj je z začetkom leta evropska komisija predpisala, da se sme na trgu prodajati le nova generacija energetsko učinkovitih črpalk.

V IMP Pumps so na to zahtevo odgovorili s črpalko Max, ki ima 500-vatni motor. Je najmanjša črpalka v svojem razredu v svetu, saj tehta le devet kilogramov, njihovi tekmeči pa primerljive lastnosti zagotavljajo s 17-kilogramskimi. Manjšo težo, ki je velika konkurenčna prednost, jim je uspelo zagotoviti s prebojnimi rešitvami pri motorju, ki je najdražji del črpalke. »Od tekmecev smo cenejši, ker v razvoju prihajamo do cenejših rešitev. Tudi zaradi tega ostajamo edini ponudnik na svetu, ki ni v lasti velikih korporacij,« razlaga Popovič.

Japonska urejenost, nadgrajena s prilagodljivostjo

Skrivnost njihovega uspeha se skriva tudi v organizaciji in delovanju podjetja. Damir Popovič je 15 let deloval na vodstvenih položajih v Preventu in v poslovanje IMP Pumps vgrajuje metode iz avtomobilske industrije. Svoje prostore so uredili tako, da kupce, ki pridejo k njim, osupnejo - z redom, ki so ga vzpostavili s sistemom 5S, s katerim se je Popovič seznanil na Japonskem, v Toyoti in Mitsubishiju. Njihove rešitve pa so v IMP Pumps nadgradili; japonsko vrhunsko urejenost so oplemenitili s prilagodljivostjo. »Kupcem ponujamo zanesljiv proces, ki je urejen do zadnje podrobnosti, hkrati pa se prilagajamo njihovim željam. Smo hitri, odzivni in se lotevamo stvari, ki se jih drugi nočejo,« razlaga Popovič.

Nikoli, nikoli, nikoli ne odnehaj

Celotno njihovo delovanje je podrejeno učinkovitosti in vztrajnosti, kar izraža tudi njihov slogan: Nikoli, nikoli, nikoli ne odnehaj. »Naša poslovna niša niso izdelki, temveč pristop k poslu, zato od začetka gospodarske krize nenehno rastemo, čeprav so naši kupci podizvajalci gradbenih podjetij. Težave pa imajo tudi naši kupci v tujini,« še pojasnjuje Damir Popovič.

Usmerjeni predvsem v tujino

V Sloveniji prodajo približno pet odstotkov proizvodnje. Njihovi največji trgi so Nemčija, Italija, ZDA, Švedska in Turčija. Začeli so prodajati tudi na Kitajskem. Ker večina njihovih prodajnih trgov upada, se trudijo pridobivati vedno nove kupce in tudi nove trge, da obdržijo dosežene prihodke. »Križa nam gre v prid, ker so kupci prisiljeni nenehno zniževati stroške in so zato odprti za sodelovanje z novimi dobavitelji, kar v času globalne konjunkturo niso bili,« razlaga Popovič.

Novi prostori za še hitrejši razvoj

Letos so se v IMP Pumps preselili v nove prostore v Poslovni coni Komenda. Zdaj zaposlujejo 95 ljudi, in sicer na dveh lokacijah: v Poslovni coni Komenda in Metliki. Pri tem je 11 sodelavcev zaposlenih v razvoju. Izdelke konstrukcijsko razvijajo sami. Programsko opremo za elektroniko, ki je del črpalke, razvijajo sami, izdelajo pa jo zunanji izvajalci.

Poslujejo z dobičkom, ki ga v celoti vlagajo v razvoj. Lani so ustvarili največji obseg prodaje v zgodovini podjetja, letos bo zaradi organizacijsko zahtevne naložbe v nov poslovni objekt manjši, prihodnje leto pa se mora spet povečati, poudarja Damir Popovič.