

Halder, d. o. o. – trgovsko in proizvodno podjetje s področja orodjarstva in avtomatizacije

Mihael DEBEVEC

Začetki podjetja Halder, d. o. o., segajo v začetek devetdesetih let prejšnjega stoletja. Podjetje od svoje ustanovitve naprej pokriva tržišče s standardnimi komponentami uglednih proizvajalcev na področju vpenjalne tehnike, avtomatizacije, normalij, orodjarstva in profesionalnih ročnih orodij. Zanimivost podjetja je ta, da ima poleg široke palete zastopstev tudi proizvodnjo neodbojnih kladiv in gumijastih vložkov, ki jih izdeluje za lastne stranke in za matično podjetje. Direktorja prodaje in marketinga g. Rajka Dobnika smo prosili, da za revijo Ventil predstavi Halder, d. o. o. Vabilu se je prijazno odzval in predstavil zgodovino in dejavnost podjetja ter vizijo delovanja v prihodnje.

Ventil: Prosim vas, da na kratko predstavite zgodovino vašega podjetja od ustanovitve do danes, matično podjetje, vašo dejavnost, število zaposlenih v Sloveniji in izpostavah, vaše trge in kupce.

R. Dobnik: Podjetje HALDER, d. o. o., je bilo ustanovljeno leta 1993 v Mariboru. Primarni program podjetja je bil trženje standardnih elemen-

tov ter vpenjalne tehnike podjetja HALDER KG iz Nemčije. Maloštevni tim je s svojo vztrajnostjo in inovativnostjo sledil svojim vizijam ter z leti kvalitetnega in zanesljivega dela omogočil razvoj oz. rast podjetja v programskem smislu kot tudi v številu zaposlenih. Leta 1995 smo se preselili v IOC Hoče – Bohova pri Stavbarju ter s tem še povečali našo konkurenčnost na tržišču (večje skla-

dišče, hitrejša dobava blaga, ...). Z leti smo pričeli širiti in ponujati naše izdelke tudi na drugih tržiščih izven Slovenije. Predvsem smo se usmerili na trge držav bivše Jugoslavije (Hrvaška, BiH, Srbija, Makedonija). Leta 2008 smo ustanovili svoje hčerinsko podjetje v Beogradu (HALDER, d. o. o., Beograd), kjer imamo trenutno zaposlena 2 komercialista. Ostale trge pokrivamo z našimi zastopniki



Nova poslovna zgradba podjetja Halder d.o.o.

v posameznih državah. Visoke zahteve tržišč po kvalitetnih izdelkih so vplivale, da smo našo ponudbo sistematično širili ter tako zagotovili široko ponudbo mehanskih, pnevmatskih in hidravličnih vpenjal, standardnih elementov za strojogradnjo in orodjarstvo ter ročnega orodja. Pozitivni poslovni rezultati, pravičen odnos do dela in naših poslovnih partnerjev nam zagotavljajo že večletno uspešno poslovno sodelovanje z našimi največjimi podjetji s področja avtomobilske industrije, orodjarstva, strojogradnje, varjenja in robotizacije, elektroindustrije in gradbeništva. Omenil bi še, da imamo poleg trženja zgoraj navedenih komponent tudi proizvodnjo neodbojnih kladiv (SECURAL) in gumijastih vložkov (GUKO) za naše matično podjetje. Podjetje HALDER, d. o. o., danes zaposluje 12 ljudi, ki s svojim trudom in predanostjo uresničujejo vizijo oz. cilje podjetja.

Matično podjetje HALDER KG je leta 1938 ustanovil Erwin Halder. V prvih letih delovanja se je ukvarjalo s proizvodnjo patentiranih kladiv z izmenljivimi vložki – SIMPLEX. Leta 1948 so pričeli s proizvodnjo normalij ter štančnih in obrezilnih orodij. Nenehno izpopolnjevanje in razvoj izdelkov sta jih pripeljala do enega vodilnih proizvajalcev standardnih elementov na svetu. Leta 2006 so pričeli s presojjo svojih izdelkov za letalsko industrijo pri Airbus Deutschland GmbH. Leta 2007 so prejeli certifikat EN9100, s katerim so bili potrjeni kot dobavitelj za letalsko industrijo. HALDER KG je globalno podjetje, ki je s svojimi hčerinskimi podjetji (Slovenija, Južna Koreja, Japonska, ZDA in Francija) in zastopniki prisotno na vseh kontinentih. V podjetju je danes zaposlenih 200 ljudi.

Ventil: Ali v prihodnosti načrtujete širitev na nove trge oziroma razširitev dejavnosti, da se kupcem kar najbolj približate s celovito ponudbo? Na katerih trgih in v katerih izdelkih vidite največji potencial v prihodnje?

R. Dobnik: V prihodnje želimo našim kupcem kar najbolj približati naše proizvode, predvsem na področju vpenjalne tehnike in avtoma-



Nova družina pnevmatsko gnanih vpenjal 82M-3E proizvajalca DESTACO

tizacije. Zahteve so iz dneva v dan večje, tako da že iščemo inženirje strojništva, ki bodo s svojim znanjem in izkušnjami lahko samostojno reševali ter istočasno ponudili najboljšo rešitev našim kupcem na področju vpenjanja in avtomatizacije proizvodnje. Za nas je poleg slovenskega izredno zanimivo srbsko tržišče, ki bo ob primerni politični klimi in s »pametnimi« investicijami postalo izredno zanimivo, ne samo za slovenske vlagatelje in podjetja, temveč tudi za tuja. Omenil bi, da v Kragujevcu že posluje eno od naj sodobnejših avtomobilskih podjetij, kjer proizvajajo avtomobile blagovne znamke FIAT. Kitajska je prav tako podpisala pogodbo o dobavi tovornih vozil (prva vozila so bila že dobavljena). Poleg slovenskih je vse več skandinavskih in nemških podjetij, ki odpirajo svoje proizvodnje v Srbiji.

Trend v sodobni proizvodnji se že vrsto let nagiba k čim krajšim časom obdelave ter h kvalitetni obdelavi. Če želimo zagotoviti navedene kriterije, moramo uporabljati kvalitetne proizvode za vpenjanje in transport ob-

delovancev. V ta namen ponujamo v našem programu ničelne vpenjalne sisteme (STARK, HALDER), hidravlična vpenjala (RÖMHELD), pnevmatska vpenjala (DESTACO) ter prijemale (DESTACO). Od potrebe in zahtev je odvisno, za katere produkte se bo odločila stranka.

Na področju orodjarstva in brizganja plastike vidimo velik potencial v toplokanalnih sistemih (PSG).

Ventil: Halder, d. o. o., ponuja širok nabor izdelkov. Katera področja v proizvodnji pokrivata s svojimi izdelki in katere so vaše vodilne komponente?

R. Dobnik: Z našimi izdelki smo prisotni v pripravi proizvodnje, obdelavi izdelkov (vpenjanje obdelovancev in rezilnega orodja), kontroli izdelkov (merilne vpenjalne priprave), montaži in vzdrževanju (normalije). Naše vodilne komponente so vsekakor hidravlična vpenjala podjetja Römheld (zasučna, potisna vpenjala, ...), ki se uporabljajo za vpenjanje odlitkov ter njihovo obdelavo predvsem v avtomobilski industriji. V na-



Toplokanalne šobe PSG

daljevanju bi omenil široko paleto mehanskih in pnevmatskih vpenjal (DESTACO), standardnih elementov za strojogradnjo in orodjarstvo (HALDER), toplokanalne sisteme (PSG) ter brusno in rezilno orodje (Lukas, Rhodius).

Zadnji dve leti smo naredili velik korak naprej na področju varilnih miz in komponent za vpenjanje zvarjenec (Siegmond).

Ventil: Dejavnost vašega podjetja je najbolj povezana z orodjarstvom in vpenjalno tehniko. Kateri so vaši glavni konkurenti na tržišču in kako uveljavljate svojo prednost na trgu? Kako imate organizirano podporo za kupce?

R. Dobnik: Kakor drugod je tudi pri nas konkurenca, ki je zaradi majhnosti tržišča še toliko intenzivnejša. Orodjarska panoga ima v Sloveniji dolgoletno in bogato tradicijo. Naše podjetje je prisotno tako pri orodjarjih, ki izdelujejo orodja za brizganje plastike, kot tudi pri orodjarjih, ki izdelujejo orodja za preoblikovanje pločevine. Konkurenca je izredno močna na obeh področjih. Omenil bom le najmočnejše, in sicer sta na »plastiki« to Meusburger in Kern in na »pločevini« Fibro.

Podobno je tudi pri dobavi komponent za vpenjanje obdelovancev, kjer je krog dobaviteljev še nekoliko širši.



Komponente za avtomatizacijo DESTACO

Konkurenčnost na tržišču je zaradi aktivnosti konkurence iz dneva v dan težje »vzdrževati«. Z različnimi prijemi na področju trženja in marketinga želimo pripeljati naše izdelke neposredno do kupcev. Pozitiven odziv pri kupcih smo dosegli s predstavitvami komponent za vpenjanje s pomočjo »SHOW MOBILA«. Prednost omenjenega načina predstavitve je predvsem tako imenovani »živi« prikaz delovanja vpenjalnih komponent, kjer, kar je najpomembnejše, vsak posameznik lahko vzame komponente v roko in si jih tudi ogleda.

Neposredne predstavitve in obiski kupcev so le eden od načinov podpore, ki jo nudimo našim strankam. Vsak uporabnik naših komponent si lahko pridobi želene informacije (vključno s 3D-modeli) s strežnikov naših dobaviteljev. Prav tako v primeru nejasnosti oz. nerazumevanja delovanja komponent, reklamacij stranko obiščemo in problem uredimo.

Ventil: Kako je z raziskovalno dejavnostjo v vašem oziroma matičnem podjetju? Ali mogoče načrtujete del raziskav matičnega podjetja v prihodnosti v Sloveniji?

R. Dobnik: Raziskovalna dejavnost, predvsem mislim na inovativnost in razvoj novih elementov na področju vpenjanja obdelovancev, je v našem matičnem podjetju zelo pomembna. Dokaza za to sta nov katalog N4, v katerem je že preko 3000 pozicij, ter podpis pogodbe za dobavo komponent za letalsko družbo Airbus Deutschland GmbH. Trenutno še ne načrtujemo prenosa dela raziskav v Slovenijo, vendar menim, da bi lahko z ustreznim kadrom ter povezavami s Fakulteto za strojništvo v prihodnje tudi sami postali kompetenten partner na področju razvoja novih komponent našemu matičnemu podjetju.

Ventil: Matično podjetje najbrž pripisuje inovativnosti precejšen pomen. Ali se v inovativno dejavnost aktivno vključujete in na kakšen način? Ali želje in predloge kupcev stalno spremljate in jih posredujete v razvojni center matičnega podjetja?



Vpenjalni sistem Halder

R. Dobnik: Kot sem že omenil, je naše matično podjetje izredno inovativno in razvojno usmerjeno. Zavedajo se, da lahko le z novimi komponentami na področju standardnih elementov za strojogradnjo in vpenjalno tehniko ohranjajo svoj primat in konkurenčnost na tržišču. K temu poskušamo doprinesti tudi mi, ki posebne želje in potrebe oz. predloge posredujemo v matično podjetje, kjer zadevo preučijo ter nam posredujejo svoje stališče.

Zavedati se moramo, da vsak predlog oz. želja ni sprejemljiva, saj je izvedba povezana z mnogimi dejavniki, med katerimi je eden pomembnejših cena izdelka.

Ventil: Ali aktivno sodelujete z akademskimi in raziskovalnimi institucijami v Sloveniji? Kakšen pomen temu pripisuje vaše matično podjetje?

R. Dobnik: Sodelovanju z akademskimi in raziskovalnimi institucijami pripisujemo v našem podjetju izredno velik pomen. Zavedamo se, da je potrebno bodoče inženirje že razmeroma kmalu izobraževati ter seznanjati z naj sodobnejšimi proi-

zvodi in komponentami s področja vpenjanja in avtomatizacije proizvodnje. Z dodatnimi predstavitvami in

simulacijami delovanja želimo doseči, da bodo po zaključku študija in v kasnejši zaposlitvi s svojim znanjem lahko razmeroma hitro doprinesli k ustrezni rešitvi in izbiri vpenjalnih komponent ter komponent za avtomatizacijo proizvodnje.

Omenil bi, da smo letos še nadgradili dolgoletno sodelovanje s fakultetami za strojništvo v Ljubljani in Mariboru. Dogovarjamo se o skupnem nastopu ter pripravi laboratorijskih vaj, na katerih bi z našimi komponentami »olajšali« in obenem razširili spekter rešitev na področju vpenjanja in avtomatizacije proizvodnje. Večletno sodelovanje in predstavitve na strokovnem srečanju Avtomatizacija, strega in montaža (ASM), ki ga pripravlja Fakulteta za strojništvo v Ljubljani, so izredno pripomogli k prepoznavnosti komponent za avtomatizacijo in vpenjanje (prijemala, indekserji in pnevmatska vpenjala) podjetja DESTACO. Prav tako se že več let udeležujemo in aktivno sodelujemo s svojimi komponentami skupaj s študenti s Fakultete za elektrotehniko, računalništvo in informatiko (FERI) na Dnevih industrijske robotike.



Normalije za orodjarstvo

Podobno »vizijo« sodelovanja z akademskimi in raziskovalnimi institucijami ima tudi naše matično podjetje v Nemčiji, ki določene produkte tudi testira na za to primernih institucijah.

Ventil: *Za vzpodbuditev gospodarstva država namenja kar nekaj sredstev s sofinanciranjem razvojnoraziskovalnih projektov. Ali se vaše podjetje samo ali v povezavi z raziskovalnimi institucijami prijavlja na javne razpise za raziskovalne projekte?*

R. Dobnik: Trenutno se naše podjetje še ne prijavlja na tovrstne javne razpise. Glede na našo vizijo in razvoj v prihodnje ne izključujemo te možnosti.

Ventil: *V razvitem svetu so znani primeri, da uspešna podjetja del raziskav prenesejo na univerzo ali fakulteto, da skupaj raziskujejo za podjetje aktualne probleme. Ali bi po vašem mnenju takšna oblika sodelovanja pri nas lahko zaživela? Ali bi bila sprejemljiva tudi za vaše podjetje?*

R. Dobnik: Takšne oblike sodelovanja se že pojavljajo (»vitka proizvodnja«) in se bodo tudi v prihodnje.

Vsako takšno sodelovanje je, žal, odvisno od finančnih sredstev, ki so na razpolago za posamezni projekt. Trenutna »politična« klima v naši državi ravno ne spodbuja takšnega sodelovanja oziroma ga marsikdaj celo preprečuje. Menim, da bi se marsikatero podjetje odločilo za takšno sodelovanje, če bi bila »država« pripravljena prisluhniti in upoštevati vložena sredstva v takšne projekte pri obračunu oz. plačilu davka (znižanje stopnje) in prispevkov.

Vsekakor je takšna oblika sodelovanja zanimiva tudi za naše podjetje. V prihodnosti vidimo sodelovanje predvsem v sklopu razvoja vpenjalne tehnike in avtomatizacije v posameznih podjetjih, s katerimi bi skrajšali čas oz. cikel izdelave proizvoda.

Ventil: *Znano je, da pridobivanje strokovnega kadra podjetjem v večini primerov predstavlja težavo. Kako vi rešujete potrebe po ustrezno usposobljenih sodelavcih? Ali mogoče potencialne sodelavce iščete že med študenti?*

R. Dobnik: Pridobivanje kvalitetnega in ustreznega kadra je danes izredno težka naloga. Na pravilno odločitev in izbiro vpliva mnogo dejavnikov. Strokovnost in poznavanje

tujega jezika sta danes že obvezna. Za nas je, glede na to, da smo manjši kolektiv, izrednega pomena sposobnost prilagajanja kolektivu. Prav tako so disciplina, organiziranost, zmožnost komuniciranja s stranko odlike, ki pretehtajo v zaključni fazi izbire ustreznega kandidata. Največkrat pride do izbire sodelavca po priporočilu oz. »spremljamo« zanimiv kader na tržišču in ga v primeru, da ustreza našim kriterijem, povabimo k sodelovanju.

V prihodnje se želimo še bolj usmeriti v projektne naloge na področju reševanja problematike vpenjanja izdelkov in avtomatizacije proizvodnje. V razgovoru s profesorji na fakultetah za strojništvo v Ljubljani in Mariboru smo prišli do zaključka, da imajo študentje po končanem študiju na omenjenih fakultetah ustrezno znanje, s katerim lahko ob strokovni pomoči naših dobaviteljev lahko začnejo delati na projektih. To je bil za nas pozitiven signal, da iščemo ustrezne kadre med študenti. Prednost takšnega kadrovanja je tudi v tem, da se študent med študijem seznanja z zahtevami ter delovanjem podjetja, tako da se ob nastopu delovnega razmerja izognemo večmesečnemu prilaganju na novo okolje.



Razstavni prostor podjetja Halder d.o.o. na sejmu TEROTECH 2014

Ventil: Globalna kriza je najbrž pustila posledice tudi v vašem podjetju. Kako ste v tem obdobju ukrepali in se odzvali, da je vaše poslovanje še vedno uspešno?

R. Dobnik: Na globalno krizo, ki jo omenjate, smo se v našem podjetju razmeroma dobro pripravili oz. odzvali. Za razliko od marsikaterega podjetja smo v kriznem obdobju še dodatno zaposlovali (predvsem strokovne sodelavce na terenu) in s tem povečali intenziteto obiskov pri strankah. Osredotočili smo se predvsem na programe (komponente), ki so v danem trenutku predstavljali dodano vrednost in so nam omogočili relativno »manj boleče« premagovanje kriznega obdobja. Dodatno smo uvedli nove programe na področju varilne tehnike in ročnega orodja ter poiskali konkurenčnejše, predvsem cenovno

ugodnejše komponente na področju orodjarstva. Omenil bi še, da smo vložili kar nekaj sredstev in časa v dodatno izobraževanje sodelavcev (obisk raznih seminarjev, strokovno šolanje pri naših dobaviteljih, ...).

Velik poudarek smo namenili marketingu, saj smo menili, da je potrebno obiskati oz. kontaktirati čim več strank v najkrajšem možnem terminu ter s tem povečati intenziteto prodaje. S pomočjo različnih marketinških aktivnosti (oglaševanje v strokovnih revijah, pošiljanje letakov o akcijski ponudbi na znane naslove strank, povečevanje intenzitete pošiljanja obvestil s predstavitvijo posameznih produktov po elektronski pošti, ...) smo dosegli, da smo v razmeroma kratkem obdobju »obdelali« veliko število kupcev. Prav tako nismo varčevali in smo se

kljub krizi udeleževali sejmov, kjer smo še v večjem obsegu predstavljali komponente, ki jih tržimo na našem tržišču.

Ob zaključku lahko povem, da so se nam investicije v času krize obrestovale, saj smo si pridobili mnogo novih strank ter si vzporedno s tem okrepili naš položaj na tržišču kot zaupanja vreden partner.

Ventil: Gospodu Dobniku se najlepše zahvaljujemo za odgovore. Obenem pa podjetju želimo uspešno delovanje in razvoj tudi naprej ter uspešno projektno povezovanje z raziskovalnimi institucijami.

Dr. Mihael Debevec
UL, Fakulteta za strojništvo



ROEMHELD
HILMA ■ STARK

vpenjalna tehnika
hidravlični cilindri
agregati
montažna tehnika
manipulacijska tehnika
pogonska tehnika
proizvodna tehnika
sistemske rešitve



HALDER
NORM+TECHNIK

HALDER d.o.o. ■ Bohova 73 ■ SI-2311 HOČE ■ Slovenija
T: +386 2 618-26-46 ■ www.halder.si ■ info@halder.si