

HENNLICH – uspešno mednarodno podjetje že vrsto let v Sloveniji

Janez TUŠEK

Podjetje HENNLICH bo kmalu obhajalo stoletnico obstoja. Deluje v dvajsetih državah in ima preko 400 zaposlenih sodelavcev. Pokrivajo zelo široko paleto produktov in storitev. Njihovo delovanje skoraj v celoti sovпада z dejavnostmi, ki jih predstavlja revija Ventil. Prav to je bil razlog za našo prošnjo direktorju Mateju Tomšiču za intervju v Ventilu, da naši bralci bolje spoznajo to podjetje, njihove produkte in celotno dejavnost.

Tudi pri zastopanju tujih firm morajo zaposleni imeti veliko tehničnega znanja, če želijo reševati probleme v podjetjih in zadovoljiti kupce.

Ventil: Prosim vas za kratek opis zgodovine vašega podjetja.

Matej Tomšič: Prvo podjetje HENNLICH je bilo ustanovljeno pred dobrimi 90 leti na Češkem. Njegov ustanovitelj je bil komaj 22-letni mladenič, ki je kmalu registriral več patentov. Podjetje se je specializiralo za proizvodnjo varilnih elektrod. Uporabljale so se predvsem pri železniških mostovih in postajah, zgrajenih pred II. svetovno vojno. Mnoge, tako kot praška, stojijo še danes. Po vojni se je podjetje preselilo v Avstrijo. Njegova glavna dejavnost je postalo zastopanje proizvajalcev komponent za industrijo. Leta 1991 se je začel proces širitve v sosednje države. Tako je bilo pred

18 leti kot 5. po vrsti ustanovljeno podjetje HENNLICH v Sloveniji. Danes imamo podjetja v 20 državah Evrope s skupaj preko 400 zaposlenimi, od tega 20 v Sloveniji. Skupaj ustvarimo več kot 50 milijonov evrov prometa.

Ventil: Področij, ki jih pokriva vaše podjetje, je zelo veliko. Prosim za kratek opis dejavnosti podjetja in za predstavitev področij, na katerih v zadnjih letih dosegate najboljše rezultate.

Matej Tomšič: Poslanstvo podjetja HENNLICH je z dobrim znanjem zaposlenih in dobavo kvalitetnih tehničnih izdelkov zagotoviti učinkovito in nemoteno potekanje proizvodnih procesov v industriji kot tudi v ru-

darstvu, gradbeništvu, kmetijstvu in drugod. Naše glavne dobavitelje – zastopstva – smo skrbno izbrali med večinoma nemškimi podjetji. In sicer takimi, ki so sposobna zagotavljati visoko kvaliteto in stalen razvoj svojih izdelkov. To so podjetja, ki so med najbolj renomiranimi v svetu, če ne kar vodilna na svojem področju.

Uspešni smo z izdelki za naslednja področja:

- električno ogrevanje cevi in cevovodov (Raychem),
- merjenje pretoka, nivoja, tlaka, temperature in drugih veličin (Magnetrol, Kobold, GHM),
- filtriranje, prečrpavanje in doziranje tekočin (Sera, Homa, Ponnendorf, Cat, Uraca),
- zaščitni mehovi in teleskopske zaščite pred prahom, ostružki in emulzijami.

Po naši tržni analizi smo vodilni ponudnik v Sloveniji pri:

- šobah za pranje, hlajenje, vlaženje ... (Lechler),
- energijskih verigah in fleksibilnih kabljev (Iigus),
- polimernih pušah in linearnih enotah (Iigus, THK),
- mazalni tehniki (Lincoln).

Letos smo se osredotočili na povečanje prodaje hidravličnih tesnil. Glede na zastopstvo Hallite, ki sodi med 3 najbolj renomirane proizva-



HENNLICH – skupina podjetij, ki med seboj delijo izkušnje na področju industrijske tehnike.



Značilni proizvodi podjetja HENNLICH. Iz leve proti desni: šoba s ploščatim curkom, črpalka za maziva in progresivni razdelilci, energijska veriga, sestavljeno hidravlično batno tesnilo.

jalce v svetu, verjamemo, da nam bo uspelo povečati tržni delež.

Ventil: V vsakem podjetju so kadri najpomembnejši element. Kako jih vi izbirate in zaposlujete in katera izobrazbena področja zaposlenih so za vaše podjetje najprimernejša? Kaj pravzaprav brezpogojno pričakujete od vsakega na novo zaposlenega sodelavca?

Matej Tomšič: Že vrsto let nam nove sodelavce iščeta dve agenciji, specializirani za iskanje tehnikov. Zaposlujeemo inženirje VI. in VII. stopnje pa tudi tehnike strojne, električne in drugih tehničnih smeri.

V podjetju HENNLICH verjamemo, da je našim kupcem najpomembnejše zaupanje. Zaupanje v to, da bodo naročeno blago dobili pravočasno, še bolj pa, da bo rešitev, ki smo jo predvideli, zanesljivo in dolgoročno delovala. Zato so nam izkušnje naših sodelavcev celo pomembnejše od same izobrazbe. Glede na to, da prodajamo tehnično blago, ki se uporablja prav v vseh industrijskih panogah (tako v železarni kot v farmaciji), poleg izkušenj pri naših sodelavcih zelo cenimo njihovo sposobnost razumevanja proizvodnih procesov in njihovo izvirnost pri iskanju najprimernejše rešitve za uporabnika.

Ventil: Pokrivate področje, na katerem je pri nas in v svetu velika konkurenca. Kako se soočate z njo in v čem so vaše tržne prednosti?

Matej Tomšič: Konkurenca je vesplošno dejstvo in je nujno potrebna, da procesi v industriji in tudi drugod v našem življenju napredujejo. Na ključnih področjih analiziramo delo konkurence. Večinoma pa smo si začrtali svojo smer udeleževanja na trgu. Tej smeri sledimo in to nam prinaša dovolj, verjamemo, da zadovoljnih, kupcev.

Glavne tri prednosti našega podjetja so:

- dobra tehnična usposobljenost naših prodajnih inženirjev, tehnologov in serviserjev;
- prav vse izdelke, ki jih imamo v prodajnem programu, sami servisiramo in seveda vgrajujemo, če je potrebno pa skonstruiramo in izdelamo tudi namenske izdelke in manjše naprave;
- naša renomirana zastopstva: Igus, Lechler, Lincoln (SKF), Hallite. To so podjetja, ki narekujejo trende razvoja v svetu na svojih področjih.



Naši tehnologi in monterji z dobro organizacijo dela poskrbijo, da je zastoj zaradi montažnih, servisnih ali vzdrževalnih del, ki jih opravljamo na proizvodnih strojih, čim krajši.

Ventil: *Kako je v vašem podjetju organiziran razvoj in kako uvajate novosti v vaše produkte? Ali sodelujete z domačimi in tujimi razvojnimi ustanovami?*

Matej Tomšič: Večino prometa ustvarimo z zastopanjem. Vendar smo leta 2008 sami razvili teleskopske zaščite, ki ščitijo obdelovalne stroje pred ostružki in emulzijo. Mislim, da smo trenutno največji dobavitelj teleskopskih zaščit v Sloveniji. V bodoče jih nameravamo prodajati tudi na sosednje trge. Razvili smo tudi lastne sisteme za doziranje maziva na izdelke, ki se sestavljajo na montažnih linijah. Ker pri našem delu v proizvodnih podjetjih občasno naletimo na slabo ali delno rešene projekte, smo izdelali marsikatero unikatno rešitev. Pri teh rešitvah je običajno mnogo več dela in testiranja kot pa zaslužka.

Sodelujemo tudi z razvojnimi ustanovami, vendar ne v smislu izkoriščanja njihovih uslug, temveč kot pomoč pri njihovem razvoju – predvsem z nasveti, vzorci in prilagoditvami standardnih kataloških izdelkov njihovim potrebam. Največ sodelujemo pri razvoju delov za avtomobilsko industrijo in z razvojnimi oddelki pri večjih slovenskih proizvajalcih proizvodnih in delovnih strojev. Sodelovali smo tudi že z Institutom Jožef Stefan.

Skupaj s podjetjem Igus iz Nemčije organiziramo natečaj za najbolj izvirno in najpogumnejšo uporabo polimernih puš. Na ta način želimo spodbujati h kreativnemu mišljenju in k druženju enako mislečih. Natečaj je vsako drugo leto. Naslednji bo aprila 2015. Prijave bomo začeli zbirati kmalu po novem letu.

Ventil: *Zelo dobro poznate slovensko in verjetno tudi tujo industrijo. Kako v splošnem ocenjujete slovensko in kaj morajo storiti vodilni kadri v naši industriji, da se izkopljemo iz krize?*

Matej Tomšič: Leta 2008 in 2009 je kriza ujela naše podjetje popolnoma nepripravljeno. Zaradi naivnosti in z nekaj zaposlenimi »na zalogo« ter gradnjo manjšega objekta brez kredita smo komaj odnesli celo kožo. To nas je izučilo, zato smo na podlagi makroekonomskih kazalnikov izdelali indeks, ki predvideva potencial trga za naše podjetje. Ta indeks za naslednja leta dobro kaže.

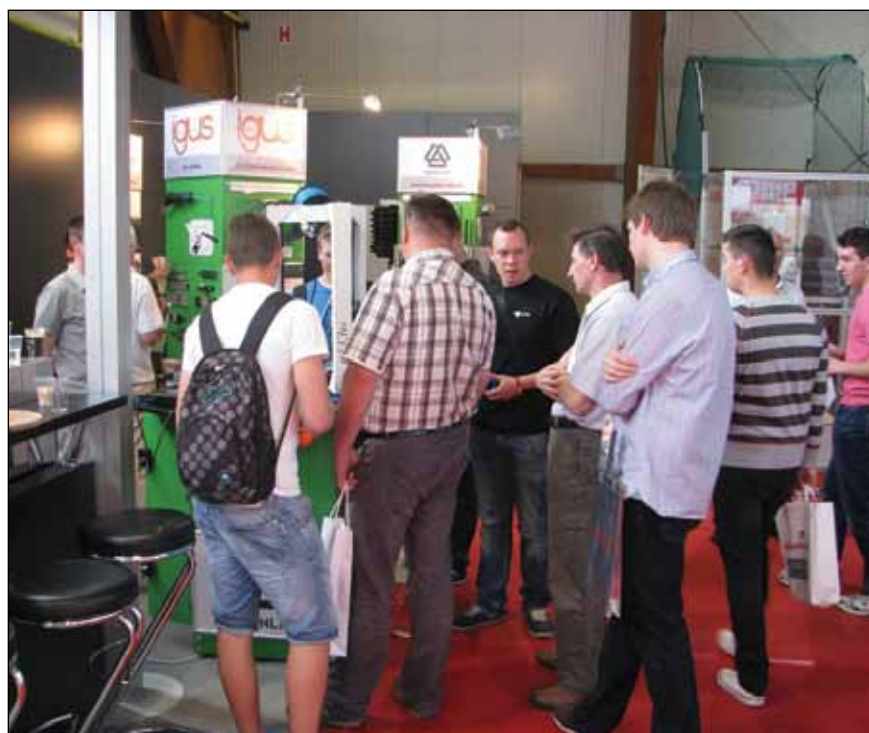
Naše podjetje je razvrščeno med manjša podjetja pretežno storitvene dejavnosti. V njem smo zaposleni tehnično usmerjeni ljudje, katerih glavna dejavnost je razumevanje proizvodnih procesov v industriji. Tako zelo težko damo pravi nasvet, kaj bi morali storiti vodilni možje v slovenski industriji.

Ventil: *Ventil izdaja Fakulteta za strojništvo, ki je predvsem izobraževalna ustanova. Katera znanja bi po vašem mnenju moral imeti inženir strojništva, ko zaključuje študij?*

Matej Tomšič: Kolikor mi je poznano, je ljubljanska Fakulteta za strojništvo precej dobro vpeta v slovensko industrijo. Razlog za to je verjetno v tem, da na področju strojništva

ne obstaja večji inštitut in se tako industrija obrača direktno na fakulteto. V našem podjetju menimo, da je to dobro. Šolski sistem bi moral v manjšem delu slušateljem posredovati tehnična znanja. Res v manjšem delu, saj danes živimo v svetu, kjer je večina potrebnih znanj za VII. stopnjo dosegljiva na spletu. Večino časa bi se morale vse izobraževalne ustanove, tudi osnovne in srednje šole, ukvarjati s tem, da slušatelje naučijo, kje pridobiti ustrezno tehnično znanje in predvsem kako to znanje uporabiti na povsem konkretnih projektih. Vsi ali pa vsaj večina projektov na fakultetah pa bi se morala neposredno udeležiti v industriji. Se pravi: slušatelje je potrebno naučiti uporabljati znanje, ne pa jim polniti glav z znanjem. To še posebej velja za strojništvo, ki je neposredno uporaben študij.

Kot pozitiven primer bi radi izpostavili Šolski center Ptuj, kjer se tako profesorji kot tudi učenci oz. študenti s smeri Strojništvo in Mehatronika sami večkrat obrnejo na nas. Delajo na različnih projektih, za katere v podjetju HENNLICH prispevamo komponente. So tudi naši redni obiskovalci na sejmih, kjer predstavljamo novosti.



Udeležba na sejmih je dobra priložnost, da naše znanje in izkušnje delimo z drugimi



Ni vse v tehniki

Ventil: Mogoče, spoštovani direktor, še nekaj besed o bodočih načrtih vašega podjetja.

Matej Tomšič: Trenutno smo v fazi pridobivanja gradbenega dovoljenja za nov poslovni objekt. V njem bomo zagotovili več prostora za

skladiščenje izdelkov in predvsem več prostora in boljše pogoje za proizvodnjo, montažo in servis.

Ventil: Spoštovani direktor, najlepša hvala za vaš čas in vaše odgovore. V imenu revije Ventil vam

in vašemu kolektivu želim še veliko poslovnih uspehov, zadovoljnih kupcev in veliko zadovoljstva vašim zaposlenim.

Prof. dr. Janez Tušek
Univerza v Ljubljani,
Fakulteta za strojništvo

chainflex[®]
cable works.

Chainflex[®]M garantira življenjsko dobo milijon prepogibov. To pomeni, da je igus prvi proizvajalec fleksibilnih kablov, ki nudi sprejemljivo ceno in jamči življenjsko dobo svojih kablov v energijski verigi.

Za brezplačne vzorce pokličite 04/532 06 05.

Več na www.hennlich.si/chainflex