

# Yaskawa Electric Corporation, Yaskawa Slovenija in Yaskawa Ristro

Mihael DEBEVEC

Na slovenskem trgu sta podjetji YASKAWA Slovenija, d. o. o., in YASKAWA Ristro, d. o. o., poznani kot uspešni podjetji že od samih začetkov poslovanja v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Skozi zgodovino podjetij nas bo na kratko popeljal g. Hubert Kosler, ki podjetji vodi kot direktor že od samih začetkov. Prav tako nas bo seznanil, kako se podjetji odzivata na moderne trende, da vseskozi ostajata v tehnološkem vrhu in z vizijo delovanja v prihodnosti.



Hubert Kosler, direktor podjetij Yaskawa Slovenija in Yaskawa Ristro

**Ventil:** Prosim vas, da na kratko predstavite zgodovino matičnega podjetja Yaskawa Electric Corporation, podjetij Yaskawa Slovenija in Yaskawa Ristro in njihovo dejavnost.

**Hubert Kosler:** Leta 1990 je bilo ustanovljeno podjetje Motoman Robotec, d. o. o., kot 100-odstotno hčerinsko podjetje nemške firme Motoman Robotec GmbH, leta 1996 pa proizvodno podjetje Ristro, d. o. o., da bi pokrili potrebe po robotskih sistemih v evropski industriji. Leta 2010 se je Ristro, d. o. o., preimenovalo v YASKAWA Ristro, d. o. o., podjetje Motoman Robotec, d. o. o., pa v YASKAWA Slovenija, d. o. o.

**Ventil:** Yaskawa Slovenija in Yaskawa Ristro sta od samih začetkov zelo uspešni podjetji. Kaj je po vašem

mnenju ključno za njuno uspešno poslovanje? Kako so se ob tem razvijali kadri?

**Hubert Kosler:** Od leta 1990 naprej je naša firma štela vsega 5 ljudi, ki smo se krepili v inženiringu na področju manjših projektov robotike in montažnih paletnih transfernih sistemov.

Vsi smo bili vključeni v vse procese – od koncipiranja projekta, izdelave ponudbe, pogajanja in nato izvedbe projekta do končne montaže, šolanja kupca – bili smo pač multi-praktiki, vsi smo opravljali prav vse vrste del in nalog.

Za nas je bilo zelo pomembno leto 1996, ko so nemški lastniki v celoti odprodali svoje deleže Yaskawe in

tako smo postali del Yaskawe YEC. Nekaj mesecev po prevzemu je YEC Japonska želela nove pristope v Evropi. Tako je tudi mene doletel izziv »postavitve proizvodne firme za potrebe Evrope« za pozicionerje in robotske celice.

5-letne izkušnje na področju inženiringa in vodenja projektov so predstavljale dovolj močno bazo in samozavest za sprejetje takega izziva. V dveh mesecih sem našel današnjo lokacijo, pripravil študijo izvedljivosti, povabil takratno vodstvo iz Nemčije in jim predstavil koncept.

V nekaj dneh po tej predstavitvi sem dobil »GO« in tako smo dobili mandat za postavitve proizvodne firme za potrebe Evrope. Od 1996 do 2007 smo beležili zmerno rast tako v kadrovanju kakor v poslovnih rezultatih. Bistven mejnik je bila recesija, ki je narekovala, da Yaskawa povsem reorganizira svoje poslovanje v Evropi. Glede na konsistentno dobro poslovanje v obdobju 1996–2007 in ob sočasnem razvijanju inženirskega kadra so nas japonski lastniki v Yaskawi prepoznali kot dober potencial za zametek evropskega robotskega centra.

Potrditvi tega razmišljanja sledi v letu 2009 odobrena dvomilijonska investicija za širitev inženiringa na področju pozicionerjev, robotskih celic in postavitve novega oddelka za gradnjo varilnih vpenjalnih priprav in robotskih prijemal. Investicija je pomenila tudi dodatno zapo-

slovanje več kot 50 ljudi in izjemen razvoj na področju inženiringa. Danes imamo v obeh podjetjih skupaj 125 zaposlenih, od tega 56 inženirjev. Razvoj kadra že vseskozi temelji na podeljevanju štipendij študentom, opravljanju poletnih praks, izjemno dobro pa sodelujemo s Fakulteto za strojništvo Ljubljana in Fakulteto za elektrotehniko Ljubljana. Še zlasti je treba izpostaviti dobro sodelovanje s profesorji pri definiranju tem za diplomske naloge. Po opravljenem zagovoru diplomske naloge tako novo pečene inženirje lahko takoj zadolžim za dela in naloge, saj so se z opravljanjem praktičnega dela v preteklosti in z diplomsko nalogo že dodobra spoznali z delom in stroko. To je ena od bistvenih valilnic kadrov v našem podjetju. Sočasno pa že vsa leta potekajo tedenski tečaji angleškega in nemškega jezika. Tako vsak zaposleni lahko aktivno komunicira z našimi kupci iz tujine, ki dnevno prihajajo k nam na predprezeme robotskih celic. Naši tehniki in inženirji pa izvajajo montaže, zagone in programiranje robotskih celic po

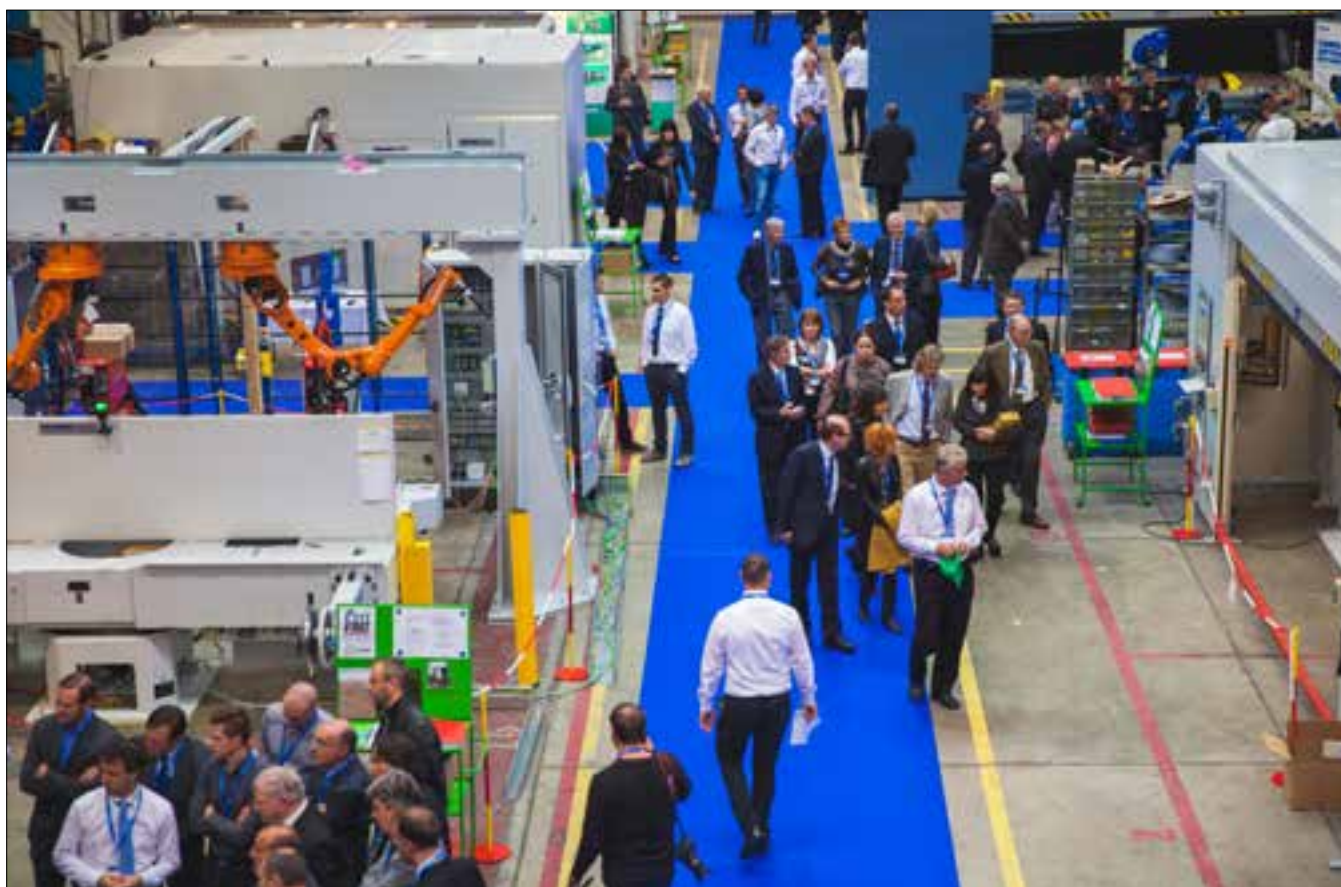


*Premier Cerar na obisku v Yaskawi ob praznovanju 100 obletnice matičnega podjetja*

celem svetu (Kitajska, Mehika, Južna Afrika, Koreja, Poljska). Brez znanja enega od tujih jezikov ta segment prodaje, ki našemu podjetju prinaša zelo dobre prihodke, ne bi bil mogoč. Potekajo tudi izobraževanja za t. i. mehke veščine, kot so komunikacija, delegiranje del in nalog, obnašanje v kritičnih situacijah, delo-

vanje pod stresom itd. Glavni motiv vseh vlaganj v naše zaposlene je en sam: končno zadovoljstvo kupcev.

**Ventil:** *Za Yaskawini podjetji v Sloveniji je značilno, da prodajata svoje izdelke po celem svetu. Kako so se vaši trgi in kupci uspešno razvijali z rastjo obsega poslovanja?*



*Ogled proizvodnje ob praznovanju 100 obletnice matičnega podjetja*



Industrijski roboti Motoman

**Hubert Kosler:** Mnogo kupcev v tujini, ki podajo naročilo v naši centrali v Nemčiji, zahteva, da smo vključeni v celotno fazo projekta prav mi z našo ekipo.

Tako prevzemamo vse aktivnosti – od izdelave ponudbe, predstavitve in zagovora ponudbe pri kupcih, vodenja projektov, izvedbe in zagona pri končnem kupcu. Vsi ti uspehi so dober dokaz, da smo na pravi poti!

**Ventil:** Ali pri razvoju podjetij uporabljate napredne in inovativne tehnike, ki vas uvrščajo v sam tehnološki vrh?

**Hubert Kosler:** Veliki preskok v razmišljanju smo naredili pred tremi leti, ko smo pričeli s prof. dr. Herakovičem in dr. Metlikovičem iz Fakultete za strojništvo v Ljubljani uvajati principe vitke proizvodnje. Če bi mi kdo v preteklosti rekel, da bi lahko z uvajanjem vitke proizvodnje in njenih bistvenih atributov: manj je več – z manj ljudmi dosega ti večjo produktivnost, na manjšem tlorisu proizvesti več in ob zniževanju stroškov in boljši organiziranosti dvigovati pozitivno klimo, bi rekel, da je to misija nemogoče.

Danes pa smo po prvih uspešno izvedenih pilotnih projektih postali kot celoten kolektiv zavezani filozofiji vitke proizvodnje in metodam stalnih izboljšav.

Rezultati se stalno izboljšujejo, motivacija zaposlenih pa je na zelo visokem nivoju.

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

**Hubert Kosler:** Uspešno sodelujemo tako s Fakulteto za strojništvo v Ljubljani in Fakulteto za elektrotehniko v Ljubljani.

Na Fakulteti za strojništvo s prof. dr. Možino in prof. dr. Jezerškom sodelujemo na področju avtomatskega učenja robota, strojnega vida in la-

serskih tehnoloških obdelav. To sodelovanje nam odpira nova in nova obzorja, predvsem pa smo se naučili sodelovati z akademsko sfero, kar pa je za nas spet nov miselni preskok!

Ob tem lahko dodamo, da nas matično podjetje vrednoti predvsem po dobrih poslovnih rezultatih, načinu organizacije in vodenja in po inovativnih pristopih in rešitvah, zelo cenijo tudi naše dobro sodelovanje s fakultetami.

Yaskawa Japonska tudi že več let sodeluje z Institutom Jožef Stefan, ki razvija določene algoritme za Yaskawine robote.

Yaskawa je že danes močno vpeta v sodelovanje s fakultetami in inštituti v Sloveniji, kar je za nas izjemna prednost.

**Ventil:** Kakšna je vaša vizija razvoja in širitve podjetij v bodoče, da boste ostali še naprej vodilni na svojem področju?

**Hubert Kosler:** Naša vizija Yaskawe v Evropi je »Best in class customer service«, kar pomeni, da se moramo stalno razvijati in izpopolnjevati tako na organizacijskem kakor tudi na strokovnem področju.

**Ventil:** V zadnjem času se veliko govori o postavitvi nove tovarne ro-



Robotska varilna celica z industrijskima robotoma Motoman, pritrjenima na dvo položajno pozicionirno mizo



Aplikacija adaptivnega robotskega nadzora varjenja MOTOSense

botov Yaskawa v Evropi. Ali ima po vašem mnenju Slovenija možnosti za postavitev take tovarne s tehnološkega in kadrovskega vidika?

**Hubert Kosler:** Postavitev tovarne robotov v Evropi je kljub dogodkom na Kitajskem, padcu na borzah in kaosu v svetu še vedno močno aktualna.

Glavna konkurenca Sloveniji so še vedno Slovaška, Češka in Poljska, pri čemer je seveda Slovenija zaradi naših 25-letnih vlaganj v rahli prednosti. Pričakujemo finalne odločitve

v poletnih mesecih, vmes pa se bo bila huda bitka za pridobitev mandata za postavitev tovarne.

Glede na mnogoletne izkušnje sem prepričan, da bomo sposobni projekt izpeljati, če bo izbrana Slovenija. Pri tem projektu gre vsekakor za življenjski izziv.

**Ventil:** Nova visokotehnološka tovarna bi pomenila veliko novih delovnih mest. Ali imajo državne in občinske institucije posluh, da podprejo tako investicijo? Ali so na voljo kakšna strukturna sredstva ali so finan-

ciranje investicij, kar bi še dodatno pritegnilo investitorje?

**Hubert Kosler:** Vsekakor matična firma YEC pričakuje, da bo izbrana država v celoti izpolnila ponujeno državno pomoč. Zavedati se moramo, da si vsaka od držav kandidatke močno prizadeva dobiti tak program, kot je proizvodnja robotov, ki je okolju prijazna in na najvišji možni tehnološki ravni – high-tech. Posledično to pomeni izjemen razvoj na lokalni ravni in pa seveda sodelovanje z inštituti in fakultetami, zaposlovanje inženirskega kadra in ne nazadnje postavitev izbrane države na zemljevid robotskih svetovnih igralcev!

### Za zaključek pa ponoven apel:

Ta projekt Slovenija lahko pridobi samo ob popolni podpori vlade in lokalne skupnosti. Brez te podpore je končni rezultat na dlani: zmagovalka bo konkurenčna kandidatka – v Sloveniji pa proizvodnje robotov ne bo!

**Ventil:** Za odgovore se vam najlepše zahvaljujemo in vam tudi naprej želimo veliko poslovnih uspehov.

Dr. Mihael Debevec,  
Univerza v Ljubljani,  
Fakulteta za strojništvo



## ZMAGOVALNI TIM

Novost izumiteljev mehatronike®:  
novi krmilnik DX200 z novimi  
roboti MOTOMAN

Uspešni timi odlično delujejo skupaj, izkoriščajo prednosti vsakega posameznika in spretno uporabljajo prava orodja.

Tako delujejo tudi novi roboti MOTOMAN z novim krmilnikom DX200 podjetja YASKAWA, ki vašemu sistemu pomagajo do odličnosti. Integriran varnostni krmilnik, enostavno programiranje in funkcijski paketi, vezani na določeno aplikacijo, zagotavljajo možnost številnih rešitev in zmagovit rezultat.

**YASKAWA**

YASKAWA Slovenija d.o.o.

T: + 386 (0)1 83 72 410

www.yaskawa.eu.com