

Uspešno podjetje, ki skrbi za razvoj in tekoče izobraževanje vseh novosti na področju varilske stroke

Janez TUŠEK

Podjetje IPRO ING d.o.o., je primer uspešnega slovenskega podjetja, ki s svojo dejavnostjo zastopa tuje firme, prenaša njihovo znanje, novosti in razvoj v slovenska podjetja. Poleg tega podjetje IPRO ING d.o.o. omogoča izobraževanje zaposlenih v slovenskih podjetjih pri tujih predstavnikih v tujih podjetjih. To je prav gotovo eden od najcenejših in zelo uspešnih načinov prenosa tujega znanja v slovensko industrijo. Lastnika podjetja g. Janeza Hočevarja smo prosili za kratek intervju. Prijazno se je odzval in je skupaj s svojim sodelavcem Tomažem Čukom, prodajnim inženirjem, odgovoril na spodnja vprašanja, za kar se jima v imenu bralcev revije Ventil iskreno zahvaljujem.

Ventil: Prosim, da na kratko predstavite vaše podjetje, njegovo zgodovino, ustanovitelje, dejavnost, število zaposlenih, vaše trge, kupce in podobno.

J. Hočevar, T. Čuk: IPRO ING je specializirano slovensko podjetje za distribucijo industrijske opreme, strojev, naprav za celotno področje varilne tehnologije in spajanja ma-

ter dodatnih materialov (varilna žica, varilne elektrode, varilni prašek). Prav tako pokrivamo fleksibilno avtomatizacijo in robotizacijo varjenja in rezanja, opremo za zaščito delovnega okolja s sistemi za odsesavanje in odpraševanje, hitrozaporne spojke, projektiranje, montažo, servis, svetovanje, vzdrževanje in izobraževanje.

Začetki poslovanja segajo v leto 1980, ko je takratni vodilni distributer opreme za celotno področje bivše Jugoslavije – podjetje Metalka – ustanovilo več specializiranih družb za pokrivanje zastopstev. Podjetje Metalka Zastopstva Ipro d. o.

o., je bilo ustanovljeno v letu 1991. V letu 2006 smo našo dejavnost razširili z ustanovitvijo lastnega servisa varilne opreme, dve leti kasneje smo soustanovili šolo varjenja NU-WELD LINCOLN. Danes se s ponosom pohvalimo, da je podjetje IPRO ING d. o. o., kljub precejšnjim političnim, gospodarskim spremembam in lastniškemu preoblikovanju v več kot 30-letni zgodovini ohranilo vsa zastopstva ter s kakovostnimi industrijskimi programi priznanih svetovnih proizvajalcev postalo eden od pomembnih partnerjev slovenski industriji, hkrati pa razširjamo zastopstva tudi na Hrvaškem, v Bosni, Srbiji in na drugi tržiščih. Podjetje trenutno šteje 8 redno zaposlenih strokovnjakov z različnih področij, ki jih dopolnjujemo s številnimi zunanjimi sodelavci.

Z zastopanjem izključno priznanih blagovnih znamk proizvajalcev, kot so: Lincoln Electric, Merkle, Nederman, Walther Präzision, Nelson, Bug-O, Gce, Hypertherm idr., ohranjamo zanesljivo raven ponudbe kakovostnih izdelkov. Podjetje Lincoln Electric je eden od vodilnih svetovno priznanih proizvajalcev rešitev s področja varjenja s kar 119-letno tradicijo. Izpostavljam še švedsko



g. Tomaž Čuk

podjetje Nederman, ki je prvo v svetovnem merilu pričelo z izdelavo proizvodov za zaščito delovnega okolja. Z več kot 80-letnico obstoja se ponaša tudi podjetje Walther Präzision, ki izdeluje hitrozaporne spojke za vse medije.

Ventil: Dejavnost vašega podjetja bi lahko v grobem uvrstili na področje predstavništva in zastopstva tujih firm v Sloveniji. Prosim vas, pojasnite, kaj vi razumete z besedo predstavnik ali zastopnik tuje firme.

J. Hočevar, T. Čuk: Z več kot 30-letnimi izkušnjami z zastopanjem tujih podjetij smo s proizvajalci nadgradili pojem zastopstva in razvili zupanja vredne poslovne in osebne odnose. Prizadevamo si, da proizvajalce ne le predstavljamo, pač pa da dobre poslovne in tehnološke prakse iz tujih podjetij v čim večji meri implementiramo tudi v slovenska proizvodna podjetja. Industrijske probleme rešujemo projektno, po potrebi vključujemo pri uvajanju novih tehnologij tudi zunanje strokovnjake z različnih področij z jasno ciljno usmerjenostjo zadovoljnega in uspešnega kupca naših storitev in izdelkov. Vsakega kupca oz. naročnika obravnavamo individualno, strokovno in profesionalno. Če njegove želje sami ne moremo uresničiti, se posvetujemo s tujimi strokovnjaki.



Centralni odsesovalno odpraševalni sistem Niederman (varjenje, brušenje, poliranje, rezanje)

Ventil: Živimo v kriznih časih, v gospodarski krizi in recesiji. Ste predvsem trgovska organizacija, kar je v kriznih časih še težje. Kako vaše podjetje preživlja ta čas, kako se otepite recesije in kaj je vaš nasvet za izhod iz gospodarske krize?

J. Hočevar, T. Čuk: Drži, da se v kriznih časih soočamo s še večjimi izzivi kot v drugih panogah, saj so z gospodarskim krčem upadla investicijska naročila, številčnejša so konkurenčna podjetja, ki niso nujno strokovna in kakovostno ustrezna,

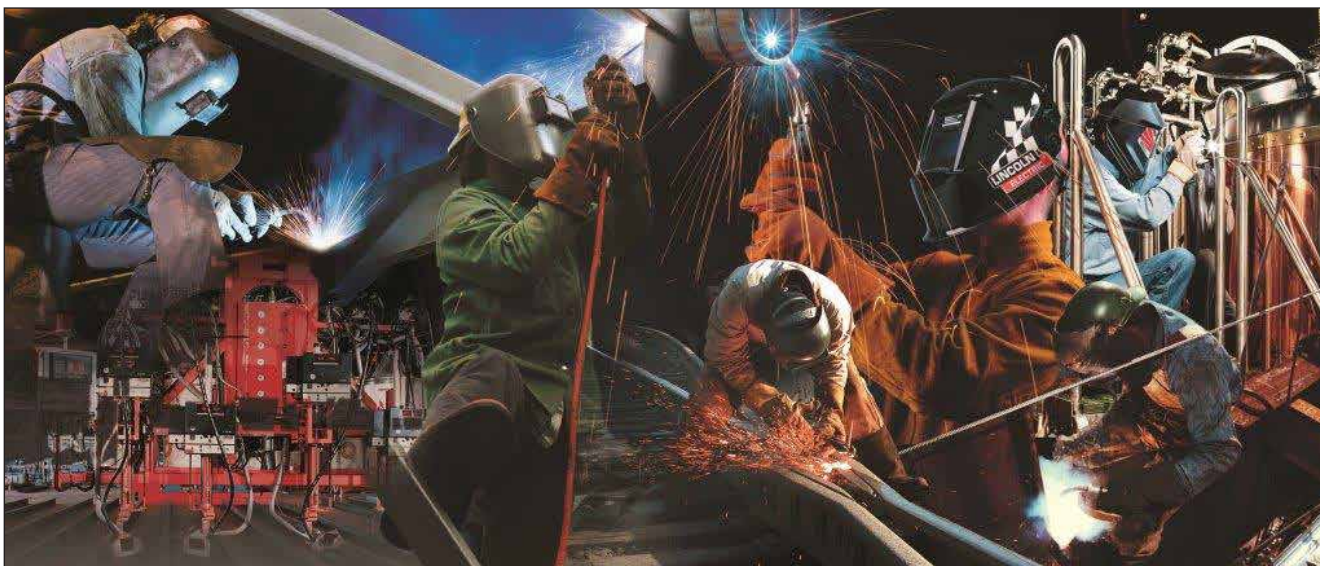
da kreditiranje podjetij ali plačilne nediscipline sploh ne omenjamo. Čudežnega nasveta za izhod iz gospodarske krize žal nimamo, želeli pa bi si, da politika prične končno ustvarjati pogoje, ki bodo našemu gospodarstvu omogočali doseganje večje mednarodne konkurenčnosti. IPRO ING d. o. o., vidi priložnost v optimizaciji in preoblikovanju poslovnih procesov, širitvi prodajnega programa ter osvajanju novih tržišč.

Ventil: Vse razvite države v svetu, Evropska skupnost in tudi Slovenija namenjajo kar nekaj denarja za raziskave in razvoj oziroma za sofinanciranje raziskovalnih projektov. Ali se vaše podjetje prijavlja na javne razpise za raziskovalne projekte, kako je na tem področju uspešno in kaj vi menite o takšnem načinu sofinanciranja raziskovalno-razvojnega dela, o državnih subvencijah podjetjem?

J. Hočevar, T. Čuk: IPRO ING d. o. o., se lahko v svoji poslovni tradiciji pohvali z veliko uspešno izpeljanimi projekti na področju avtomatizacije varjenja, robotizacije in odpraševanja v industriji. Naše delo temelji na visokih strokovnih merilih in standardih, ki se uporabljajo v industriji, in se tesno navezuje na raziskovalno-razvojno delo. Javne razpise za raziskovalne projekte spremljamo, žal pa pri neposredni pridobitvi sredstev doslej nismo bili najbolj uspešni. Partnersko sodelujemo in



Lincoln varilna konzola za varjenje po EPP postopku z inverterskima varilnima izvoroma AC/DC



Ročno obločno varjenje in obločno rezanje v različnih legah

spodbujamo naše kupce za črpanje tovrstnih sredstev in smo jim tako v pomoč pri pridobivanju novih tehnologij in opreme. Glede državnih subvencij podjetjem sem mnenja, da bi pomoč morala biti dodeljena bolj transparentno in po jasnih, vnaprej strokovno opredeljenih kriterijih.

Ventil: *V Sloveniji je poznano, da je sodelovanje med univerzitetno sfero in industrijo zelo skromno. Kakšno je vaše sodelovanje z univerzitetnimi in raziskovalnimi institucijami?*

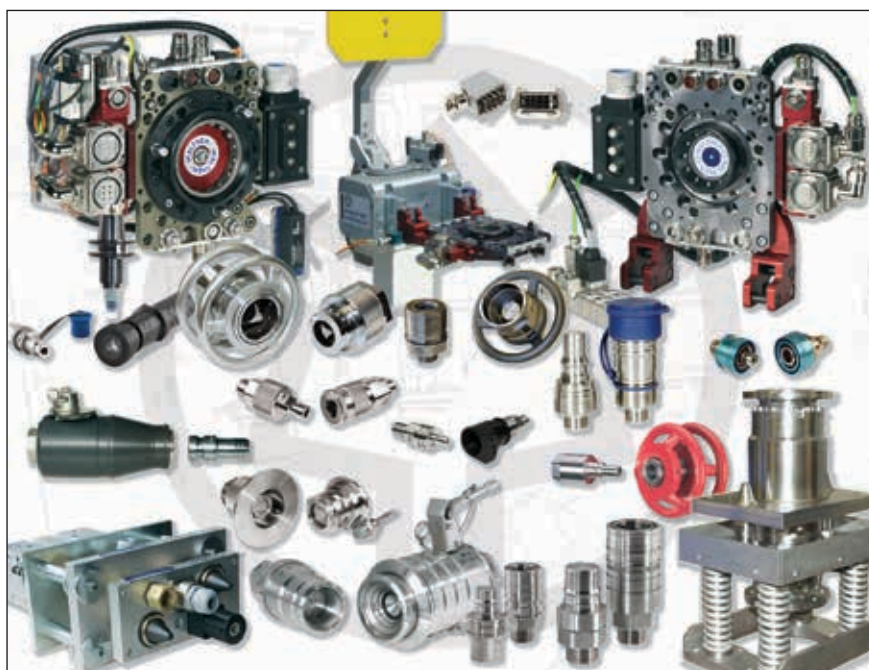
J. Hočevar, T. Čuk: Čeprav sodelujemo s kar precej institucijami in smo za različne oblike sodelovanja zelo odprti, bi si želeli in bi pričakovali boljše ter intenzivnejše prenose znanja na nove projekte. Ponosni smo, da smo uspeli univerzitetnim in raziskovalnim institucijam skozi leta uspešnega poslovanja podjetja IPRO ING donirati precej kakovostne opreme, sponzorirati različna strokovna srečanja in posvete in nenazadnje omogočiti opravljanje obvezne prakse dijakom in študentom. Sodelujemo s Fakulteto za strojništvo v Ljubljani in v Mariboru, z Inštitutom za kovinske materiale in tehnologije, Inštitutom za varilstvo, Qteho, Numipom, EADS Innovation Works Metallic Technologies & Surface Engineering, Kuko in številnimi drugimi uglednimi institucijami.

Ventil: *Koliko inženirjev s tehničnega področja je zaposlenih v vašem podjetju in koliko ste jih zaposlili v zadnjem letu? Kakšen profil inženirja v vašem podjetju potrebujete, kakšnega si želite in kakšnega pravzaprav dobite na trgu?*

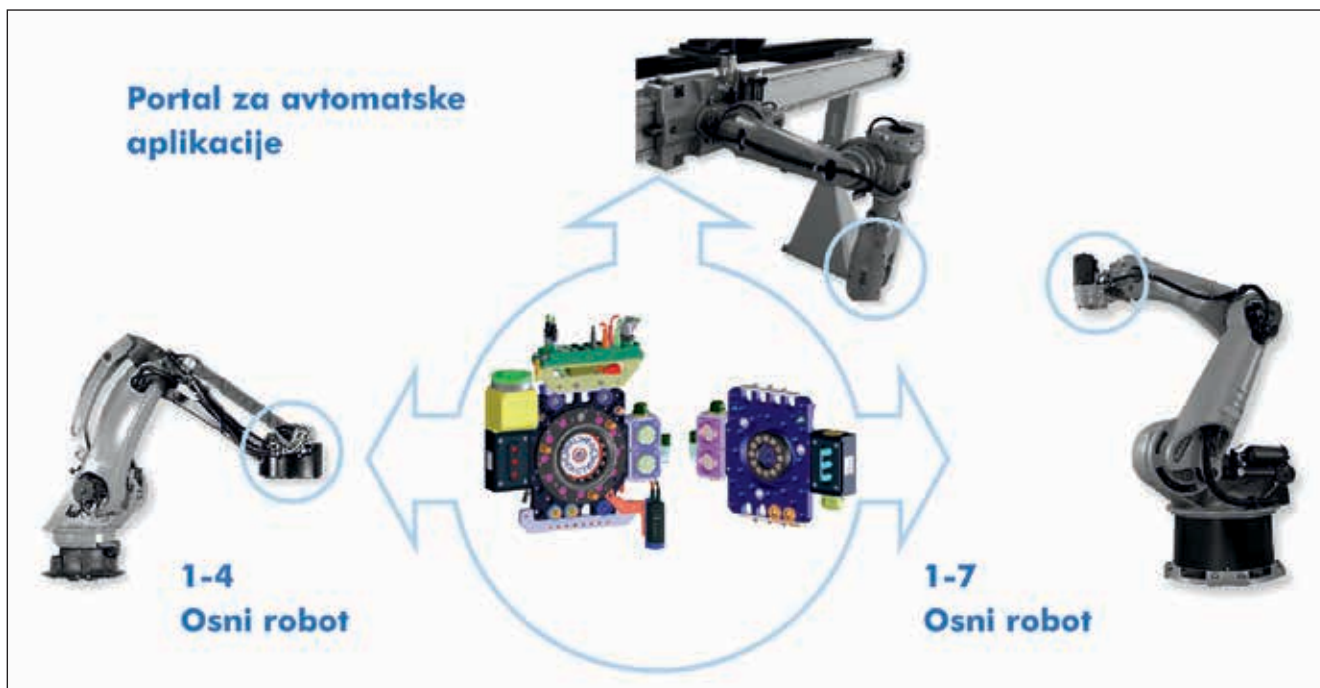
J. Hočevar, T. Čuk: Trenutno redno zaposlujeemo 2 inženirja s tehničnega področja, v zadnjem letu nismo uspeli zaposliti nobenega, bi pa potrebovali profil inženirja strojne, elektro ali metalurške smeri. Želeli bi izkušenega, prodajno usmerjenega tehničnega strokovnjaka z znanjem tujega jezika, vendar se v praksi te

zahteve običajno izključujejo. Prav zato namenjamo precejšen poudarek permanentnemu internemu izobraževanju kadra in na takšen način vzpostavljamo dolgoročno usposobljenost različnih profilov zaposlenih s pridobitvijo ustreznih strokovnih znanj.

Ventil: *Samo slovenski trg je za vsako uspešno podjetje premajhen. To še posebno velja za podjetja, ki proizvajajo tehnični proizvod, in v kriznih časih tudi za storitvene dejavnosti. Kje so vaši trgi in kupci. Ali ste prisotni tudi na tujih trgih?*



Hitrozaporne spojke za različne medije



Izmenjevalec orodij omogoča hitro menjavo orodij in večopravilnost robotov na proizvodnih linijah

J. Hočevar, T. Čuk: Kljub majhnosti ostaja slovenski trg za IPRO ING primaren. S svojimi kupci ohranjamo dolgoročna sodelovanja skozi desetletja. Uspešni smo pri pridobivanju novih kupcev, ki sta jim pomembna strokovnost in znanje, cenijo zanesljivost, kakovost opreme, materialov ter storitev, ki jih nudimo. Kot zaupanja vreden partner smo se izkazali tudi na tržiščih bivših jugoslovanskih republik, v zadnjem času pa smo uspešno izpeljali nekaj pilotskih projektov na avstrijskem tržišču.

Ventil: V današnjem času brez inovacij, patentov in izboljšav dolgoročno ne more preživeti nobeno podjetje. Kako vi vodite to področje in kako motivirate zaposlene?

J. Hočevar, T. Čuk: Naše kupce in poslovne partnerje poskušamo motivirati, da razmišljajo inovativno z uvajanjem novih tehnologij in opreme. Zaposlene pa za izredno pomemben proces inovativnosti skušamo spodbuditi s šolanjem pri dobaviteljih ali drugih institucijah.

Ventil: Izobraževanje je za vsako podjetje izjemno pomembno. Kako imate pri vas to urejeno? Ali se izobražujete tudi v tujini? Kako izobražujete kupce vaših proizvodov?

J. Hočevar, T. Čuk: Omogočamo šolanje kadra z različnih strokovnih področij doma in v tujini, običajno pri naših dobaviteljih. S stalnim vlaganjem v izobraževanje spremljamo najnovejše zahteve proizvodnih procesov, kar se izraža v sodelovanju z našimi partnerji. Naše osnovno vodilo je postati in ostati strateški in sistemski partner v celovitem proizvodnem procesu, v trženju in

svetovanju pri tehnološko-tehničnih zahtevah. S kompleksnim pristopom in obsežnim programom zagotavljamo celovite rešitve našim partnerjem, ki vključujejo tudi izobraževanje naših kupcev. IPRO ING večkrat letno tradicionalno prireja in sodeluje pri različnih strokovnih dogodkih z izobraževalno vsebino v sodelovanju s svojimi dobavitelji opreme ali samostojno. Izvajamo tudi individualna ali



Potrošni materiali za varjenje

skupinska izobraževanja in demonstracije delovanja ter optimalnega upravljanja opreme pri kupcih.

Ventil: Zagotavljanje kakovosti je v vseh dejavnostih močno povezano z različnimi certifikati, atesti, dovoljenji in podobnim. Vrednost vseh teh »papirjev« je v največji meri odvisna od ugleda institucije, ki jih izda. Kako je to rešeno v vašem podjetju? Od katerih institucij ste pridobili določene »papirje«, povezane z zagotavljanjem kakovosti?

J. Hočevar, T. Čuk: Podjetje želimo dvigniti še na višjo kakovostno raven, zato smo trenutno v procesu pridobitve ISO standarda. V našem prodajnem programu tržimo izključno priznane dobavitelje, ki kakovost svojih izdelkov zagotavljajo z vsemi potrebnimi certifikati za prodajo na evropskem tržišču in poslujejo skladno z ISO standardi. Še več: kupcem omogočamo tudi pridobitev specializiranih certifikatov na osnovi njihovih zahtev.

Ventil: Mnogim podjetjem in tudi posameznikom je zelo pogosto odveč uvaja-

nje sistemov za zagotavljanje kakovosti po raznih standardih. Ko so ti uvedeni, se je pogosto zelo težko ravnati po njihovih pravilih. Kako vam to uspeva in kako vam je zaposlene uspelo prepričati, da delujejo v skladu s standardi?

J. Hočevar, T. Čuk: Drži, da je že uvažanje kakovosti po standardih dolgotrajen proces, ki zahteva od vseh sodelujočih precej discipline in napora. Dolgoročno zagotavljanje delovanja visoko zastavljenega sistema kakovosti pa je trajna naloga vodstva podjetja. Izkušnje so pokazale, da je uspeh podjetja bistveno večji, če poslušamo skladno s standardi. Seveda pa morajo pri uvajanju in tudi pri izvajanju standardov kakovosti zavestno in zavzeto sodelovati vsi zaposleni. V celotni vertikalni in horizontalni verigi podjetja ne sme biti šibkega člena.

Ventil: Kako spremljate razvoj na področjih, ki jih zastopate? Ali vas podjetja, ki jih zastopate, vključujejo v razvoj proizvodov ali celo v kakšne razvojne aktivnosti?

J. Hočevar, T. Čuk: Poleg rednega izobraževanja in spremljanja strokovne literature spremljamo razvoj na področjih, ki jih zastopamo tudi direktno pri dobaviteljih, ki nam nudijo ekspertno znanje razvojnih oddelkov predvsem pri svetovanju in pripravi rešitev na ključ, ki jih nudimo svojim kupcem. Sodelovanje z dobavitelji poteka tudi z vključevanjem naših strokovnjakov v razvojne aktivnosti podjetij, predvsem pri projektih avtomatizacije poslovnih procesov, uporabe novih materialov, visoko produktivnih procesov varjenja in spajanja materialov in podobnem.

Ventil: Spoštovani g. Janez Hočevar in spoštovani g. Tomaž Čuk, prav lepa hvala za vašin pristanek za sodelovanje z revijo Ventil. Želimo vam še naprej uspešen razvoj podjetja, uspešno vodenje v osebno zadovoljstvo in v zadovoljstvo vseh vaših zaposlenih.

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

IPRO ING d.o.o.

- Varilna oprema in varilni materiali vodilnega svetovnega proizvajalca **LINCOLN ELECTRIC**
- Varilna oprema proizvajalca **MERKLE** - Nemčija
- Širok izbor dodatnih materialov za varjenje
- Industrijsko odsesovanje in odpraševanje - **NEDERMAN**
- Hitro zaporne spojke za vse aplikacije in različne medije
- Avtomatizacija varjenja
- Implementacija in integracija varilnih sistemov in tehnologij na robotskih aplikacijah

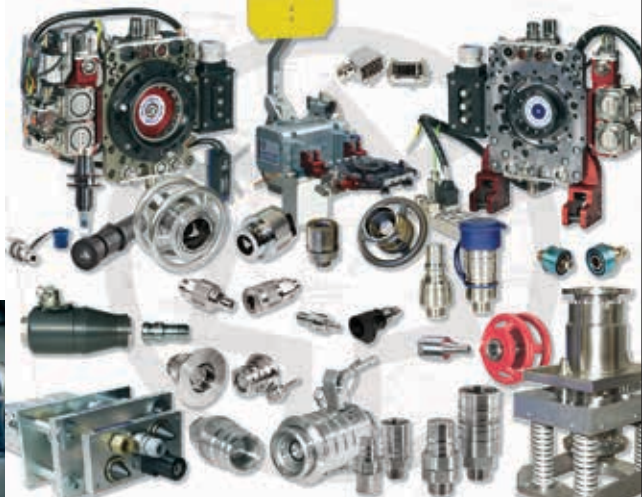
**LINCOLN
ELECTRIC**

Nederman

MERKLE

**walther
präzision**
Quick Coupling Systems

V SODELOVANJU Z NAJBOLJŠIMI



Servis varilne opreme

Pooblaščen zastopnik za Slovenijo:
IPRO ING d.o.o., Tel.: 01/56-11-045, info@ipro.si, www.ipro.si