

# FUCHS – vodilni svetovni proizvajalec maziv

Mazivo je konstrukcijski element, kvalitetno vzdrževanje, manj zastojev, višja produktivnost, daljša življenjska doba, manjše trenje – občutni prihranki energije, ...

O podjetju, proizvodnem programu, viziji in vpetosti v slovenski prostor smo se pogovarjali z direktorjem podjetja Fuchs maziva LSL gospodom Bogdanom Planincem.

**Ventil:** Spoštovani gospod direktor, podjetje Fuchs mazila LSL, d. o. o., je že dolga leta prisotno na slovenskem trgu z mazivi blagovne znamke FUCHS. Prosimo vas, da nam na kratko predstavite matično podjetje in vaše podjetje v Sloveniji.

**B. Planinc:** Podjetje FUCHSPETROLUB AG je mednarodno podjetje, ki proizvaja in trži širok program maziv za industrijo in vozila ter zaseda vodilni položaj med neodvisnimi družbami na svetu.

Podjetje Fuchs je bilo kot podjetje za uvoz in prodajo visokokvalitetnih rafinerijskih proizvodov ustanovljeno že leta 1931 v Mannheimu v Nemčiji, kjer je sedež podjetja Fuchs Petrolub AG še danes. V obdobju po 2. svetovni vojni se je podjetje usmerilo na mednarodni trg, v širitev palete proizvodov in strategijo prilagajanja individualnim potrebam strank. Dotlej družinsko podjetje se je leta 1972 preoblikovalo v delniško družbo. V 90. letih korporacija Fuchs vključuje že 80 podjetij po svetu, hkrati pa opušča oddelke, ki ne sodijo k Fuchsovemu osnovnemu proizvodnemu programu – mazivom.

Izjemno široka in izpopolnjena ponudba Fuchsovih olj in maziv je bila slovenskim kupcem v celoti prvič na voljo leta 1996 z ustanovitvijo podjetja Fuchs maziva LSL, d. o. o., v Slovenski vasi, kjer je sedaj naše skladišče, sedež podjetja pa se je preselil

v Brežice. Skladiščni prostori obsegajo 1000 m<sup>2</sup>, vedno pa imamo na zalogi preko 160 ton blaga. Osnovno vodilo, ki mu sledimo pri našem poslovanju, predstavljajo učinkovita distribucija, hitra dostava, kakovosten servis in zadovoljni kupci.

**Ventil:** Omenili ste, da je FUCHS vodilni proizvajalec maziv. Na katerih področjih?

**B. Planinc:** FUCHS je ponudnik maziv, ki ima v svojem proizvodnem programu rešitve za praktično vse aplikacije, še posebej uspešni pa smo na področju tekočin za obdelavo kovin, antikorozijske zaščite, masti,

specialnih maziv za rudnike, npr. težje vnetljive hidravlične tekočine, in pa na vse bolj aktualnem področju okolju prijaznih, biološko razgradljivih tekočin in maziv. Podjetje Fuchs je opravilo pionirsko delo na področju okolju sprejemljivih maziv, ki po svojih zmogljivostih niso v ničemer zaostajala za klasičnimi. Na žalost pa je povpraševanje kljub vse večjemu zavedanju glede ohranjanja okolja še vedno pod pričakovano. Upamo, da se bo to v prihodnosti spremenilo!

**Ventil:** Konkurenca ponudnikov je na področju maziv dokaj velika. Bi lahko na kratko omenili vašo vizijo in pred-



Podjetje FUCHS PETROLUB AG in FUCHS Europe Schmierstoffe GmbH

nosti, ki vam omogočajo držati korak s konkurenco oz. biti pred njo?

**B. Planinc:** Naše največje prednosti so vsekakor širok prodajni program, visokokakovostni izdelki po konkurenčni ceni, ažurna dobava in strokovna podpora. Zaradi globalne prisotnosti smo našim strankam dosegljivi vedno in povsod.

Zelo velik poudarek dajemo razvoju vrhunskih izdelkov. Naš cilj je biti vodilni v tehnologiji. Zato FUCHS ni brez razloga najpomembnejši proizvajalec maziv za prvo vgradnjo v nemški avtomobilski industriji. Tako je FUCHS dobitnik laskavega priznanja avtomobilskega koncerna DaimlerChrysler: dobavitelj Top-10. Podjetje vlaga velik del svojih prihodkov v razvoj izdelkov in tehnologij. Zavedamo se, da so raziskave in razvoj ključ do uspeha. Da podjetje izpolnjuje standarde DIN EN ISO 9001:2000, ISO/TS 16949:2002 in DIN EN ISO 14001, je tako samoumevno.

**Ventil:** Omenili ste obsežen proizvodni program. Ali ga lahko na kratko predstavite?

**B. Planinc:** Naš prodajni program v osnovi delimo na dve področji, in sicer maziva za vozila, ki v Sloveniji predstavljajo 30 % naše skupne prodaje, ter industrijski proizvodi – 70 %.

Naš program za vozila vsebuje široko paleto izdelkov, ki izpolnjujejo mednarodno priznane standarde ter standarde, ki jih predpišejo posamezni proizvajalci vozil.

Če se osredotočim na industrijska maziva, so ta v osnovi razdeljena na naslednje skupine:

- RENOLIN (hidravlična olja in olja za prenosnike),
- ECOCOOL ECOCUT (tekočine za obdelavo kovin),
- ANTICORIT (korozijska zaščita),
- RENOFORM (sredstva za preoblikovanje),
- RENOCLEAN (čistila),
- RENOLIT (masti),
- GERALYN (izdelki za prehrabeno industrijo).



Del široke palete proizvodov blagovne znamke FUCHS

Veliko blaga iz naštetih skupin je na slovenskem trgu mogoče dobiti iz redne zaloge, odločilno vlogo pri določanju artiklov pa vsekakor predstavljata povpraševanje in specifičnost trga.

Poleg navedenih glavnih skupin izdelkov pa obsega proizvodni program skupine Fuchs še številne specialne izdelke za posebne namene. Globalno je v proizvodni mreži podjetja Fuchs na voljo preko 10.000 izdelkov, ki jih dobavljamo več kot 100.000 strankam po svetu.

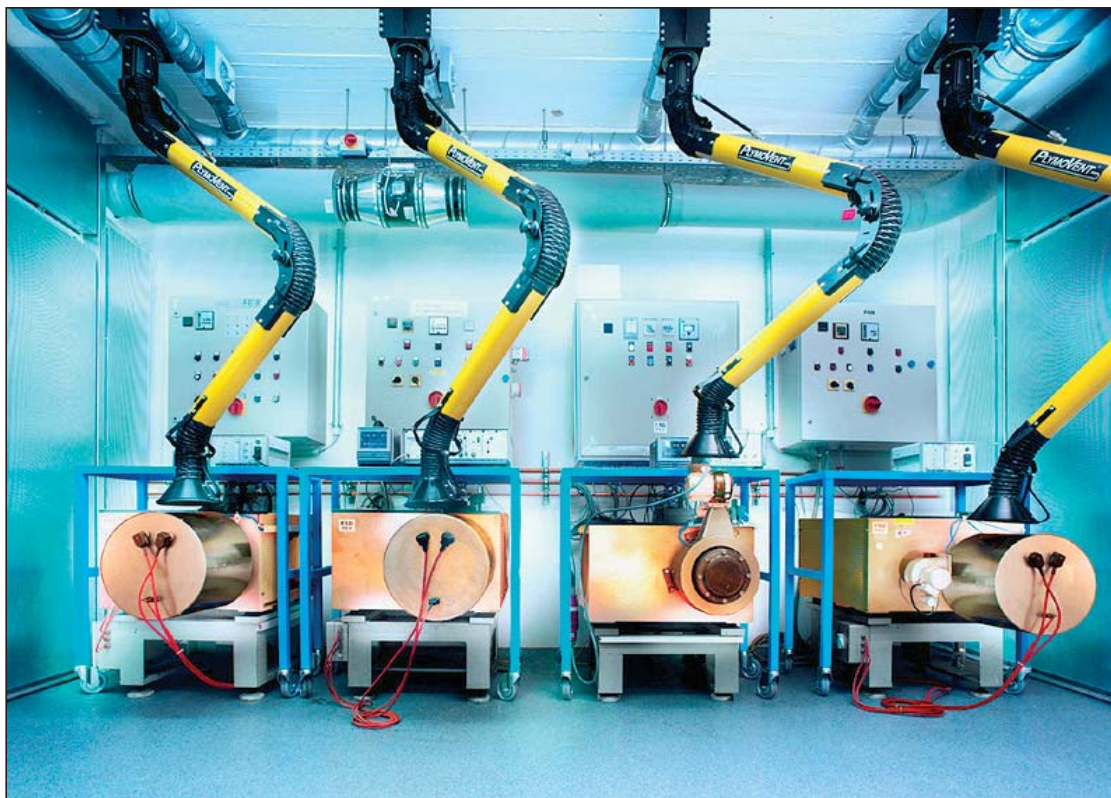
**Ventil:** Bi lahko našim bralcem omenili nekaj najpomembnejših novosti na tržišču.

**B. Planinc:** Razvoj in raziskave so ključnega pomena za naš sedanji uspeh in tudi v prihodnosti, zato naši razvojni oddelki nepretrgoma razvijajo in preizkušajo nove izdelke. Med zadnjimi dosežki bi omenil nove hladilno-mazalne tekočine, ki so koži prijazne in ne povzročajo alergij in draženja. Sredstva za preoblikovanje v prihodnosti ne bodo smela več vsebovati klora, težkih kovin ter nevarnih hlapljivih snovi. Naši novi izdelki že ustrezajo tem zahtevam. Prav tako Fuchs že preizkuša izdelke, ki hkrati služijo kot korozijska zaščita ter sred-

stvo za preoblikovanje pločevine, npr. izdelava avtomobilskih karoserij. Izdelek mora poleg tega omogočiti tudi naknadno spajanje oz. varjenje ter učinkovito pranje pred postopki barvanja. V vsakem vozilu je do 30 različnih aplikacij, v katerih se uporabljajo različne vrste masti. V vsako vozilo je vgrajene do 1,5 kg masti. Kupci pogosto zahtevajo posebne, namensko izdelane rešitve, ki so rezultat obsežnega razvoja in tehničnega znanja, ki ga Fuchs kot eno izmed redkih podjetij tudi ima. Desetletja so se uporabljala samo reduktorska olja, izdelana na osnovi mineralnih olj, vendar pa se vse bolj pojavljajo sintetična olja, ki so v nekaterih sektorjih zaradi svojih lastnosti nepogrešljiva, npr. vetrne turbine, kjer se zahtevajo okolju prijazna, viskozomogljiva olja. Glavne prednosti sintetičnih izdelkov so boljša zaščita pred obrabo, zmanjševanje trenja, nižje delovne temperature, kar posledično pomeni manjše termične in oksidacijske obremenitve. Res je, da so sintetična olja dražja od mineralnih, vendar pa je tudi njihova življenjska doba daljša, podaljšani so intervali menjave, zmanjšajo se stroški vzdrževanja.

**Ventil:** Veliko si prizadevate tudi za promocijo blagovne znamke in izdelkov. Kje vse ste prisotni?





*Utrinek iz laboratorija, oddelka za razvoj in raziskave*

**B. Planinc:** Ker prihaja večji del naših kupcev iz industrije, je tudi promocija blagovne znamke nekoliko drugačna kot pri podjetjih, kjer predstavljajo velik del njihove prodaje izdelki za vozila. Poskušamo najti način, kako se našemu kupcu najbolj približati. Vsekakor so tu na prvem mestu stiki, ki jih vzpostavijo naši prodajni predstavniki, sledijo stiki, vzpostavljeni na različnih strokovnih sejmih (Terotech, Orodjarstvo, Srečanje vzdrževalcev Rogla, Avto in Vzdrževanje, ...). Prav tako oglašujemo v strokovnih revijah, kot je npr. vaša, tudi preko strokovnih člankov, katerih število želimo v prihodnosti še povečati. Ne boste pa našli naših oglasov na zunanjih reklamnih panojih ali televiziji, ker ja takšno oglaševanje preprosto predrago. Vsekakor pa je najboljša promocija zadovoljna stranka.

**Ventil:** Kdo so vaši največji konkurenti na slovenskem trgu?

**B. Planinc:** Konkurenca na trgu je močna in v Sloveniji ni nič drugače kot na ostalih razvitih trgih. Prisotne so vse pomembne blagovne znamke z večino svojega programa in tudi

manjša podjetja, ki se pojavljajo s specialnimi izdelki za posebna področja. Zaradi razdrobljenosti in velikosti so pogoji na Slovenskem trgu nekoliko drugačni. Skupne količine so običajno majhne, število različnih artiklov, ki jih stranke iščejo, pa je visoko. To zahteva vzdrževanje precejšnjih zalog, ki so

razvoju. Trenutna dogajanja na trgu bodo vsekakor nekoliko spremenila razmerja med posameznimi skupinami izdelkov, ne pričakujemo pa kakšnih izjemnih sprememb.

**Ventil:** Se vam recesija kaj pozna (primerjava prodanih količin maziv letos in lani)?

vsekakor finančno breme. Vsak dobavitelj pa seveda poskuša najti na trgu področje, kjer meni, da ima s svojimi izdelki konkurenčno prednost!

**Ventil:** Kakšne načrte imate v prihodnosti?

**B. Planinc:** Tudi načrti za prihodnost predvidevajo, da bo segment industrijskih izdelkov predstavljal večino naše prodaje. Širok prodajni program nam omogoča, da hitro reagiramo na novo nastale potrebe trga oz. sledimo



*Utrinek z razstavnega prostora – srečanje vzdrževalcev na Rogli*



Masti predstavljajo pomemben delež prodaje podjetja Fuchs

**B. Planinc:** Ker dobavljamo del naših izdelkov podjetjem, ki proizvajajo dele za avtomobilsko industrijo, smo tudi mi občutili občuten upad povpraševanja v primerjavi z lanskim letom. Po naših izkušnjah se

je manjše povpraševanje čutilo že v prvi polovici letošnjega leta in ne šele proti koncu leta, ko je dogajanje na globalnem trgu tudi precej bolj podprto s strani medijev.

**Ventil:** Kakšna je prihodnost proizvajalcev maziv v Evropi glede na globalizacijo in zmanjševanje porabe maziv v razvitih državah?

**B. Planinc:** Zahodna Evropa je dozorel trg, ni več prostora za izrazito rast. Nasprotno je v Vzhodni Evropi še dovolj prostora za razvoj. Globalizacija predstavlja za Fuchs kot skupino prednost, saj je podjetje manj dovzetno za nihanja, ki jih povzročijo dogajanja v eni regiji. Npr: 2004, 2005 zelo dobri rezultati ZDA, 2006, 2007 Evropa, Azija pa je regija v konstantnem vzponu!

Slovenski trg je po mojem mnenju zelo razvit, zato bo konkurenčni boj v prihodnosti trd.

*Gospod direktor, v imenu bralcev revije Ventil se vam najlepše zahvaljujemo za pogovor in vam želimo veliko poslovnih uspehov.*

*Dr. Darko Lovrec*

Zavarujte  
svoje dragulje\*



\*zato na svojih strojih in opremi uporabljajte le najboljša maziva.

