

USPEŠNO INOVATIVNO IN IZVOZNO SLOVENSKO PODJETJE **KOVIS**

Janez Tušek

Slovenska industrija je resnično izjemno kakovostna, razvojna, inovativna in konkurenčna najbolj razvitim državam. Večina teh uspehov je bila dosežena v zadnjih dveh desetletjih. Vedno znova sem presenečen, ko spoznam novo podjetje, nastalo z razvojem in inovativnostjo lastnih zaposlenih in seveda inovativnih lastnikov. Zelo smo srečni, da imamo zelo veliko podjetnikov, ki jim je podjetništvo veselje, hobi in način življenja. Eno takšnih podjetij je tudi Kovic, d. o. o., iz Brezine pri Brežicah. Izjemno sem vesel, da ga lahko predstavimo našim bralcem.

Spoštovani gospod Alen Šinko, direktor podjetja Kovic, d. o. o., prosim vas, da za bralce revije VENTIL odgovorite na nekaj vprašanj, da bolje spoznamo vaše zelo uspešno podjetje, dejavnost, poslanstvo in pomen vašega podjetja v lokalnem, slovenskem in globalnem prostoru.



Kovic – upravno, proizvodna stavba

Ventil: Prosim, da na kratko predstavite vaše podjetje, njegovo zgodovino, ustanovitelje, dejavnost, število zaposlenih, vaše trge, kupce in podobno. Katera tuja podjetja zastopate in katerim podjetjem oziroma dejavnostim so vaši proizvodi namenjeni?

Alen Šinko: Kovic je mednarodno inovativno podjetje s sedežem v Brežicah, ki proizvaja visoko kakovostne proizvode za železniška vozila. Posebej se je podjetje mednarodno uveljavilo s proizvodnjo zavornih diskov za vse vrste železniških vozil: od lokomotiv, tramvajev, metrojev pa vse do hitrih

vlakov. Poleg zavornih diskov je Kovic tudi največji proizvajalec ležajnih ohišij v Evropi.

Strokovnost, izjemno široko obvladovanje obdelave in livarstva, dolgoletne izkušnje, inovativni pristop, uporaba sodobnih tehnologij in opreme nam omogočajo, da svojim naročnikom zagotovimo zelo zahtevne tehnološke rešitve, fleksibilnost in visoko kakovost ter kratke dobavne roke, ki so hkrati tudi naše glavne konkurenčne prednosti.

Razvoj in inovativnost narekujeta podjetju tempo in odpirata vedno nove poslovne priložnosti, zato

podjetje deluje v skladu s sloganom – dobre ideje ustvarjajo prihodnost.

96 % prihodkov ustvarimo s prodajo na tujih trgih. Svoje izdelke prodajamo v 32 državah sveta. Najbolj pomembna je še vedno Evropa, in sicer Nemčija, Poljska, Slovaška, Češka, Francija, Madžarska, Velika Britanija, Italija, Slovenija. 20 % celotne prodaje predstavlja prodaja na trgih zunaj EU. Prisotni smo na azijskem in ameriškem trgu.

Smo strateški dobavitelj svetovno znanim proizvajalcem železniških vozil, kot so Bombardier, Siemens, Vossloh. Že vrsto let smo strateški dobavitelj zavornih diskov za nemške železnice – Deutsche Bahn AG. Poleg nemških kupcev naše proizvode med drugim uporabljajo SNCF, ÖBB, Nedtrain, Alstom, Nedrtain, Škoda in številni drugi.

Zdaj celotna skupina šteje okoli 450 zaposlenih.

Začetki Kovisa segajo v leto 1976, ko je ustanovitelj Anton Pangrčič pričel samostojno podjetniško pot. Podjetje KOVIS se je skozi zgodovino razvoja srečevalo s številnimi izzivi, pred katere ga je postavljalo poslovno okolje. To so bile potrebe po dinamičnem razvoju, spreminjanju poslovnega modela, nenehnim vlaganjem v razvoj, da bi zadržali mednarodno konkurenčno prednost.

Ventil: Po nekaterih informacijah ste skoraj vse desetletje razvijali vaš glavni produkt, to je diske za zavore vlakovnih kompozicij, da ste v celoti zadovoljili zahtevam nemškega trga. Ali lahko o tem poveste kaj več?

Alen Šinko: Ustanovitelj podjetja Kovic je prvi zavorni disk za vlak izdelal leta 1982. Leta 1984 je bil testiran prvi disk v Mindenu, leta 1986 pa je DB odobril 2 tipa zavornih diskov. Anton Pangrčič se je izdelave zavornega diska za vlake lotil po naključju,



Kovic livarna – talilnica

kot profesionalni izziv, in naredil prototip – drugačnega od obstoječih patentiranih izdelkov nemškega izdelovalca. Po testiranju na inštitutu v Nemčiji se je izkazalo, da je Kovicov disk vzdržljivejši od tedenjih. Pri uporabi se je manj segreval in bil kar za osem kilogramov lažji. Prav segrevanje je najpomembnejši varnostni dejavnik, kajti pri zaviranju vlaka diski lahko začnejo žareti in dobesedno zgorijo.

Prvi večji posel je bil sklenjen leta 1990 z enim od hrvaških železniških podjetij.

Ventil: Dejavnost vašega podjetja bi lahko razvrstili v področje livarstva, mehanske obdelave in varjenja. Prosim vas, pojasnite, katera področja so najpomembnejša.

Alen Šinko: Dejavnostim znotraj podjetja lahko dodamo še dejavnost barvanja in zaščite ter logistične storitve. Vse dejavnosti znotraj podjetja so zelo



Strojni park



Barvanje proizvoda



Ohišje menjalnika

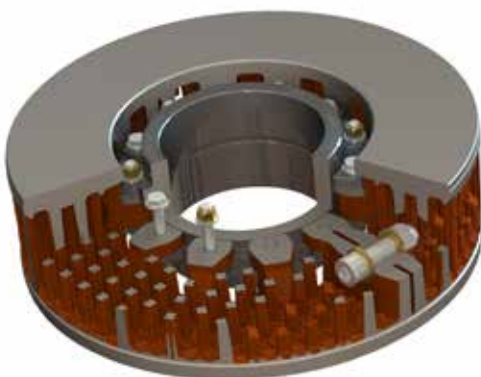
prepletene med seboj in odvisne druga od druge. Vsekakor pa je področje livarstva in mehanske obdelave najpomembnejše, ker imamo prav na teh dveh področjih največ znanja in izkušenj.

Ventil: Vaša proizvodnja ni serijska, kot bi mogoče kdo na prvi pogled razmišljal, ampak je skoraj unikatna. To od sodelavcev zahteve še več znanja, še več prilagajanja in še večjo doslednost pri delu. Kako izobražujete in kako motivirate zaposlene za tako zahtevno proizvodnjo?

Alen Šinko: Zadovoljstvo, zdravje in nenehni razvoj naših zaposlenih je ključ za zadovoljne in uspešne zaposlene. Skupaj gradimo medsebojno zaupanje, spoštovanje in timsko delo, nenehno učenje ter odgovorno in učinkovito delo. Številne nagrade in priznanja so dokaz, ki ga cenimo.

Veliko vlagamo v kakovost in zdravo življenje zaposlenih. Spodbujamo jih k vključevanju v različne športne dejavnosti, promoviramo zdravo življenje, delovna mesta pa so opremljena s sodobno, zdravju prijazno opremo.

V skupini Kovis veliko pozornosti posvečamo internemu in eksternemu izobraževanju. Neprestano si prizadevamo izboljševati izobrazbeno strukturo zaposlenih, saj svojo konkurenčno prednost gradimo



Deljeni zavorni disk za tovarne vagonce – Futura disk

tudi na njihovi kompetentnosti. Zavedamo se, da so za uspešno delo potrebna znanja z več področij in uporaba najnovejših tehnologij.

Ventil: Živimo v zelo intenzivnih časih, v gospodarski konjunkturi. Trgi so zelo zahtevni. Povpraševanje se povečuje skoraj na vseh področjih. Ali to velja tudi za vaše produkte? Kako vi zadovoljujete zahteve trgov?

Alen Šinko: Sodobna tehnologija, inovativni pristopi, strokovnost in fleksibilnost nam omogočajo, da lahko kupcem ponudimo kakovostni izdelek po njihovi meri v zelo kratkem času, kar so hkrati tudi naše glavne konkurenčne prednosti. Z lastnim znanjem letno razvijemo do 30 novih izdelkov. Ena naših največjih konkurenčnih prednosti je fleksibilnost pri izdelkih, delanih po željah stranke (custom design). Od prejetega naročila do izdelanih kosov FAI potrebujemo 3–5 mesecev.

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 ste na tem področju uspešni in kaj vi menite o takšnem načinu sofinanciranja raziskovalno-razvojnega dela? Oziroma, kaj na splošno menite o državnih subvencijah podjetjem?



Ležajno ohišje za tovarne vagonce

Alen Šinko: Podjetje Kovis pozitivno pozdravlja subvencije, tako evropske kot državne, ki so v večini sofinancirane iz skupne blagajne EU. Menimo celo, da jih zaradi prevelike birokracije črpamo celo premalo.

Podjetje Kovis ima za razvoj novih izdelkov zagotovljena potrebna finančna sredstva in tako razvoj ni odvisen od subvencij. Če se prijavimo na razpis in je razvojni projekt odobren, je subvencioniranje vsekakor dobrodošlo.

Opažamo, da se podjetja srečujejo s težavami, če se lotevajo razvojnih projektov le s financiranjem

Kje smo prisotni



Najpomembnejši so tuji trgi

preko subvencij, ker te za uspešen razvoj pogosto niso dovolj. V vsakem primeru za vsakim subvencioniranjem stoji komisija, ki redno spremlja rezultate projektov ter ukrepa skladno s pogodbenimi obveznostmi.

Kovis je skupaj s konzorcijskimi partnerji konec februarja 2018 uspešno zaključil razvojni projekt FUTURA, ki ga je sofinancirala EU. V okviru tega projekta smo razvili svetovno novost na področju tovornega železniškega prometa. Glede na obsežnost in številčnost naših razvojnih projektov smo se v letošnjem letu prijavili že na dva nova projekta, prijava na tretjega pa ravno poteka.

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

Alen Šinko: Podjetje Kovis že vrsto let sodeluje s številnimi univerzami, tako doma kot v Evropi. Sodelujemo z Visoko šolo za tehnologije in sisteme Novo mesto, Univerzo v Ljubljani, z Univerzo v Žilini na Slovaškem.

Ventil: V vašem podjetju so zaposleni predvsem strokovnjaki s tehničnega področja. Ali v tem času zaposlujete in kakšne kadre glede na smer in stopnjo izobrazbe potrebujete oziroma jih želite zaposliti?

Alen Šinko: Glede na obseg dela in konstantno rast ves čas iščemo dober kader, predvsem s področja strojništva, tako tehnike kot visoko izobražen kader.

Ventil: Samo slovenski trg je za vsako uspešno podjetje premajhen. To še posebno velja za podjetja, ki tržijo tehnični proizvod. Kje so vaši trgi in kupci? Kako osvajate trge v tujini?

Alen Šinko: Na slovenskem trgu dosežemo zgolj 4 % celotne prodaje, saj je slovenski trg za naše izdelke zelo omejen. Največji slovenski kupec so Slovenske železnice.

Kot smo že omenili, kar 96 % celotne prodaje izvozimo na tuje trge, od tega 20 % na trge zunaj EU. Najpomembnejši trg ostaja Nemčija, kjer smo strateški dobavitelj svetovno znanim proizvajalcem železniških vozil, kot so Bombardier, Siemens, Vossloh. Seveda je ena naših najpomembnejših referenc na nemškem trgu, da smo že več kot desetletje strateški dobavitelj zavornih diskov za nemške železnice - Deutsche Bahn AG. Nemške železnice so prepoznale našo kakovost, strokovnost in fleksibilnost, zato nas uvrščajo v skupino najboljših dobaviteljev Q1. Poleg nemških kupcev naše proizvode med drugim uporabljajo SNCF, ÖBB, Nedtrain, Alstom, Nedrtain, Škoda in drugi.

Ventil: V današnjem času brez inovacij, patentov in izboljšav dolgoročno ne more preživeti skoraj nobeno podjetje. Kako vi vodite to področje, kako motivirate zaposlene in ali delate tudi na področju inovacij in izboljšav pri vas v podjetju in pri strankah?

Alen Šinko: Podjetje Kovis razvija v povprečju 20-40 izdelkov letno (ležajnih ohišij, zavornih diskov), ki so izdelani skladno s standardom UIC. V letu 2016

smo izdelali 132 novih tipov izdelkov. Zelo pomemben je predvsem razvoj novih materialov, načinov vpetja, hlajenja ter same funkcijske izboljšave. Najbolj pomemben dosežek je razvoj novega zavornega diska OZ590/170 QSK, ki je ob vzporednem testu z našim največjim konkurentom dosegel 18 % boljše rezultate, kar pomeni, da smo razvili trenutno najboljši disk na svetu in smo ga tudi patentirali. Nova generacija ležajnih ohišij s 25- in 30-tonsko osno obremenitvijo ter nov tip zavornih diskov za tovorni promet sta glavna aduta za sam razvoj podjetja KOVIS. Poleg omenjenih izdelkov se aktivno vključujemo v razne projekte novogradnje v potniškem prometu. Osvojili smo novo družino izdelkov – nosilcev zavornih oblog za tovorni promet. Številne prejete nagrade pričajo o uspešnosti podjetja.

Ventil: Zagotavljanje kakovosti je v vseh dejavnostih močno povezano z različnimi certifikati, atesti, dovoljenji in podobno. Vrednost vseh teh »papirjev« je v največji meri odvisna od ugleda institucije, ki jih izda. Kako je to rešeno v vašem podjetju? Katere »papirje« imajo vaši proizvodi, ki jih tržite?

Alen Šinko: Kovic ima dolgoletno tradicijo pri zagotavljanju najvišje kakovosti izdelkov in procesov. Te usmeritve dokazujejo tudi certifikati standardov kakovosti in okolja. ISO 9001 smo pridobili že leta 1995.

Certificirani smo pri certifikacijski hiši TÜV SÜD Sava. Pridobljene imamo naslednje certifikate:

- ▶ ISO 9001 – sistem vodenja kakovosti
- ▶ ISO 14001 – okoljski standard
- ▶ ISO/TS 22163:2017 (po starem IRIS)
- ▶ EN 15085-2 – KOVIS Brezina

Zelo pomembna so za naše poslovanje tudi dovoljenja naših kupcev. Našo kakovost, strokovnost in fleksibilnost so prepoznali vsi vodilni proizvajalci železniških vozil v Evropi (Bombardier, Siemens, Alstom, Stadler, Pesa, Škoda ...). Smo tudi eden izmed strateških dobaviteljev vsem železnicam v Evropi (DB, SNCF; ÖBB, Nedtrain, RENFE, CD, SZ, PKP ...), kar potrjujejo pridobljeni certifikati in dovoljenja. Eno od pomembnejših priznanj za našo kakovost in strokovnost je že pred desetletjem pridobljeno priznanje Q1 dobavitelj za Deutsche Bahn.

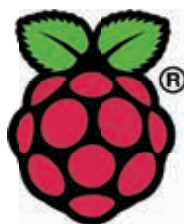
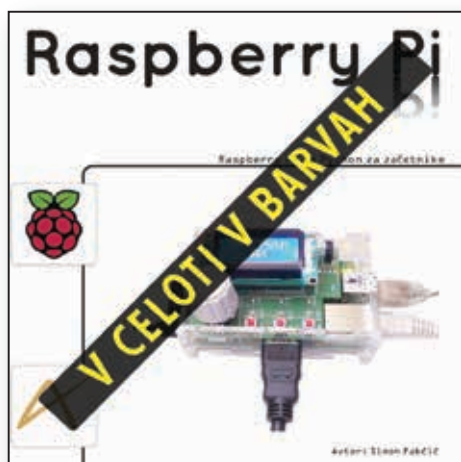
Ventil: Glede na to, da se na svetovnem trgu soočate z močno konkurenco, vas prosim, da pojasnite, kaj so vaše prednosti v primerjavi s konkurenco in mogoče kaj slabosti.

Alen Šinko: Fleksibilnost, visoka kakovost, strokovnost, hiter odziv na kupčeve zahteve ter dolgoročno sodelovanje s partnerji so naše glavne prednosti v primerjavi s konkurenco.

So pa naši največji konkurenti že prisotni skoraj po vsem svetu in se kupci redko odločijo za zamenjavo obstoječega dobavitelja, vse dokler se ne soočijo s težavo, največkrat s fleksibilnostjo, tu pa se zopet ponudi priložnost za nas.

Ventil: Spoštovani direktor, v imenu uredništva revije Ventil se vam najlepše zahvaljujem za vaše odgovore in vam ter vašim sodelavcem želim še veliko uspehov na področju inovacij, poslovnih uspehov in osebnega zadovoljstva pri vašem delu.

Prof. dr. Janez Tušek
Uredništvo revije Ventil
UL, Fakulteta za strojništvo



Raspberry Pi Programirajte s Python programom

<https://svet-el.si>