

Mag. Aleš Bizjak, direktor PoclainHydraulics, d. o. o., Žiri

Janez TUŠEK

Spoštovani direktor mag. Aleš Bizjak, Vaše podjetje praznuje častljivo obletnico. Glede na to, da vaša dejavnost v veliki meri pokriva področje, ki ga v pisni obliki pokriva naša revija Ventil, vas prosim, da nam odgovorite na nekaj vprašanj, da vas naši bralci še bolje spoznajo.

Ventil: Prosim vas, da na kratko opišete zgodovino podjetja, njegovo dejavnost in kako se je dejavnost podjetja spreminjala skozi zgodovino.

Aleš Bizjak: Poclain Hydraulics d.o.o. izhaja iz podjetja Kladivar, ki ga je korporacija Poclain prevzela pred desetimi leti. Podjetje je bilo ustanovljeno kot Splošno remontno podjetje Žiri v letu 1949, tako da imamo že 68-letno tradicijo, ki jo je s svojim delom in izkušnjami soustvarjalo več kot 1300 zaposlenih.

Leta 1964 je pričelo izdelovati elektromagnete za hidravlične ventile, intenzivnejši prodor na trg fluidne tehnike pa se je zgodil v začetku 70-ih let z intenzivnejšim razvojem hidravličnih sestavin ter namenskih hidravličnih blokov in naprav. V 80-ih letih je hidravlika predstavljala že nosilni program podjetja, zaradi strmega naraščanja potreb po hidravličnih sestavinah pa je tudi podjetje hitro rastlo in imelo v letu 1987 rekordnih 328 zaposlenih. Po izgubi jugoslovanskega tržišča se

je Kladivar preusmeril na zahodna evropska tržišča in intenzivno vlagal v tehnološke posodobitve in procese, ki so mu zagotavljali obstoj na zahtevnem tržišču. Leta 2007 ga je prevzela francoska korporacija Poclain (takrat Poclain Hydraulics) in ustanovila kompetenčni center za razvoj, proizvodnjo in trženje hidravličnih ventilov. Sledila so intenzivna vlaganja v razvoj novih proizvodov za najzahtevnejše svetovne kupce, tehnološko opremo in človeške vire.



Poclain Hydraulics d.o.o. danes



Na Sliki: g. Laurent Bataille (drugi z desne), predsednik in izvršni direktor korporacije Poclain, g. Guillaume Bataille (prvi z desne), direktor skupine Poclain, g. predsednik vlade Miro Cerar, mag. Aleš Bizjak, direktor Poclain Hydraulics d.o.o., na levi strani

Ventil: Prosim za kratek opis vaših sedanjih produktov.

Aleš Bizjak: Program ventilov je največji in zajema tri glavne skupine:

- Ventile za hidravlične pogone – transmisije, ki so del systemske ponudbe korporacije Poclain in delujejo skupaj s hidravličnimi motorji in črpalkami Poclain Hydraulics. To so večinoma namenski ventili za zaprte ali odprte tokokroge. Ta skupina je razvojno najbolj intenzivna, njihova najbolj očitna značilnost pa je delovanje pri visokem tlaku, ki lahko doseže tudi 500 barov, in večjih pretokih.
- Ventile za odprte tokokroge. Gre za program kataloških ventilov in namenskih ventilov za odprte tokokroge. Ti ventili se prodajajo samostojno, večinoma neposredno proizvajalcem mobilnih strojev ali preko distributerjev. Lahko pa so tudi pomemben del multifunkcijskih ventilov za hidravlične transmisije.
- Ventile za zavore – gre za posebno skupino ventilov za krmiljenje hidravlično gnanih zavor mobilnih delovnih strojev. Pri teh ventilih je še posebej poudarjena kakovost in zanesljivo delovanje, saj morebitna izguba zaviralne funkcije pomeni zelo nevarno

situacijo. Največ jih prodamo proizvajalcem večjih traktorjev in gradbene mehanizacije.

Druga proizvodna skupina, ki jo razvijamo in proizvajamo v Žireh, so hidravlične naprave oziroma hidra-

vlični sistemi. Te večinoma tržimo na domačem tržišču in se vgrajujejo v industrijske stroje. Usmerjeni smo v zahtevnejše sisteme, ki potrebujejo več inženirskih znanj in so zahtevnejši za izdelavo. Naše glavne prednosti so možnost zasnove in izdelave kompleksnih krmilnih blokov ter montaže in preizkusa večjih in močnejših hidravličnih naprav. Za ilustracijo – najmočnejša izdelana naprava v zadnjih letih je imela 750 kW nazivne moči, največja več kot 10 000 l volumna rezervoarja, najbolj kompleksen krmilni blok pa je za izdelavo zahteval več kot 130 obdelovalnih orodij.

V prihodnjih letih se bomo intenzivneje usmerili na globalno tržišče hidravličnih naprav za industrijske transmisije, saj se korporacija Poclain intenzivno uveljavlja tudi na industrijskem področju.

Smo tudi tehnološki center za zasnovo in izdelavo avtomatskih hidravličnih preizkuševališč za hidravlične sestavine, ki pa jih tržimo



Primer kompleksnega hidravličnega krmilnega bloka



Hidravlična naprava s kombinacijo zaprtih in odprtih tokokrogov

samo za interne potrebe korporacije Poclain. Gre za zahtevne in drage hidravlične stroje, ki zahtevajo zelo dobro poznavanje delovanja preizkušane sestavine in možnosti avtomatskega zaznavanja morebitnih napak.

Ventil: Slovenski trg je verjetno za prodajo vaših proizvodov premajhen. Vpeti ste v mednarodno trgovino. Kolikšen odstotek svoje proizvodnje prodate v Sloveniji in koliko na trgih v drugih državah?

Aleš Bizjak: Naše trženje je globalno, Slovenija je le eno od tržišč. V tujino prodamo več kot 90 % naših proizvodov. Slovenija je vsekakor za nas pomembno tržišče, saj gre za »domače« področje, kjer želimo biti razpoznavni kot vodilno podjetje z vidika kompetenc v hidravliki ter tudi kot vodilni ponudnik proizvodov, ki jih tržimo.

Ventil: Vaš lastnik je iz tujine. V naši državi je veliko ljudi in tudi veliko politikov proti tujim lastnikom. Kako vi gledate na to in kakšne so vaše izkušnje s tujim lastnikom?

Aleš Bizjak: Naše izkušnje so zelo dobre. Poclain je na svojem področju vodilno podjetje na svetu in z njim se nam je odprla priložnost prodora med najzahtevnejše kupce.

Lastnik je veliko vložil v opremo ter tudi v človeške vire, razvoj in znanja, ki nam omogočajo uspeh in obstoj na naših tržiščih.

Bolj kot lastništvo je pomembno, da na lokalni ravni skrbimo razvoj kritičnih znanj in sposobnosti, ki so pogoj za uspešno podjetje in ustvarjanje dodane vrednosti. Tudi kapital, zaslužki in vlaganja praviloma sledijo sposobnosti ustvarjanja dodane vrednosti.

Ventil: Vaša dejavnost in vaši izdelki morajo biti sodobni in konkurenčni drugim domačim in tujim proizvajalcem. Kako skrbite za razvoj in posodabljanje vaših izdelkov?

Aleš Bizjak: V razvoj novih proizvodov in procesov vlagamo 7 % vrednosti prodaje, kar je več kot primerljiva podjetja. Imamo močno razvojno ekipo ter robusten razvojni proces, s katerim zagotavljamo, da novi proizvodi poleg zagotavljanja funkcionalnosti dosegajo zastavljene stroškovne, kakovostne cilje in terminske cilje.

Razvoj delimo na »push«, kjer razvijamo nove funkcionalnosti proizvoda in nove izdelovalne postopke, ter »pull«, kjer snujemo proizvode glede na konkretne zahteve posameznega kupca na podlagi obstoječih osnovnih funkcij in izdelovalnih postopkov. Učinkovito zagotavljanje kupcem prilagojenih proizvodov so ena glavnih konkurenčnih prednosti našega podjetja.

Ventil: Za delovanje vsakega podjetja so pomembni kadri. Za proizvodnjo tehnični kader, za prodajo ekonomisti in za finance finančniki. Kako skrbite za svoje kadre, kako jih motivirate in kako jih pridobivate na trgu. Ali imate štipendiste?

Aleš Bizjak: Štipendiranje je že dalj časa pomembna metoda zagotavljanja novih kadrov. Število štipendistov povečujemo.

Predvsem strokovnjake in vodilni kader iščemo v širšem okolju, kar nekaj imamo tudi tujcev. Pri iskanju, izboru in selekciji pomembnih kadrov veliko sodelujemo s kadrovskimi podjetji. Naši cilji glede kompetenc kadrov so visoki, vendar jih



Najnovejša generacija potnih ventilov se ponaša z majhno maso in minimalno notranjo lekažo



Ventili za zaprte tokokroge delujejo tudi do tlaka 500 barov

za nekatere od njih na našem tržišču delovne sile ni dovolj na voljo, zato jih razvijamo sami ob podpori korporacije. Pri začetnikih, mladih strokovnjakih, se oziramo na njihov potencial. Pomemben motivacijski faktor je možnost razvoja vrhunskih znanj v mednarodnem okolju. Seveda poskrbimo, da smo konkurenčni tudi pri plačah.

Ventil: *Kako je z razvojem. Ali sodelujete s slovenskimi raziskovalnimi inštitucijami? Kako vi gledate na splošno, pri nas v Sloveniji, na sodelovanje med industrijo in javnimi raziskovalnimi ustanovami?*

Aleš Bizjak: Nad pripravljenostjo sodelovanja javnih inštitucij smo pozitivno presenečeni. Posebej lep primer je Fakulteta za strojništvo v Ljubljani. Trenutno je na naši strani, da postavimo bolj dolgoročno strategijo sodelovanja in se ne omejujemo le na priložnostne projekte.

Ventil: *Kompetence inženirja za strojništvo morajo biti v današnjem času zelo široke. Katera znanja naj bi imel inženir strojništva, po vaši oceni, da bi bil najbolj ustrezen vašim potrebam?*

Aleš Bizjak: Inženir strojništva se lahko uveljavi na zelo različnih po-

dročjih. Potrebujemo tako specialiste s poglobljenimi strojniškimi znanji, kot tudi inženirje, ki razumejo širša področja poslovanja podjetja. Posebej bi poudaril, da mora biti univerzitetni izobraževalni sistem sito, skozi katerega pridejo kadri z ustrežno ravni osnovnega znanja in razgledanostjo nad strokovnimi znanji ter predvsem motivacijo in potencialom za nadaljnjo strokovno rast na svojem področju.

Poleg tipičnega strojništva so v našem okolju v splošnem pomembni timsko delo, komuniciranje v mednarodnem okolju (npr. sposobnost predstavitve določene ideje) ter projektno vodenje. Zelo pogrešamo tudi znanja s področja vodenja in dela z ljudmi in to na vseh ravneh. Kljub temu, da so ljudje najbolj pomemben vir vsakega podjetja, se v izobraževalnem sistemu znanju s področja dela z ljudmi žal posveča zelo malo pozornosti.

Kot pomembna specialna znanja zunaj ožjega strojništva pa bi poudaril sisteme zagotavljanja kakovosti, zagotavljanje stalnih izboljšav, industrijsko logistiko ter trženje na medorganizacijskem tržišču. Mehatronike nisem posebej izpostavljaj, saj jo štejem že v ožje strojništvo.

Ventil: *V Sloveniji se zdaj terciarno izobražuje več mladih, kot je to v povprečju v tujih državah. Kako vi gledate na izobraževalni sistem v Sloveniji.*

Aleš Bizjak: Prav je, da je znanje dosegljivo, vendar, kot sem že omenil, mora zagotavljati ustrežno raven kadrov. Od univerzitetno izobraženega strokovnjaka pričakujemo, da bo pomembno prispeval k nadaljnjemu razvoju podjetja. Zelo zanimivo je spoznanje, da se tudi v mednarodnem podjetju dobre kadre zelo hitro opazi.

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

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



Ventil za zavore