

SANDVIK
Coromant



»» Od rude do vetrnih elektrarn

Miran Varga 150 let doživijo in preživijo le najboljša podjetja. Uspešno prilagajanje stalno spreminjajočim se tržnim in poslovnim razmeram ter globalnemu poslovanju odlično uspeva tudi švedski družbi Sandvik. Ta s svojo prilagodljivostjo, tehnično odličnostjo, močnim razvojnim oddelkom in vrhunsko organizacijo tlakuje pot novemu stoletju uspehov.

Sandvik je eno vodilnih visokotehnoloških mednarodnih podjetij na področjih orodij za obdelavo kovin, opreme za rudarsko in gradbeno industrijo, metalurgije (nerjavni materiali, specialne zlitine, obrabno obstojni materiali ...) ter procesnih sistemov. Celotna skupina Sandvik, sicer v 130 državah po svetu, je lani zaposlovala približno 49 000 ljudi, med njimi več kot osem tisoč vrhunskih inženirjev, ki skrbijo za razvoj novih izdelkov, sistemov in storitev. Skupina Sandvik omenjena področja pokriva v okviru petih poslovnih dejavnosti: Sandvik Construction, Sandvik Machining Solutions, Sandvik Materials Technology, Sandvik Mining and Construction in Sandvik Venture.

Sandvik Slovenija je del mednarodnega podjetja Sandvik Coromant in deluje v okviru skupine Sandvik Machining Solutions. Sandvik, d. o. o., Slovenija je v lasti švedskega podjetja SANDVIK FINANCE B.V. Slovenska podružnica je bila ustanovljena leta 1999, danes pa predstavnitvo v Sloveniji posredno in neposredno skrbi tudi za razvoj poslovanja družbe na Hrvaškem ter v Bosni in Hercegovini.

Skupina Sandvik Machining Solutions prav tako zdru-

žuje več podjetij in njihove dejavnosti na svetovni ravni. Je vodilni proizvajalec orodij in orodnih sistemov za tehnološko napredno obdelavo kovin. Osnova za kakovostno proizvodnjo orodij so seveda uporabljeni vrhunski materiali, kot so visokolegirana specialna jekla, karbidna trdina, industrijski diamant, kubični borov nitrid in specialna indu-



strijska keramika.

»Podjetje Sandvik Coromant se je specializiralo v proizvodnji rezalnega orodja za kovinskopredelovalno industrijo, saj ima v svojem programu več kot 30 tisoč različnih proizvodov. Tako podjetje strankam z vsega sveta pomaga pri izboljšanju produktivnosti proizvodnje in splošne konkurenčno-



Simon Kupljen

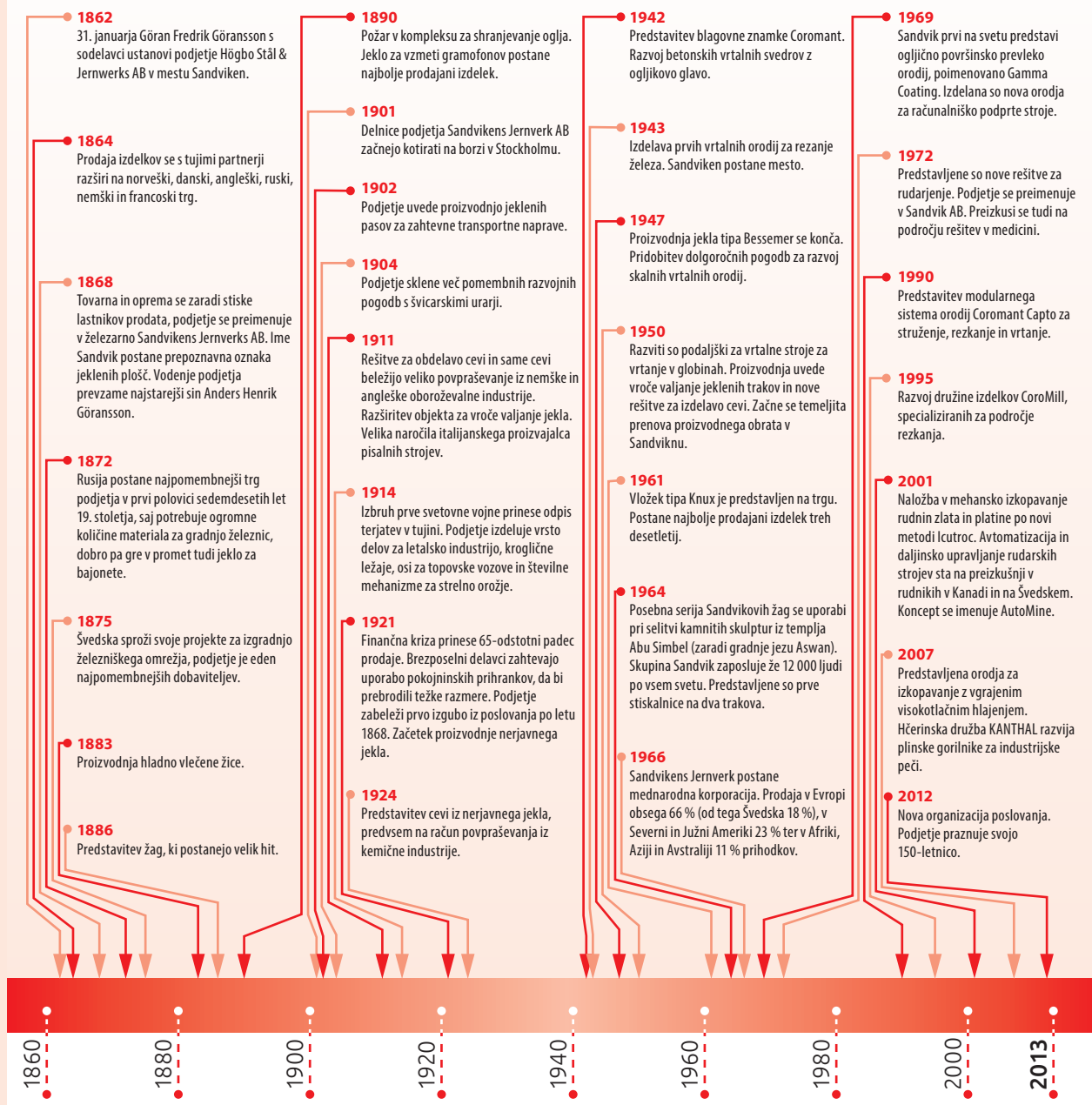
sti,« pravi Simon Kupljen, vodja prodaje družbe Sandvik v regiji Adria, ki vključuje Slovenijo, Hrvaško, Bosno in Hercegovino, Srbijo, Črno goro, Makedonijo, Bolgarijo, Grčijo in Čiper.

Vrhunska logistika, zanesljivost in dolgoročna ekonomičnost so odlike, ki v očeh uporabnikov prinašajo pravo dodano vrednost. Sodobna tehnologija je v vseh fazah nastanka novih izdelkov, od načrtovanja do izdelave. Švedsko podjetje je ob enem zavezano ciljem varovanja okolja, zato svojim strankam ponuja tudi storitve popolne reciklaže izrabljenih rezalnih orodij.

Svojo inovativnost podjetje dokazuje z več kot 8000 aktivnimi patenti ter stalnimi raziskovalnimi in razvojnimi dejavnostmi. Še bolj ponosni pa so Skandinavci na to, da rešitve, ki so jih predstavili v zadnjih petih letih, prispeva-

Sandvik skozi leta

V 150-letni zgodovini je podjetje doživelo ogromno vzponov in tudi kakšen padec. Najpomembnejše med njimi izpostavljam na časovni premici.



jo med 20 in 45 odstotkov vseh prihodkov posameznega področja. Svojevrstno priznanje za dobro delo razvojniki in inženirjev je tudi podatek, da vsak mesec odkrijejo več kršitev svojih patentov v konkurenčnih podjetjih.

Kultura razvoja zaposlenih

Vodstvo podjetja Sandvik se zaveda pomena zagotavljanja ustreznega delovnega okolja, v katerem se vsi zaposleni lahko v skladu s svojimi sposobnostmi enakopravno razvijajo neodvisno od lokacije, jezika ali narodnosti. Sistem, ki je kombinacija notranjega in zunanjega izobraževanja, vzgaja in izpopolnjuje zaposlene, da v okviru delovnih ekip dosegajo zastavljene cilje in na podlagi zaupanja prevzemajo polno odgovornost na posameznem področju. Komunikacija med vsemi subjekti sistema poteka v enotnem informacijskem sistemu, kar omogoča nemoten in razumljiv pretok informacij med vsemi zaposlenimi.



Vzhodno Evropo začeli osvajati pred 25 leti

V devetdesetih letih prejšnjega stoletja je Sandvik svoje mednarodno poslovanje spremenil v globalno. Mreža poslovalnic se je izredno širila, predvsem v želji boljšega zadovoljevanja lokalnih potreb. Takrat je skupina Sandvik prevzela in pod svojim okriljem združila več manjših in velikih družb. Globalnemu poslovanju so se morali zelo hitro prilagoditi distribucija, skladiščno poslovanje in informacijska podpora. Z razvojem poslovanja po vsem svetu se



je zmanjševala tudi pomembnost domačega, švedskega trga, ki danes po količini ustvarjenih prihodkov že zaostaja za ZDA, Kitajsko, Avstralijo in Nemčijo. Kljub temu skupina Sandvik na Švedskem še vedno zaposluje približno petino vseh zaposlenih. Pred približno dvajsetimi leti je Sandvik »odkril« Vzhodno Evropo, saj je v nekaj letih pod svoje okrilje priključil številna podjetja iz Češke, Poljske, Slovaške, Madžarske in Bolgarije. Rusija je imela v Sandviku od nekdaj pomembno vlogo, predvsem s številnimi infrastrukturnimi projekti. Danes vsi evropski trgi skupaj predstavljajo manj kot 40 odstotkov prihodkov, zelo pa se povečuje povpraševanje v Južni Ameriki ter v Indiji in na Kitajskem.



Odločno v prihodnost

Temelje prihodnjega razvoja so v Sandviku z novo strateško usmeritvijo začeli postavljati s selitvijo uprave in ključnih funkcij iz mesta Sandviken v Stockholm, kjer so bili strokovnjaki podjetja še bolj izpostavljeni sodobnim finančnim in gospodarskim tokovom. Leta 2011 je podjetje oblikovalo novo strategijo nastopa na trgu, ki se bolj osredotoča na vse ključne dele poslovanja in na področja, kjer Sandvik presega konkurenčna podjetja. Sandvik svojo prihodnost gradi na treh osnovnih vrednotah, s katerimi podjetje nastopa do svojih zaposlenih, strank, lastnikov in družbe kot celote. Gre za odprtost, poštenost in timsko delo.

Med naložbami prihodnosti je tudi energetika, predvsem obnovljivi viri energije, kjer želi podjetje postati prepoznavno po rešitvah za solarno industrijo in se uveljaviti na področju vetrnih elektram.



Novi CoroDrill®870 Ne le drugačen, izjemen

Svedri z izmenljivo konico so znani že dolgo in niso nič novega. Enako velja tudi za težave, ki jih prinašajo. CoroDrill 870 je drugačen, je nekaj povsem novega – pripadnik nove generacije svedrov z izmenljivo konico.

In v čem je drugačen? Popravili smo spoj med telesom in konico svedra. Dela se popolnoma in varno prilegata drug drugemu, zato vam ni treba skrbeti za natančnost. Menjava konice je mala malica (verjetno bi jo lahko opravili tudi z zavezanimi očmi, čeprav vam tega na priporočamo), da boste lahko maksimalno izkoristili čas stroja.

Pametna zasnova žlebov skupaj z geometrijo skrbi za enostavno odstranjevanje odrezkov.

S ponudbo svedrov smo poskrbeli, da vam bo vedno na voljo optimalna izbira premerov, korakov in dolžin za vašo aplikacijo. Luknje boste tako lahko izdelovali učinkoviteje in bližje vašim zahtevam, da bodo bolj pripravljene za naslednjo operacijo.

Da ne pozabimo: z novo kvaliteto vam konic ne bo treba menjavati tako pogosto.



Poskenirajte kodo in preberite več namigov za izboljšave pri vrtanju lukenj!

SANDVIK
Coromant

INTERVJU: ERWIN STEINHAUSER



Ponosni smo na vsako stranko in opravljene projekt

Miran Varga

Erwin Steinhauser, generalni direktor podjetja Sandvik, d. o. o., je pod okriljem švedske korporacije služboval že v več evropskih državah. Mož z izkušnjami je zato pravi sogovornik, ko beseda nanese na primerjavo domačega gospodarstva s tujino in analizo njegovih posebnosti.

Kako vi gledate na 150-letnico matične družbe?

150 let obstoja je velik mejnik za vsako družbo. Častitljiva obletnica je zgovoren dokaz sposobnosti podjetja Sandvik, saj se družba stalno razvija. Lani je bil Sandvik v raziskavi Thomson Reuters Top 100 Global Innovators izbran tudi med sto najbolj inovativnih podjetij na planetu. Prilagodljivost, inovativnost in hitrost izvedbe so ključne sestavine uspeha družbe, na katerih bo gradila tudi v prihodnje.

Na katere projekte slovenske podružnice družbe Sandvik ste najbolj ponosni?

Težko bi se osredotočil le na en sam projekt, saj smo zadnja leta v Sloveniji nanizali vrsto uspehov in zgledno razvili svoje poslovanje. Delujemo na zelo konkurenčnem trgu, zato sem ponosen na vsako novo stranko in projekt. K temu veliko prispevajo inovativni izdelki in storitve ter delo zaposlenih, ki vse skupaj tudi uresničijo v praksi.

Vodenje podružnice mednarodne korporacije v tuji državi je navadno povezano z več izzivi. S katerimi ste se spoprijeli v Sloveniji?

V svoji karieri sem delal v številnih državah po Evropi, Afriki in v ZDA. Vsaka država ima svoje posebnosti, ki

jih znam zelo ceniti. Poslovanje v Sloveniji je kombinacija nemške učinkovitosti in italijanskega uživanja življenja. To je dobra osnova za gradnjo učinkovitega poslovanja. Dodatno sem ugotovil, da je poslovna hierarhija v Sloveniji relativno ravna, zelo očiten je vaš egalitarizem. Posledično se Sandvikove temeljne vrednote, ki so odprtost, poštenost in ekipni duh, zelo dobro ujamejo z vašo poslovno kulturo.

Po čem se slovenski trg najbolj razlikuje od trgov Jugovzhodne in Zahodne Evrope? Kje vidite največje razlike oziroma podrobnosti?

Drži, poznam tudi poslovanje nekaterih drugih držav v regiji, zato vem, da ima prav vsaka država svoje posebnosti, ko gre za posel. To je še posebno očitno pri komunikaciji in interakciji s strankami, saj se razlikujeta skoraj med vsemi državami. Ugotavljam, da je prvi stik s stranko v Sloveniji osredotočen predvsem na osebo in osebnost, ne na izdelke oziroma storitve, ki jih ponuja. Stranke želijo s tem razumeti, s kom imajo opravka, brez tega ni poslovnih transakcij. Tak začetni klepet je sicer opaziti tudi v zahodnih državah, a je bistveno krajši, ljudje se hitro posvetijo poslovnim temam. Ne razumite me napak, to ni ne dobro ne slabo, je le del poslovne kulture, ki jo je treba sprejeti ob delu v posamezni državi.

Kako se je Sandvik spoprijel z vse težjimi gospodarskimi razmerami v Sloveniji, ki so svoj pečat pustile predvsem v industriji?

Slovenija veliko svojih izdelkov izvozi v Nemčijo in druge evropske države. Industrija se pri tem sooča s trdo cenovno konkurenco, ki gre predvsem na račun manjših stroškov dela v drugih državah. Cene izdelkov stalno padajo, kar še povečuje konkurenčni boj in tržne pritiske, našim strankam pa povzroča številne izzive. Zato je ena naših glavnih prioriteta zadnjih let prav zapiranje vrzeli med produktivnostjo in stroški. Rezultat so preprosto boljše podporne in logistične storitve, ki naredijo našo ponudbo edinstveno.

Imate tudi odgovor na trenutno stanje gospodarstva?

Stanje gospodarstva v Sloveniji ta trenutek ni rožnato, čutiti je veliko napetost. Že z branjem gospodarskih novic in analizo različnih statističnih kazalnikov, objavljenih zadnje tedne in mesece, si posameznik ustvari mnenje. Prihodnost prinaša nove izzive za vse. Podrobno spremljam večino objav, ki se nanašajo na Slovenijo. In ko si niti strokovnjaki niso edini, kaj nas čaka, je moj moto, da moramo biti pripravljeni na vse. Trenutno sem zadovoljen z razvojem poslovanja družbe Sandvik v Sloveniji. Verjamem, da se bo v prihodnje še bolj izpostavila prilagodljivost naše organizacije, ki je sposobna strankam ponuditi izdelke in storitve, pisane na kožo njihovim potrebam.

Kako torej vidite prihodnost slovenske industrije? Kateri so njene največje priložnosti in na katere nevarnosti mora biti pozorna?

Slovenija je razcvet doživela med letoma 2004 in 2007. Hkrati so se takrat zasejali scenariji, ki so pripomogli k današnji nič kaj rožnati situaciji. Z različnih strani slišim, da bo bolečina še večja, saj vlada ni v celoti sprejela prepotrebnih reform, zato danes ni pravih rezultatov. Kot kaže, se Sloveniji čas počasi izteka, zato je prav mogoče, da bo postala šesta država v Evropski uniji, ki bo zaprosila za mednarodno finančno pomoč. Kakšne bodo posledice takega scenarija, težko komentiram. Zato Sandvik raje igra na karto prilagodljivega poslovanja, saj je jasno, da se bomo morali prilagoditi novim razmeram, kakršne koli že bodo.

Kje vidite slovensko podružnico Sandvika čez tri ali pet let?

Sandvik je zelo dinamično podjetje, ki pokriva pet različnih poslovnih področij. Zato ima zelo bogat nabor izdelkov in storitev. Naše lokalno delo bo povezano s priložnostmi, ki jih bo ponujalo slovensko okolje. Sandvik stalno vlagava v razvoj svojih dejavnosti in poslovanja, zato je prav mogoče, da se bomo preizkusili še na enem poslovnem področju. Več podrobnosti o tem žal ne morem izdati. Bo pa v prihodnje Sandvik nedvomno še prepoznavnejše podjetje v slovenskem prostoru.



Three days in the world of automation, robotics, mechatronics and industrial and professional electronics...

29.-31.01.2014

Celje, Slovenia

19.-21.02.2014

Belgrade, Serbia

05.-07..03.2014

Sofia, Bulgaria*



* V sodelovanju z Bulgarreklama / In cooperation with Bulgarreklama



PASSION FOR PERFECTION

