

A professional portrait of a middle-aged man with short, dark hair, smiling slightly. He is wearing a dark blue suit jacket, a white dress shirt, and a blue and white striped tie. The background is a plain, light grey.

**Hoteli so jih kupiti.
Ne glede na ceno.**

Barbara Perko, foto: Barbara Reya

Alen Šinko

KOVIS proizvodna družba d. o. o., Brežice

Alen Šinko je bil prepričan v uspeh Kovisa, ko je spoznal, da jim konkurenca ne more do živega. Njihova bivša konkurenca na Japonskem je zaustavila proizvodnjo zavornih diskov in sedaj kupuje od njih.

Ali bi lahko rekli, da drži, da so slovenski zavorni diski v vlakih po celem svetu?

Resnično izvažamo po celem svetu. Začeli smo v bivši Jugoslaviji, nadaljevali v Evropski uniji in potem še naprej po svetu.

Izdelke izvažate v 34 držav. Na evropskem trgu ste uveljavljeno ime. kateri so trenutno vaši najpomembnejši trgi in kje si želite postati še pomembnejši igralec?

Najbolj pomembna nam je še vedno Evropa, in sicer Nemčija, Poljska, Slovaška, Češka in Francija. Ena od večjih zadev je vstop na ameriški in kanadski trg. Na južnoameriškem trgu smo uspešno prodali v Brazilijo in Venezuelo. Eden od večjih uspehov je tudi direktna prodaja na Japonsko. Naša bivša konkurenca je zaustavila proizvodnjo zavornih diskov in kupuje od nas. Pogoj je bil, da so oni naš zastopnik.

Kako ste prisotni na slovenskem trgu?

Slovenski trg je majhen in tisto, kar delamo, delamo dobro. Sodelujemo s podjetji, kot so Nuklearna elektrarna Krško, Preis Sevnica, Metalna Senovo in Slovenske železnice.

Po letu 2000 je vaše podjetje doživelo pravi razcvet, ki ga gospodarska kriza ni ustavila. Kaj je za vaše podjetje pomenil začetek krize?

Za naše podjetje je bila kriza priložnost. Na trgu smo delovali zelo intenzivno in krizo delno čutili. Naučila nas je, da je treba 30 odstotkov bolj delati, ali pa manj imeti. Trg je v krizi še bolj neorganiziran. Če si fleksi-

bilen dobavitelj na trgu, v katerem je veliko naročil v zadnjih trenutkih, lahko, če si hiter, zmaguješ. Eden od naših adutov je bil ta, da smo trgu ponudili vso tehnično pomoč, od konstrukcije, izdelave, obdelave, odlitka, transporta. Eden od protikriznih ukrepov je bil tudi zaposlovanje v razvoju, logistiki in organizaciji dela. Skrajšali smo dobavne roke, tako je od naročila do prvega prevzema maksimalno tri mesece, medtem ko konkurenca rabi od šest mesecev do enega leta.

Kaj je vaša prednost pred konkurenco?

Smo podjetje, ki zaradi cenejših izdelkov in padca cen same surovine oziroma materialov kot odlitkov nismo selili proizvodnje na Kitajsko. To je zagotovo naša največja prednost - kvaliteta in kratki dobavni roki, vse na enem mestu. Prednost je tudi ta, da ko razvijemo en izdelek, imamo zadaj že pripravljenega drugega.

Slogan vašega podjetja (Good ideas create future – Dobre ideje ustvarjajo prihodnost) se odraža v številu inovacij, ki jih letno razvijete v vašem podjetju. Kako se odločite za patente?

Patentiramo kar nekaj izdelkov, odvisno od tega, kaj smo izumili. Če se odločimo za patent, ga zaščitimo v Evropi. Ko imaš enkrat patent, ga konkurenca raziskuje in mi tako pridobimo dve leti. V tem času pa že razvijemo kaj drugega. Vseh izdelkov ne moremo patentirati, saj trg dobesedno kopira naše izdelke. Nimamo časa za tožarjenje z našo konkurenco, saj želimo vedno biti korak pred njimi. S tem, ko poskušamo realizirati ogromno idej, si gradimo prihodnost.

Na tovrnem programu imamo najboljši disk na svetu.

KOVIS proizvodna družba d. o. o., Brežice

- Šestindevetdeset odstotkov prihodkov ustvarijo na tujih trgih.
- Izvažajo v 34 držav.
- V zadnjih treh letih so povečevali rast prodaje po 9,6 odstotka letno.
- Imajo tri divizije izdelkov: zavorni diski za tovrni in potniški program, ležajna ohišja za tovrni program in vsi ostali izdelki za potniški program.
- Z lastnim znanjem letno razvijajo povprečno 30 novih izdelkov.

Letošnji nagrajenci

V letu 2013 ste v podjetju izdelali več kot 200 novih izdelkov.

Dvesto trideset različnih izdelkov je novih. Od tega je čistih razvojnih izdelkov v Kovisu ena četrtnina. Vse ostalo je razvito skupaj s partnerji, ki smo jim dobavitelji. Izdelek traja dve, tri leta in nato ugasne, tudi zato je ogromno novih izdelkov.

S skoraj vsemi našimi kupci, z izjemo Japonske in Kitajske, govorimo v njihovem jeziku.

Kako je organizirano delo v podjetju?

Nimamo zelo velikih ekip. Želimo, da delajo vsi kot eden in vedno pravimo, da smo nekaj naredili skupaj. V razvoj sta poleg razvojnega oddelka vključena tudi prodajni in logistični oddelki. Vsi smo vključeni v to zgodbo, saj ni enostavno razviti tak izdelek, da je tudi ekonomsko upravičen. Včasih pridem do tega, da delamo predobre izdelke, ampak vztrajamo pri kakovosti.

Kako nadaljevati ta trend?

Ključ do uspeha je kader, ki zna uporabljati moderne programe. V zadnjem času zaposlujejo izredno dober kader z visoko izobrazbo tudi v sami proizvodnji. Kljub temu, da se širimo, naredimo znotraj razvoja manjše ekipe, ki pihajo v en rog. Ključ do vsega je ekipno delo.

Kaj odlikuje vaše zaposlene?

Pošteno, trdo delo in visoka stopnja motivacije. Najbolj je to vidno na sejmih, ko vidite uspeh in s tem zadovoljstvo na zaposlenih, ko vidijo, kaj smo naredili.

Kako jih izobražujete?

Večina zaposlenih svojo pot začne v proizvodnji, da spoznajo izdelke. Tudi prodajnik mora vedeti, kaj prodaja, če želimo ponuditi tehnično pomoč in ne samo ceno ter kar je napisano. K nam pride tudi ogromno dijakov na prakso. Šolstvo se pri nas izboljšuje, kljub temu da vsi tarnamo. Veliko so krivi tudi delodajalci, ker noben ne želi vzeti dijakov na prakso. Mi že skozi praktični pouk odkrijemo potencialne kandidate. Skozi študentsko delo jih še izpilimo in tako že iz šole dobimo resnično dobre sodelavce.

Kako ste zadovoljni s kadrom, ki prihaja s fakultet?

Osebnostno mislim, da je preveč fakultet. Dovolj bi bili dve, a ti bi morali biti najboljši. Tudi starši smo krivi, ker zahtevamo samo visoke in višje izobrazbe. Pri nas je dosti primerov, ko diplomirani inženir dela kot operater na CNC stroju. Ne more vsak takoj delati v razvoju. Ogromno ljudi, ki ima poklicno šolo, ima neverjetno znanje. Pri nas je vodja razvoja strojni tehnik po izobrazbi, a ima toliko znanja, da se marsikateri doktor iz Nemčije ne more primerjati z njim.

Pod vašim vodstvom je bilo izpeljanih več obsežnih investicij. Kakšne investicije še načrtujete?

Moram poudariti, da je zelo pomembno za vsako podjetje, da ima dobrega lastnika. Investicije ne morejo biti izvedene brez podpore lastnika. Z lastnikom neverjetno dobro sodelujeva. Enostavno povedano,



Za nas je bila kriza priložnost. Naučila nas je, da je treba 30 odstotkov bolj delati, ali pa manj imeti.

Mitja Črpič, sodelavec, o Alenu Šinku

»Gremo naprej, prodajmo znanje.«

»Našega direktorja najboljše besede vizionar, moderen, zaupanje in tovariš. Pri njem najbolj cenim, da je samozavesten, vztrajen in natančen. Do potankosti pozna trg in izdelke, ki jih tržimo. Besede, ki jih direktor pogosto izreče so "želim, gremo naprej, to smo že rešili, poslali, prodajmo znanje".«

T. K.

midva rešiva večmilijonski projekt v eni uri, če je prej dobro postavljen. Trenutno gradimo v livarni večji objekt, katerega prva stopnja je razširitev proizvodnje in vnovično povišanje kapacitet livarne. Zdaj odlivamo 1000 ton neto mesečno, želja je po 2000 ton mesečno. To je osnova za širitev na druge trge, saj v tem trenutku nimamo dovolj kapacitet za širjenje.

Kako vidite podjetje čez pet, deset let?

Vidimo rast, v povprečju 10, 15 odstotkov, zdravo rast, ki jo želimo obdržati. Evropa je skorajda osvojena, vendar pa še dosti trga čaka.

Zelo poudarjate stik s kupci. Kako delate na tem?

S skoraj vsemi našimi kupci, z izjemo Japonske in Kitajske, govorimo v njihovem jeziku. Kupca je treba obiskati, ne pa mu samo poslati elektronsko pošto. Pomagamo jim v vsaki situaciji, tudi ko gre slabo. Osebni stik je pri ohranjanju partnerskega odnosa ključen. Za nas je vsak kupec pomemben, ne glede na velikost. Partnerski odnos skušamo obdržati ves ta čas, osebni stik pa je številka ena.

Kdo je vplival na vas in kako?

Začel sem leta 1990 v tem podjetju. Skupaj z lastnikom nas je bilo sedem zaposlenih. Začeli smo v majhni delavnici, kjer sem začutil pozitivno energijo in priložnost po razvoju podjetja in mene osebno. Lastnik je moj stric in me je od samega začetka prepoznal kot kandidata ter mi dal priložnost. Lahko rečem, da je najbolj zaslužen za mojo kariero prav on. Vse izkušnje, ki jih ima v izobilju, je delil z mano, kar počne še danes. Vsako jutro, ko sem tu, se srečujeva ob pol šestih na kavici in se o vsem pogovoriva.

Kaj je bilo najbolj odločilno pri tem, da ste uspeli?

Morate imeti zaupanje vase in malo sreče, predvsem pa je treba trdo delati. Če vi verjamete v nekaj, potem tudi uspete.

Kdaj ste si rekli, uspelo nam bo?

Ko sem spoznal, da imamo bistveno več znanja kot naša konkurenca, giganti, ki so nas dostikrat hoteli kupiti, kjer sploh ni bilo vprašanje cene, in nam metali polena pod noge. Ko sem videl, da imamo bistveno

več znanja, zelo dober kader in boljšo organizacijo dela kot oni, sem bil prepričan, da bomo zmagali.

Kakšen nasvet bi na podlagi današnjih izkušenj dali sami sebi na začetku svoje podjetniške poti?

Mislil, da sem tako dobro izpeljal, da ne bi nič spremenil. Več časa bi si vzel za svoje zdravje.

Kako iščete rešitve za ovire, ki se vam postavljajo na pot?

V naši ekipi imajo vsi določene prednosti in določene slabosti. Skušam izkoristiti prednosti vsakega posameznika. Nikoli se nam ni težko posvetovati drug pri drugemu in najti skupno rešitev. So pa tudi stvari, ki jih moram kot vodja storiti sam.

Kakšen nasvet bi dali podjetniku na začetku poti?

Moraš verjeti v ljudi in izdelke, ki jih delaš. Ne smeš imeti prevelikih pričakovanj v kratkem času. Treba je delati dolgoročno. S trdim delom pa se da marsikaj doseči.

Kakšen nasvet bi dali Sloveniji pri iskanju formule uspeha?

Slovenci ponavadi samo tarnamo. Če gledamo vsa uspešna podjetja, ki jih ni malo, a dostikrat niso v javnosti, potem ni tako slabo. Imamo eno od najlepših držav, smo na geografsko idealnem prostoru. Naša velika prednost je zahodnjaška discipliniranost, pridnost in balkanska iznajdljivost. Dostikrat nam sindikati vodijo državo in politike, kar ni dobro. Definitivno podpiram sindikate, a naj bodo za tisto, kar so, ne da vodijo državo.

Kako si v kratkem času napolnite baterije?

S sprehodom v naravo, kolesarjenjem, plavanjem.

Kdaj ste zadnjič ugasnili telefon?

Ne vem, a si to lahko privoščim, še posebej zadnjih nekaj let. Bistveno smo zmanjšali telefonske pogovore. Delo smo razporedili tako, da tudi, če bi se bilo kateremu kaj zgodilo, ima zamenjavo. Na vseh področjih smo uredili tako, da posameznik pomeni veliko, ne pa vse. gg

Več o nagrajencu



Formula uspeha:

Ko razvijemo en izdelek, imamo zadaj že pripravljenega drugega.

Skušam izkoristiti prednosti vsakega posameznika.

Osebni stik je pri ohranjanju partnerskega odnosa ključen.