

► **TUNNUSTUS:**

20 AASTAGA ON EESTISSE TEKकिनUD



Järgneb Inseneeria
intervjuu Addinol
Eesti juhi Tiina
Suijaga.

MATI FELDMANN,
INSENERIA PEATOIMETAJA

Kas Addinolil on Eestis ka oma tootmisüksus? Mida kohapeal tehakse?

Ei, meil ei ole Eestis tootmist. Esindame Saksa tootjat Ida-Euroopas (Venemaa, Ukraina, Valgevene ja Baltikum), lisaks ka Bulgaarias ja Soomes, Rootsis.

Mismoodi annab Addinol Eesti emafirma toodetele-teenustele lisandväärtust?

Meil on 20 aasta jooksul Eestis kujunenud välja tugev kompetentsikeskus, kust saavad konsultatsioone, koolitusi ja personaalset tuge ja nõustamist meie kliendid nii Eestis kui kõikides teistes riikides, kus tegutseme.

Tänapäeva määrdeained on tähtsaks konstruktsioonelemendiks kaasaegsetes masinates. Õigete määrdeainete kasutamine võib meie kliendile palju kasu tuua – alates kulude kokkuhoiust kuni masinate

Tavapärane õlihindade võrdlus ei anna kliendile tegelikku pilti sellest, millise õliga tal lõppkokkuvõttes kasulikum töötada oleks.



► ADDINOLI IDA-EUROOPA KESKUS RAJATI 2009. A EESTISSE TARTUSSE TÄNU EESTI ÜKSUSE EDUKUSELE. PILDIL ON MAJA 2012. AASTAL



► 2009. AASTAL ADDINOLI IDA-EUROOPA KESKUSE AVAMINE ADDINOLI JUHI G. WILDEGERI POOLT (PILDIL VASAKUL)

tööea pikenemiseni. Määrdeaine omaduste tõestamine on pikk ja töörohke protsess, mida viiakse läbi tihedas koostöös kliendiga ja mis võib kesta aasta või rohkemgi. Tuleb võtta õliproove, saata Saksamaale sõltumatusse õlilaborisse (meie lähiümbruses kahjuks vajaliku kvaliteediga õlilaborit pole), mõõta energiakulu, mõõta õlikulu, hinnata masina tehnilist seisukorda. Ja teha hiljem saadud tulemuste põhjal võrd-

lev analüüs konkurendi tootega.

Seega tavapärane õlihindade võrdlus ei anna kliendile tegelikku pilti sellest, millise õliga tal lõppkokkuvõttes kasulikum töötada oleks, sest õlid oma olemuselt võivad olla väga erinevad.

Addinolil on Eestis kindlasti üksjagu konkurente. Miks peaks tarbija eelistama Addinoli toodet?

TUGEV KOMPETENTSIKESKUS

KOMMENTAAR

Pärisin sakslastelt aru asjatu rahakulutamise kohta

Vaadates tagasi meie 20 aasta tegevusele, võib tulemusena rahul olla. Eestis oleme saavutanud ca 30-protsendise turuosaga liidripositsiooni, välisurgudel astume jõudsalt edasi. Ma arvan, et selle edu aluseks on olnud ühelt poolt Addinoli stabiilne tootekvaliteet, teiselt poolt tugev ja ühtehoidev spetsialistide meeskond.

Kui nüüd mõelda, mida oleks võinud paremini teha, siis ma arvan, et välisurgudel oleksime võinud pärast eelmist majanduskriisi 1998. a kiiremini ja aktiivsemalt tegutsema hakata. Oleksime tänaseks kaugemal. Aga võib-olla oli selline küpsmise aeg millekski ka hea, mõned lollused jäid tegemata.

Kui võrrelda ettevõtte juhtimist aastal 1992 ja nüüd, võib öelda, et see on nagu öö ja päev. Esiteks, kõik olid ju „rohelistes“ – nii riik, juhid kui ka seadusandlus. Küsimusi oli palju, vastuseid vähe. Minul oli küll õnneks eelnev rahvusvahelise suhtlemise kogemus Tallinn-80 olümpiaurjeregati aegadest, kuid firma juhtimisest ei teadnud ma loomulikult midagi. Kõike tuli teha n-ö kõhutundest ja talupojatarkusest.

Meelde on jäänud üks seik minu koostöö algusest Saksamaaga. Nimelt tuli toonane Addinoli juht dr Lang kontrollima, kas nende Eesti filiaali juhataja ikka juhib firmat seadustele vastavalt. Selleks palkas ta rahvusvahelise õigusbüroo kaudu ühe Eesti juristi



TIINA SUIJA,
ADDINOL EESTI JUHT

(praegugi tuntud ühiskonnategelane), kellega koos mind siis kontrollima tuldi.

Õnneks või kahjuks polnud see sakslase poolt palgatud jurist just eriti kursis Eesti seadusandlusega, mis puudutas välisfirma filiaali tegevust. Nii et kui sakslane midagi küsis, vaatas jurist eelnevalt mulle otsa ja kui mina noogutasin, noogutas ka tema, ja vastupidi. Hiljem pidi Eesti filiaal veel kinni maksma selle rahvusvahelise õigusbüroo arve, mis oli kordades suurem kui tollel ajal siinmail tavaks. Muidugi avaldasin sakslastele sellise raharaiskamise kohta oma arvamuse...

Teiseks, infovahetus. Tehnika areng 20 aasta jooksul on olnud meeletu. Kui alustasime, vahetasime infot Saksamaaga teleksi teel (midagi telegrammi sarnast). Selleks tuli tekst eelnevalt paberile kirja panna, viia postkontorisse ja paluda saata tekst Saksamaale. Õnneks ilmusid peagi ka telefaxid, mis lihtsustasid oluliselt infovahetust. Täna-seks on olukord nii, et võime suhelda kogu maailmaga online kas või üksikult palmisaarelt, eelduseks vaid interneti olemasolu.

Kolmandaks, töö. Tööpäevad venisid tihti 12-tunnisteks ja appi tuli võtta vahel ka laupäevad-pühapäevad, puhkus ei tulnud meeldegi. Kuid kuna asi oli uus ja huvitav, siis tegime tööd suure innu ja vaimustusega. Täna-seks on töögraafikud küll paika loksunud, kuid „professionaalsest kretinismist“ ei saa nüüdki vabaks ei puhkuse ajal ega nädala lõpus. See on ka märgiks, et töö pole ennast 20 aastaga veel ammendada suutnud. Juhtusin hiljuti lugema mõtet, et inimesed, kes teevad oma tööd pühendumisega, ei saa kunagi vanaks. Loominguline suhtumine oma töösse pidi muutma eatuks...

Suurim sarnasus, mis meid läbi 20 aasta seob, on kindlasti meie inimesed – tahtmine ennast teostada, midagi ära teha oli meie meeskonnas nii siis kui ka praegu. On suur õnn elada suurte muutuste ajal ja näha oma silmaga ja katsuda oma käega, mis 20 aastaga on ära tehtud. ■

Jah, konkurente muidugi jätkub... Üheks meie tugevuseks ja erisuseks lisaks professionaalsele kompetentsikeskusele on

kindlasti fakt, et me oleme tootja 100-protsendiline tütarettevõte. See on väga tähtis klientide nõustamisel, kui on vaja mingit

abi või infot tootja käest. Meil on võimalik saada vastused emafirmast väga kiiresti, mis on kõik kliendi huvides. Eestis ei ole ▶

- teist määrdeainete firmat, mis funktsioneerib ühtlasi kui emattevõtte esindus ja seda veel kogu Ida-Euroopas.

Meie jaoks pole vähetähtis ka fakt, et omanikud ei ole 20 aasta jooksul kordagi kasumit firmast välja viinud, kõik jääb Eestisse, et toetada firma laienemist ja arengut ka tulevikus. Ma ei tea ühtegi konkurenti, kellel oleks samasugune ärifilosoofia.

Kindlasti veel üks põhjus, miks peaks tarbija eelistama meid, on meie toodete kvaliteet. See ei ole lihtsalt reklaamlause. Kuna määrdeained peavad pidama vastu ka ekstreemsetele töötingimustele, siis paraku on küllalt näiteid sellest, et mõne firma õlid ei pea suurtele koormustele (nt tuulegeneraatorid) või ekstreemsetele töötingimustele (nt töö –30 °C pakasega) lihtsalt vastu. Kindlasti on see üks põhjus, miks kliendid usaldavad meid, sest nad teavad, et nende masinad on turvaliselt õlitatud ja kui on vaja nõuannet, on seda võimalik kohe saada.

Kas masu mõjus tugevalt Addinoli majandustulemustele?

Jah, ikka, ka Addinol sai masu ajal üsna suure tagasilöögi. Meie töövaldkondades langesid käibed ca 20–30%, mõnes tootegrupis isegi kuni 70% (nt ehitus). Kuid kuna mulle isiklikult oli see juba teine suur majanduslangus üle elada, siis tunnistan, et võtsin asja rahulikumalt kui esimese language ajal 1998. a. Ja emafirma tugi oli selja taga tuntav, sest kui Saksamaal langes määrdeainete müük keskmiselt 32%, siis Addinoli müük langes Saksamaal vaid 16%. Selle põhuseks on uued innovaatilised tooted, mille müük masu ajal isegi kasvas.

Mismoodi julgustaksite teie noori valima inseneri erialasid?

Olles ise 20 aastat määrdeainete teemaga tihedalt seotud, võin kinnitada, kui huvitav see ala on. Igavust või üksluisust ei pea kartma ka pikalt sellel alal töötades, sest nii, nagu arenevad masinad, arenevad ka määrdeained. Mida rohkem lisandub inimesele aastaid ja kogemusi, seda väärtuslikumaks ta firma jaoks muutub. Seega võib noor inimene, kellel on inseneriharidus, leida pikaajalist ja turvalist tööd huvitaval erialal. ■

OMAAEGSED SIDEVAHENDID

Telex aastast 1992

Saatke palun tlx. Saksamaale
nr. 471331

13. 10. 92. TLX. NR. 2/209

ATTN: HR. RÜHLMANN
BETR: Zahlung für die
erste Lieferung

Sparkasse München be-
stätigt, dass die Geld-
überweisung an ADDINOL
haben sie am 12. Okt. 92
von ERA-Bank Konto
gemacht. Fax nach ADDINOL
sei nicht durchgegangen.
MFG
T. Suija

TELEKS AASTAST 1992: ADDINOLILE SAKSAMAA-
LE ESIMISE ÕLIKOORMA EEST RAHA ÜLEKANDMI-
SE KOHTA



SAKSAMAAL LEUNAS ASUV UUENDATUD
ADDINOLI TEHAS