

TIINA SUIJA –

VEERAND SAJANDIT ADDINOLI
IDA-EUROOPA JUHINA



Addinoli Ida-Euroopa haru juhtiv Tiina Suija ei kahetse aastate eest pedagoogiametis tehtud kannapöördet ja määrdeõlide maailma sukeldumist, kuna pidevalt arenev valdkond pakub väljakutseid täna, homme, ülehomme.

Olete Saksa firma Addinol Lube Oil OÜ Ida-Euroopa haru juhtinud 25 aastat. Kas määrimine ja õlitamine kui valdkond on läbinisti selge või jagub ikka ka avastamisrõõmu?

Võiks öelda, et nii ja naa. Määrimine ja õlitamine on nii suur valdkond, et seda lõpuni selgeks ei saa vist kunagi. Sest kui mõtlema hakata, siis sisuliselt kõik, mis liigub, see kulub ja määrdeaineid läheb vaja kõikides tööstus- ja tootmisharudes, samuti kodumajapidamises, kõikides liikurmasinates, jne. Lisaks kõik need valdkonnad uuenevad ja sellega seoses muutuvad ka nõuded määrdeainetele, seega õppimisprotsess on pidev ja lõppu ei näe.

Milline on Teie hariduslik taust ehk et kuidas Addinoli üldse sattusite?

Hariduslik taust on mul hoopis pedagoogiline ja filoloogiline, seega kaugel tehnikast ja määrdeajandusest. Aga nagu ikka elus saavad juhused tihti määravaks, nii ka minu puhul – töötades 1990. aastate alguses Vambola Kolbakovi juhitud aktsiaseltsis IMBI, oli minu ülesandeks välissuhtlus ja nii need esimesed kontaktid Addinoliga aastal 1991 tekkisid.

Ülikooli ajal aastatel 1979 ja 1980 oli mul võimalus kuuluda olümpia purjeregati (Moskva OM-i purjeregatt toimus 1980 Tallinnas) korraldusmeeskonda ja sellest ajast jäi paljudeks aastateks koos käima seltskond, kelle vedada olid kõik suuremad suvised rahvusvahelised üritused Tallinnas. See oli mulle kui noorele inimesele väga heaks elukooliks ja ma sain aru, kui väga mulle just sellist suhtlemis- ja organiseerimistööd teha meeldib. Minu unistus oli leida endale selline töökoht ka pärast ülikooli lõpetamist. Täna näen, et olen need 25 aastat teinud just sellist tööd, millest toona unistasin.

Olete olnud valdkonnaga pikalt seotud. Milliseid arenguid on toimunud? Milline on innovatsioon õlide ja määrde puhul? Kas saab ka mingeid trende välja tuua?

Ma arvan, et nagu igas teiseski valdkonnas, on 25 aastaga toimunud erakordselt suured muutused ja muidugi jätkuvad need samamoodi ka tulevikus. Sellepärast ongi see töö väga huvitav ja pakub väljakutseid nii täna, homme kui ka ülehomme. Trende ja suundi on nii palju, et neid eraldi üles lugedes läheks pikale.

Male maailmameister Garri Kasparov on öelnud: „Eristu või sure!“ Võin kinnitada, et see kehtib ka äris. Et olla edukas, pead eristuma konkurentidest, pead olema parim kõiges, mida teed: parim toode, parim kliendihaldur, parima teenuse osutaja, parim tehniline nõustaja, parim kauba tarnija. Kui üks lüli selles ahelas on nõrk, ei saa firma pikalt edukalt eksisteerida.

Meie emafirmas Saksamaal vahetus juhtkond ca 20 aastat tagasi ja sellest ajast peale on üks ja ainus eesmärk: kvaliteet, kvaliteet ja veelkord kvaliteet. Juhtkond ei pane uute innovaatiliste määrdeainete väljatöötamisel arendusosakonnale ette mingeid piire, on ainult üks tingimus: toode peab olem kõige innovatiivsem, kõige parem tarbija jaoks. Uus toode peab aitama kokku hoida kliendi raha, aega ja muid kulusid.

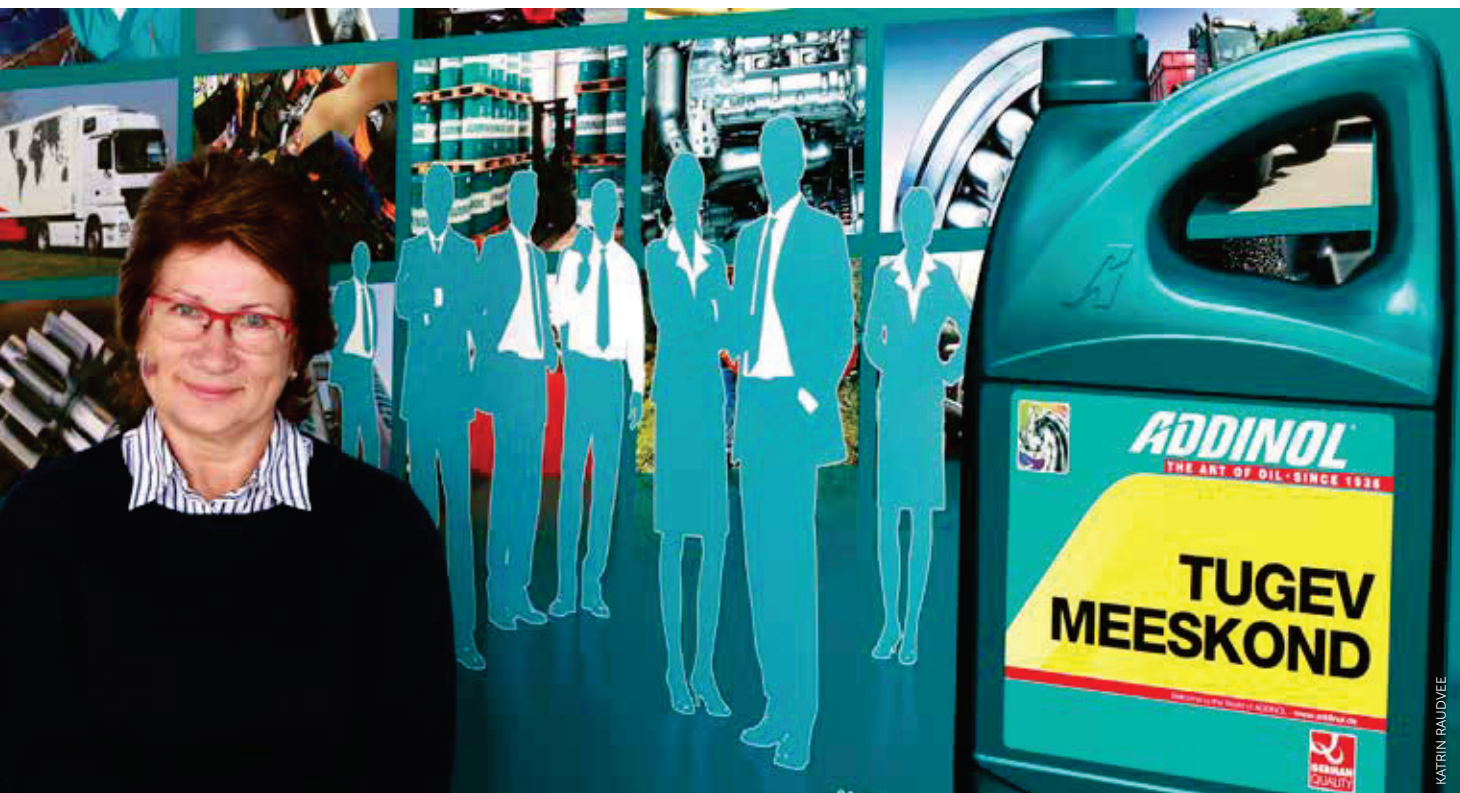
Miks kvaliteetne määrdeaine on tähtis ja miks on õlil ja õlil vahe sees? Kust üldse tuleb sarnase valdkonna toodete erinevus?

Üsna üldlevinud on arvamus, et ega neil õlidel suuri erinevusi olegi. Jah, tõsi ta on, et kui osta madalama kvaliteediga määrdeaine, siis peab ikka midagi väga valesti olema, et masin kohe puruneks. Muidugi esineb ka

selliseid juhtumeid, kuid tavaliselt toimub kulumine mootoris või masinaosades ikka tasapisi, viies lõpuks masinaosa purunemiseni või rikkeni. Uute varuosade ja remonditööde maksumus võib ulatuda tuhandetesse ja kümnetesse tuhandetesse eurodesse. Kõike seda oleks saanud aga kvaliteetse määrdeainega kas vältida või oluliselt masinaosade vananemist edasi lükata.

Määrdeainete kvaliteedi erinevused saavad alguse kindlasti juba iga määrdeainete tootja eesmärkidest ja strateegiast. Kui eesmärgiks on võetud ainult hind, siis tuleb tahes või tahtmata teha mõõndusi kvaliteedis ehk siis „keedetakse kokku veidi lahjem supp“. Samas kui rääkida mootoriõlidest, siis see maailm on üsna reguleeritud, on igasugused standardid ja nõuded, millele õli peab vastama. Ja kui tahtakse võimalikult väheste kuludega toota, siis tehakse valmis õli, mis vastab täpisele nõuetele. Hoopis teine teema on, kui õli mitte ainult ei vasta nendele nõuetele, vaid ka ületab neid nõudeid. Siit tuleb sisse oluline vahe nii kvaliteedis kui hinnas. Kliendi jaoks tähendab see, et veidi kallim õli peab vastu ja kaitseb mootorit ka ekstreemsetes tingimustes, mida piiripeale reguleeritud õli ei suuda teha. Lõppkokkuvõttes on igal juhul targem osta korralik kvaliteetne õli, sest tänu sellele pikeneb mootori eluiga ja seega on ka kulude puhul klient võidumees.

Õli hind moodustab masina hinnast kõvasti alla ühe protsendi, kuid kui palju kurja ja kahju võib ta selles kallis masinas teha, pahatihti ei arvestata. Reeglina ei ole määrdeainete hinnavahe suured, tihti käib jutt mõnest või mõnekümnest sendist liitri pealt, kuid sellelt tühiselt kokkuhoiult tuleb seadme purunemisel või remondil välja käia tuhandeid eurosid. Selline risk ei ole kindlasti õigustatud. ▶



► Muidugi liigub turul ka väga odavaid määrdeaineid, mis ei vasta üldse mingitele nõuetele ja mis kasu asemel toovad hoopis kahju. Kui mingi määrdeaine on ikka oluliselt odavam kui kõik teised samaväärsed tooted, siis tasuks enne ostu spetsialistiga konsulteerida, miks see nii on, sest imesid ei sünni ka määrdeainete maailmas.

Kas õlidel on üldse tulevikku?

On ikka, kindlasti on. Muidugi on näiteid, kus määrdeainete vajadus väheneb või kaob üldse, nagu näiteks elektriautod. Samuti tuleb tööstuses ette n-õ määrdeainete vabasid lahendusi või eluaegseid määrimisi, kuid laias laastus ei kao vajadus määrdeainete järele kuhugi.

Tuleb öelda, et määrdeainete tootmis-mahud maailmas on üldiselt langevas trendis, sest nii autod kui tööstuses määrdeainete mahud vähenevad. Seda seetõttu, et mida uuemad mootorid, seda pikemad õlivahetusvälbad ja ka tööstuses muutuvad näiteks reductorid ise mõõdetmetelt üha väiksemaks, seega läheb ka õli sinna vähem sisse.

Sellepärast ongi konkurents määrdeainete turul tihe ja pole just palju firmasid, kes langevatel turgudel

suudavad oma müüke kasvatada. Meie emafirmal Saksamaal on see igatahes õnnestunud ja seda just tänu uutele innovatiivsetele tootearendustele.

Teil on töö tõttu väga hea ülevaade Ida-Euroopa riikidest. Millised on seal arengud? Kas on midagi, mis neid määrimise-õlitamise valdkonnas eristab?

Võin öelda, et õnneks on viimase aasta tendentsid jälle rõõmustavad. Päris hull oli olukord paar aastat tagasi, kui algas sõda Ukrainas, kehtestati sanktsioonid Venemaa vastu, rubla ja grivna olid languses. Kõik see mõjutas meid nii otseselt kui kaudselt. Läbi 25 aasta on ju kriise olnud varemgi, kuid mitte kunagi varem ei olnud olukorda, kus kõik meie riigid korraga olid languses. See juhtus just paar aastat tagasi. Nüüdseks on olukord teine, oleme jälle nina ülespoole pööranud ja loodan, et nii see ka jääb.

Samas on meie emafirma alati pikaajaliselt ette mõtlev ja ka suuremateks kriisideks oleme ette valmistunud. Meie omakapitali väärtus on kõrge, kasumeid firmast välja ei viida ja see võimaldab ka tagasilöögid üle elada.

Mis on Addinoli tulevikus plaanis? Kas on midagi sellist, mida teises plaanis ise pikisilmi ootate?

Meie kaks omanikku Saksamaal on alati olnud suured visionäärid. Mäletan ca 20 aasta tagust jutuaajamist ühe omaniku ja tegevjuhi Georg Wildegegeriga. Ta rääkis suure õhinaga oma tulevikuplaanidest ja firma arendamise ideedest. Eesmärgiks oli teha firmast selline pärl, mis suudaks pakkuda klientidele vaid parimast parimat. Mõtlesin mõningase hingevärinaga tema suurte ideede realiseeritavusest, sest keskmise suurusega määrdeaine tootjal on suurte multidega (ülemaailmsed korporatsioonid – *multinational corporations*) raske rinda pista. Kuid täna võin öelda, et ta on sihikindlalt edasi liikudes saavutanud seda, mida 20 aastat tagasi poleks küll julgenud loota. Näiteks spetsiifiliste kõrgtemperatuuriliste määrdeainete valmistajaid oli maailmas vaid üks-kaks, Addinol on ennast sinna tippu välja võidelnud ja võtab jõudsalt endistelt tegijatelt turuosa üle. Sama lugu on ka gaasimootoriõlidega, transmissiooniõlidega, turbiiniõlidega, spetsiifiliste määretega, jne. Ka nii-öelda tavatooted nagu

hüdraulika- ja mootoriõlid on kindlasti parima hinna ja kvaliteedi suhtega, järeleandmisi kvaliteedis ei tehta kusagil.

Ma julgen arvata, et järgmise 20 aasta jooksul suudab Addinol veelgi rohkem saavutada kui möödunud paarikümnega. Sest saavutatud edu-sammud ja kvaliteetse tootja imago räägivad juba ise enda eest ja see avab järjest rohkem uksi, mis siiani veel võib olla suletuks jääd.

Tõises plaanis ootame praegu mõnda tähtsat masinootaja litsentsi, et jõudsamalt nii oma turgudel kui ka kogu maailmas edasi liikuda. Tootja litsentsi taotlus on pikaajaline protsess ja selleks on vaja läbida mingi kindel arv töötunde, selles mõttes protsessi kiirendada ei saa. Oma uute innovaatiliste määrdeainete väljatöötamisel teeb Addinol tihedat koostööd OEM-idega (*original equipment manufacturer*), sest

ainult koostöös masinootaja, määrdeaine tootja ja tihti ka teadusliku uurimisasutusega jõutakse parima tulemuseni. Ainult niimoodi sünnivad uutele innovaatilistele masinatele uued innovaatilised määrdeained. Reeglina valivad OEM-id ise määrdeainete tootjate hulgast, keda oma uue masina väljatöötamisel õlipartneriks kutsuda. Addinoli reputatsioon OEM-ide silmis on kõrge ja ta on alati oodatud innovatiivsete ideedega määrdeainete tootjana läbirääkimiste laua taha.

Mis on Teie edu saladus?

Meie edu saladuseks on ühelt poolt kindlasti kõik eelöeldu meie emafirma kohta, kus iialgi ei lõpe otsa uuendusideed, kus elu on põnev ja huvitav. Kõige sellega oleme kõige otsesemalt kogu aeg kursis, sest oleme ju 100-protsendiliselt tootja tütarfirma. Teiselt poolt kindlasti meie meeskond. Kui

inimesed töötavad koos 10–15–20 aastat, siis tekib juba justkui perekonna tunne, kus tead ja tunned oma kaaslasti läbi ja lõhki. Meie moto on „TUGEV MEESKOND“ ja teeme selle nimel pidevalt tööd, et see ka tõesti nii oleks. Kõige tähtsam, et meie müügimeeskond oleks määrdeainete valdkonnas pädev ja oskaks meie kliente nõustada, pakkuda välja häid ideid, lahendusi, et anda oma panus klientide masinapargi pikaajaliseks sujuvaks tööks. Me pingutame selle nimel, et meie kliendid meiega rahul oleksid, et nad oleksid rahul meie toodete kvaliteediga, meie aktiivse müügimeeskonna professionaalsusega, meie kaupade tarnekiirusega. Need on olnud tähtsad edutegurid siiani ja on seda kindlasti ka edaspidi.



Küsis Mari Kamps

SIGMA AIR MANAGER 4.0

Tööstus 4.0 võtmetehnoloogia

KAESER
KOMPRESSORID

SIGMA AIR MANAGER 4.0, oma innovatiivse 3-D^{advanced} adaptiivse juhtimisega, on keskeks osaks SIGMA NETWORK moodustamisel.

Olles suruõhusüsteemi keskeks ideoloogiks, täidab ta kogu süsteemi juhtimisfunktsioone ja pakub suruõhu võimsust igale tarbijale individuaalselt kohandatud nõuetele ja seda võimalikult madala energiakuluga.

Tööstuse 4.0 vaimus andmeedastus ja analüüs viiakse läbi reaalajas, et tagada konstantne energia tarbimine ja kulude kokkuhoid ning samuti sujuvad tootmisprotsessid.

SIGMA AIR MANAGER 4.0 on ka aluseks kõikehaaravale ja muretule hoolduspaketile KAESER SIGMA SMART AIR: tagab kõrgeima suruõhu varustuskindluse ja märkimisväärse kulude kokkuhoiu.

Innovatiivne Adaptiivne 3-D^{advanced} juhtimine valib ennetavalt optimaalsed tööparameetrid, et tagada süsteemi pidev maksimaalne tõhusus.



KAESER KOMPRESSORID

Kesk tee 23 – Aaviku – Rae vald – 75301 Harjumaa – Eesti
Tel +372 6064290 – Faks +372 6064297 – E-post: info.estonia@kaeser.com – www.kaeser.com