

Saksa Addinoli juht: Eesti kuulub parimate hulka, aga ei torka silma

06.06.2012, 09:54  Loe kommentaare (5)

Eesti kuulub kindlasti parimate hulka, aga tihti ei torka ta lihtsalt silma, ütles Saksa firma Addinol juht Georg Wildegger.

Kui kõik Euroopa riigid oleksid niimoodi majandanud nagu Eesti, siis Euroopa ei oleks täna sellises situatsioonis nagu ta on, lisas Addinol Lube Oili juht ja osanik Georg Wildegger.

Vähemalt kaks korda aastas teeb Wildegger visiidi Eestisse, kus Addinol on tegutsenud juba ligi 20 aastat.

Järgneb intervjuu Addinol Lube Oil GmbH tegevjuhi ja ühe omaniku Georg Wildeggeriga:

Tartusse tules on teil võimalik lennukiga piltlikult öeldes treppi sõita, sest Ülenurme tehnopargis asuv kontor on kiviviske kaugusel lennuväljast. Kas olete kasutanud lennuvõimalust Tartusse?

Kuna meie Ida-Euroopa piirkond on suur, siis ma alati kombineerin oma reisi logistiliselt. Näiteks alustan reisi Ukrainast, sealt lendan Riiga ja edasi autoga Eestisse. Või tulen Peterburist autoga Eestisse. Tagasi koju lendan Tallinnast Frankfurti. Kui Lufthansa pakuks võimalust lennata Tartu kaudu, siis ma kindlasti kasutaks seda.

Millise sõnumi te seekord Eesti kollektivile kaasa töite?

Ma edastasin mahukat informatsiooni Addinoli uute projektide ja arengute kohta maailmas. Kõige värskem uudis on näiteks see, et paar nädalat tagasi võttis maailma suurimate kraanade tootja Mommoet vastu otsuse hakata hiidkraanades kasutama meie transmissiooniõli. Selliseid, vähemalt 250 meetri kõrguseid kraanasid on maailmas kolm tükki ning üks neist asub Hollandis. Neid kraanasid kasutatakse väga suurte raskuste tõstmisel, näiteks kui on vaja paika panna jalgpallistaadioni katus. Võite ette kujutada, millised jõud mõjuvad selliste raskuste tõstmisel kraana transmissioonisüsteemis. Muide, hiidkraana reduktorisse läheb korraga sisse 3000 liitrit transmissiooniõli. Käin kaks korda aastas siin, et anda Eesti meeskonnale edasi infot, kuidas Addinol areneb.

Nii et mingeid sõnu te siinsele kollektivile peale lugemas ei käinud?

Tegelikult saan ma teie mõttekäigust väga hästi aru, sest üks maailmas sageli sakslasi võetaksegi sellistena, kes käivad teisi õpetamas.

Ma ei mõelnud küsimust esitades otseselt seda.

Kunagi, kui ma ülikoolis õppisin, siis ühe osa õpiajast veetsin Prantsusmaal. Elasin ühiselamus, kus oli 40 erinevast rahvusest üliõpilast. Sain seal väga hästi aru, milline pilt on saksastest maailmas.

Tunnen paljusid Saksa firmasid, kes on tahtnud Saksa organisatsioonikultuuri suruda oma tütarfirmadele peale. Ja paljud firmad on sellepärast ka orki lennanud. Eriti hulluks läheb lugu siis, kui Saksamaal otsustatakse, et mujal riigis asuva firma juhiks tuleb panna sakslane. Et las sakslane läheb ja näitab, kuidas tööd tuleb teha.

Mina olen veendunud, et just kohalikel inimestel tuleb lasta tegutseda ja seepärast on Addinol pannud tütarettevõtete juhtimise kohalike inimeste õlgadele. Loomulikult pannakse kompanii strateegilised eesmärgid paika Saksamaal, samuti võtame Saksamaal vastu uute innovaatiliste toodete arendamisega seotud otsused. Ka tootmine on meil ainult Saksamaal. Aga kuidas kohapealne organisatsioon üles ehitada või millised inimesed kohapeal tööle võetakse, see on täiesti kohalike inimeste otsustada.

Olete korduvalt ajakirjanduses öelnud, et te absoluutselt ei kahetse Eestisse investeerimist. Kas keegi teie tuttavatest Saksa ettevõtjatest on teie kiiluvees Eestisse investeerinud?

Tegelikult saab äri ajada ikkagi ainult inimestega. Eestlastele on omane hansamentaliteet, samuti on eestlastele omane initsiatiiv ja soov tegeleda uute asjadega. Ma võin öelda, et mujal maailmas ei ole see sugugi alati nii, et uutele asjadele ollakse nii avatud.

Küllap on oluline ka ärikeskkond, riik. Mida te tutvavatele äri meestele ütlete, et miks on Eestis hea äri ajada?

Esiteks inimeste suhtumine töösse ja inimeste kvalifikatsioon on siin kõrge. Teiseks väga lihtsad maksuseadused. Oma äripartneritele võin ma küll alati Eesti eeskujuks tuua, kuna mul on pikaajaline kogemus Eestiga. Kui kõik Euroopa riigid oleksid niimoodi majandanud nagu Eesti, siis Euroopa ei oleks täna sellises situatsioonis nagu ta on.

Kahjuks Saksamaal ei teata väga palju Eestist, sest oma 1,3 miljoni elanikuga on Eesti väiksem kui Berliin. Saksamaa tavakodanik peab musteriikideks Soomet, Austriat, Hollandit, Saksamaad, aga Eesti jääb tihti mainimata võib-olla just oma väiksuse tõttu. Samas kui kõiki numbreid paremini ja sügavamalt jälgida, siis Eesti kuulub kindlasti parimate hulka, aga tihti ei torka ta lihtsalt silma.

Aga ikkagi, kas keegi tutvavatest on tulnud ja öelnud, et Georg, räägi mulle Eestist, sest ma tahan sinna investeerida?

Ei, investeerimisjutuga pole seni keegi tulnud. Aga paljud muidugi küsivad küll Eesti kohta. Ma olen korduvalt Saksa poliitikutele soovitanud, et minge vaadake, kuidas üks või teine asi Eestis on. Nad on väga üllatunud, kui kuulevad, et see või teine asi edukalt Eestis töötab, näiteks e-valitsus.

Tuleme jutuga määrdeõlide ja Addinoli juurde. Tunnistan, et ma ei tea, mis õli on mul autos. Samuti ei ole minu jaoks olulist vahet, kelle toodetud õli ma kasutan näiteks muruniidukis või mootorsaes. Miks peab tavatarbija üldse teadma, et on olemas Addinol?

Olgu tegu auto või muruniidukiga, ikka tahaks ju, et ta töötaks. Iga inimene peab ise oma valikud tegema. Näiteks restoranis teete ju ka valiku, et kas soovite kuiva, poolkuiva või magusat veini. Samamoodi on õlidega – mingi teadlikkus peab olema.

Kes on tarbeõlide puhul Addinoli põhiklientuur – hulgi- või jaeostja?

Iga klient on meie jaoks tähtis. Muidugi on küsimus, kuidas lõpptarbijani jõuda. Kui me võtame näiteks autoõlid, siis autoomanikul on põhimõtteliselt kolm võimalust. Kui tema autol on garantii, siis kindlasti käib ta ettenähtud kohas remonti ja hooldustööd tegemas. Vanema auto puhul valib ta ise, millisesse autoteenindusse läheb, või saab õlivahetusega ise hakkama.

Addinol varustab kõigi kolme võimaluse puhuks autotootjate poolt heaks kiidetud õlisid. Eestis on meil margiteenindusteks näiteks MAN ja sõiduautode poole pealt Autospirit, mis müüb ning hooldab Nissaneid, Subaru sid, Chevrolet' sid ja Kiasid. Muid autoteenindusti varustame diilerite või müügimeeste kaudu. Ja need, kes ise tahavad õli autos vahetada, saavad õli väikepakendis osta supermarketitest või tanklatest.

Mitmed Eesti kuulsad mootorisportlased teevad koostööd Addinoliga. Kas ralli ja mootorspordi kasutamine on teadlik marketinginipp?

Mootorisportlased on inimesed, kes kindlasti tahavad finišisse jõuda, ja mida kiiremini, seda parem. Selleks kasutavad nad kõikvõimalikke vahendeid ja üheks selliseks on kindlasti kvaliteetne õli. Me oleme teadlikult valinud mootorisportlased oma ruuporiks, sest peame neid spetsialistideks. Kui neile õli sobib, siis sobib see kindlasti ka tavatingimustes.

Me ei tee koostööd ainult Eesti mootorisportlastega. Kui me 4-5 aastat tagasi alustasime tegutsemist Lõuna-Koreas, pakkus sealne partner, et Addinol võiks toetada üht rallimeeskonda. Korealased on ju samasugused motohullud nagu eestlased või sakslased. Haakusime ideega, sest see andis võimaluse teha meie kaubamärki tuntumaks Lõuna-Koreas. Toetasime üht rallimeeskonda ja kõigele lisaks sai see meeskond veel esikoha. Oleme toetajana kaasa löönud ka Hongkongi rallivõistlustel.

Kas on tööstusvaldkondi, kuhu Addinolil ei ole veel õli anda?

Ei ole küll veel juhtunud, et kui keegi klient midagi küsib, pole meil vastavat määrdeainet pakkuda. Alati leiame lahenduse. Kui keskmise suurusega määrdeainete tootjad on tavaliselt spetsialiseerunud kas ainult mootori suunale või ainult tööstuse suunale, siis Addinol on siin erand – meil on määrdeaineid pakkuda seinast sein.

Meie esimene suund on tööstustransmissiooniõlid, teine suund on kõrgeid temperatuure taluvad ketiõlid, kolmas suund on biogaasimootori õlid ja neljas suund on kaasaegsed automootori õlid. Oleme maailmas üsna juhtival positsioonil kõigis neis suundades.

Kui me räägime üldse määrdeainete turust kui sellisest, siis tegelikult on see turg olnud langev. Võtame näiteks autod – aastaid tagasi tuli õli vahetada iga 5000 kilomeetri järel, nüüd aga vahetatakse õli 20 000 ja isegi pärast 30 000 kilomeetri järel.

Millega te turu langust kompenseerite?

Tuleb välja töötada uusi innovaatilisi õlisid, mis võimaldavad kokku hoida energiat, remondikulusid jm. Ka majandusteadlased ju rõhutavad, et tegelikult saavutatakse majanduskasv läbi innovatsiooni. Tänu innovaatilistele toodetele on Addinolil õnnestunud minna uutele turgudele ning viimase 5-6 aastaga oma käivet kahekordistada, hoolimata turu üldisest langusest.

Saksamaa on tuntud masinaehitus- ja autode tootjamaa ja seega just Saksamaa masina- ja autotootjad viivad ellu väga palju innovaatilisi lahendusi. Addinol ei mõtle üksinda välja, millist õli me peaksime innovaatiliseks pidama, vaid me teeme tihedat koostööd paljude Saksamaa juhtivate masinatootjatega. Kui nad hakkavad uut masinat konstrueerima, siis teevad nad seda koostöös õlitootjaga, sest õli on väga tähtis konstruktsioonelement. Kui masinatootja on uue masinaga turule tulnud ja hakkab seda eksportima, läheb tootega ka õli kaasa.

Muidugi me tahaksime müüa õli nii palju kui võimalik, aga samas ei panusta me riikidele, kus kasutatakse peamiselt vanu autosid, mis võtavad rohkem õli. Vastupidi, me panustame innovaatilisusele ja läbi selle saame me tegelikult kliendi heaks rohkem pakkuda.

ÄP

Kes on kes?

Georg Wildegger

- Sündinud 5.04.1961 Kemptenis, Lõuna-Saksamaal Baierimaal
- Õppinud majandusteadust Saksamaal ja Prantsusmaal
- Töötanud kolm 3 aastat Deutsche Bankis ja 5 aastat audiitorfirmas KPMG.
- Addinoli sattus KPMG konsultandina.
- Alates 1993. aastast Addinoli tegevjuht
- Alates 1997. aastast Addinoli üks kolmest omanikust.

ÄP

Mis on mis

Addinol Lube Oil GmbH

- Asutatud 1936. aastal Saksamaal Lützkendorfis.
- Toodab tööstustransmissioonõlisid, ketiõlisid, biogaasimootori õlisid, automootoriõlisid. Tootmine asub Saksamaal.
- Töötajaid umbes 200.
- Eelmise aasta käive oli 70 miljonit eurot.
- Eksporti läheb 60 protsenti toodangust.
- Ekspordib toodangut enam kui 80 riiki.
- Eesti oli üks esimesi riike, kuhu 20 aastat tagasi hakati määrdeaineid eksportima. Addinoli turuosa on Eestis hinnanguliselt 30 protsenti.
- 9.09.2009 avati Tartus Ülenurme Tehnopargis 13 miljonit krooni maksma läinud Ida-Euroopa keskus, mis koordineerib Addinoli õlide müüki Eestis, Lätis, Leedus, Valgevenes, Venemaal ja Ukrainas.
- Eestis asuva üksuse juht on algusest peale olnud Tiina Suija.

Väinu Rozental

vainu.rozentel@aripaev.ee

