

“Mazati ali ne mazati, to je/ni sedaj vprašanje!”

Pogovor z Borisom Hrobatom, direktorjem podjetja OLMA

OLMA, delniška družba, je danes podjetje za razvoj, proizvodnjo in trženje vseh vrst običajnih in posebnih maziv ter hidravličnih olj. Razvila se je iz obrtne delavnice. Podatki o tem segajo v leto 1953. Pozneje je nastala samostojna delovna organizacija in nekaj časa tudi v sklopu SOZD-a Petrol, iz katerega so leta 1988 izstopili. To je omogočilo boljši razvoj, vendar s podjetjem Petrol še vedno dobro sodelujejo.

Direktor Boris Hrobat je v pogovoru predstavil proizvodni program in poudaril nekatere značilnosti poslovanja podjetja OLMA. Osvetlil je predvsem področje hidravličnih olj za hidravlične industrijske sisteme.



Podjetje OLMA

Ventil: Kakšno je mesto OLME na slovenskem trgu hidravličnih olj in maziv?

B. Hrobat: OLMA v slovenskem prostoru pokriva približno 50 % trga s svojimi mazivi, kar je zelo velik delež glede na razdrobljenost industrije. Na področju industrijskih olj so potrebe v Sloveniji okrog 9 tisoč ton na leto. OLMA dobavlja na slovenski trg okrog 5 tisoč ton, od tega iz lastne proizvodnje 3 tisoč ton hidravličnih olj.

Izdelujemo olja različnih kvalit: od najbolj preprostih olj HD, olj z viso-

kim indeksom viskoznosti do srednje kvalitete VG, emulzij HFA, negorljive hidravlike HFC. Za rudnik Velenje pa dobavljamo negorljivo vodotopno olje HFAS. Na slovenskem trgu prodajamo tudi negorljiva hidravlična olja (za železarno Ravne) na bazi fosfornih estrov. Največ prodamo hidravličnih olj kvalitete VG, saj pokrivamo 50 % potreb trga.

Nov izdelek, ki ga delamo v sodelovanju s Petrolom, je biohidravlično olje na osnovi repičnega olja, pri čemer je formulacija Petrolova, mešamo pa ga v Olmi.

Ne mešamo oziroma ne pripravljamo negorljivih olj na osnovi fosfornih estrov, ker so potrebe slovenskega trga tako majhne, da bi bila proizvodnja nerentabilna in predraga. Prodajamo izdelek partnerja iz Nizozemske. Za rudnik Velenje proizvodimo vodotopno biorazgradljivo biološko stabilno olje za podporja. Lansko leto smo jim pričeli dobavljati nov izdelek v sodelovanju z nizozemskim partnerjem. Izpolnjevanje luksemburških protokolov je prezahtevno in predrago in cena tega ne bi prenesla. So trenutki, ko se moraš povezati s partnerji, ker je proizvodnja doma predraga.

Dobavitelj do zadnjega porabnika je Petrol ali Merkur. Aditive kupujemo sami, ker imamo z dobavitelji povezave in uporabljamo tudi njihove laboratorije, na primer za določitev strižne stabilnosti aditivov.

Bazno olje kupujemo preko Petrola predvsem zaradi utečenih poti. Majhni porabniki baznih olj zaenkrat še nimamo dostopa do proizvajalcev.

Ventil: Ali OLMA dela analize izdelkov za kupce?

B. Hrobat: Ko prodaj olja kupcem, zgodba še ni zaključena. Slediti je treba, kako se obnaša olje, ki je pri kupcu več let. Kupca je treba podpirati pri zamenjavi olja. Ob zadnji zamenjavi izdelka v rudniku Velenje, ko so prešli na višji kvalitetni nivo, smo novo tekočino dolivali dalj časa in šele po dveh mesecih je bilo olje popolnoma zamenjano. Ves ta čas je bilo treba slediti kvaliteto olja, bakterije in nečistoče. Ni problem prodati, treba je tudi vzdrževati. Zato moramo imeti razvite analitske metode, da lahko sledimo in svetujemo uporabniku.

OLMA dela analize za svoje kupce brezplačno za vse izdelke, od najbolj preprostih hidravličnih olj do najbolj komplicirane hidravlike, ker se nam zdi, da je to naša dolžnost. Ves čas živimo z izdelkom. Med kupcem in nami mora biti zaupanje.

Sodelujemo tudi pri uničenju, tako da je zagotovljen odvoz izrabljenih olj, da se ne odlagajo v garažah ali se kurijo v centralni kurjavi.

Ventil: Kako sledite kakovosti vaših izdelkov v proizvodnji?

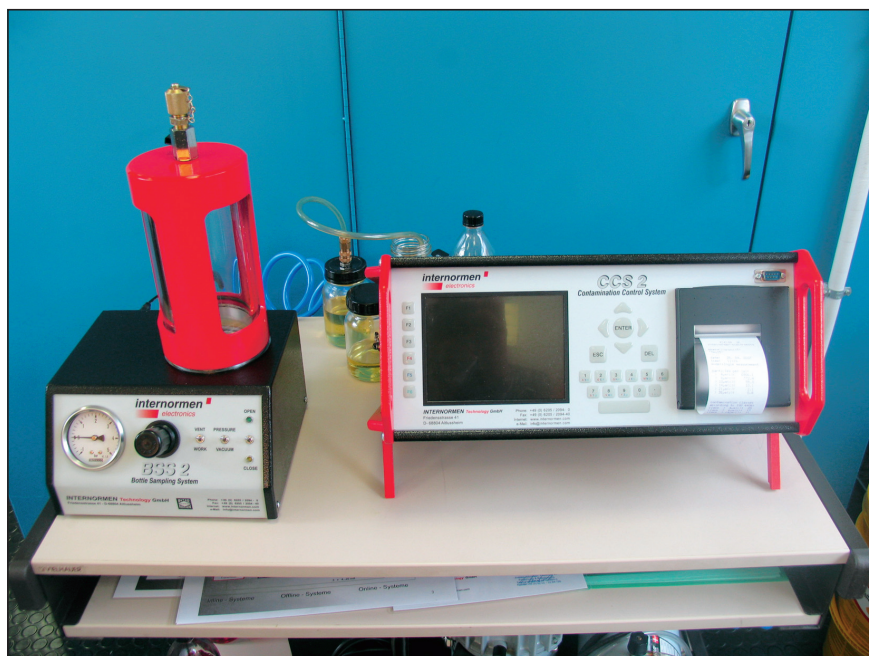
B. Hrobat: Imamo razmeroma velik laboratorij, ki je razdeljen v dva dela. V prvem skrbimo za kontrolo procesa v proizvodnji, kjer se po internem protokolu za vsako šaržo izdelka analiza viskoznosti, plamenišča in drugih parametrov. V drugem delu laboratorija pa izvajamo analize olj v uporabi. Tam se določajo nečistoče, vlaga, če je prišlo do kontaminacije z drugimi olji, kako je napredovala razgradnja in drugo.

Analize strižne stabilnosti aditivov pa naredi dobavitelj.

Pomagamo si z laboratoriji v Petrolu ali pa z laboratoriji na Fakulteti za strojništvo, Center za tribologijo. Žal kemijski inštitut v Sloveniji ne dela na področju raziskave nafte.

Ventil: Testiranje olja na nečistoče in vpliv olja na obrabo?

B. Hrobat: Vpliv obrabe se raziskuje na Fakulteti za strojništvo v Centru za tribologijo in tehnično diagno-



Naprava za merjenje nečistoč

stiko CTD, ki ga vodi prof. dr. Jože Vižintin. Določene teste naredimo pri partnerju Lubrizol. Sami tega ne raziskujemo.

Nekateri porabniki sami merijo nečistoče, vendar smo mi usposobljeni, da jim pomagamo. Na voljo imamo dva inštrumenta za merjenje nečistoč, od katerih je eden skoraj vedno na terenu. Za kupce redno merimo vsebnost nečistoč v hidravličnih oljih.

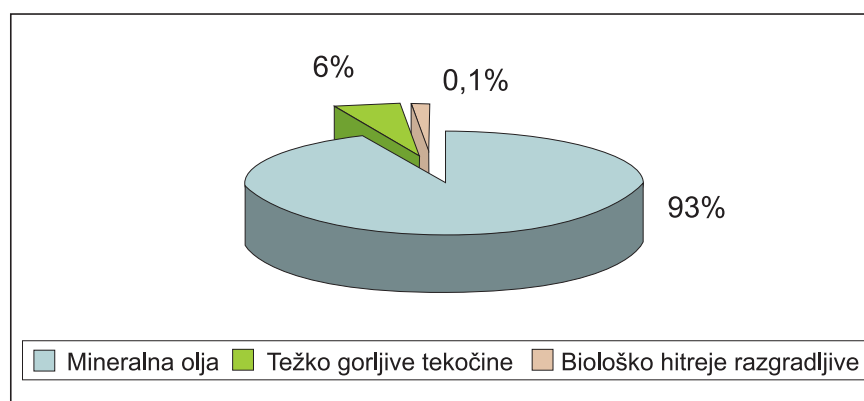
Pri tem moram omeniti, da prodajalci filtrov lahko zavajajo kupce in jim predpisujejo opremo, ki ni primerna za stroje. Prodajajo filtre za stare sisteme. Novejši stroji zahtevajo večjo čistočo.

Pomembno je, da se olje čisti pri vnosu v hidravlični sistem. Nekateri

dobavitelji prodajajo olja z visoko stopnjo čistosti neposredno iz rafinerij, vendar se lahko med prevozom oziroma transportom kontaminira, preden pride do nalivanja v rezervoar. Zgodilo se je že, da je bilo treba olja uveljavljenega dobavitelja kljub deklarativni čistosti po zelo kratkem času zamenjati. Sami v tovarni olj ne filtriramo do najvišje čistosti in smo tako dobavili olja z nižjo stopnjo čistosti, zahtevano čistost pa smo dosegli s filtriranjem pri nalivanju. Sistem deluje že več let brez težav. Seveda tako nalivanje zahteva več časa, tudi več dni ali cel mesec, še posebej, če je v sistemu veliko olja.

Ventil: Lastna proizvodnja?

B. Hrobat: Naš proizvodni program danes obsega industrijska maziva,



Deleži hidravličnih olj

maziva in tekočine za motorna vozila ter aditive, vsega skupaj 150 različnih izdelkov. Največja pestrost je prav pri industrijskih mazivih, saj proizvajamo oziroma smo dobavitelji širokega spektra izdelkov tako za splošne kot posebne zahteve. Tako imamo v proizvodnem programu za potrebe industrije široko paleto mineralnih hidravličnih olj (VG-HD, VGS in VGD v različnih kvalitetnih razredih, težko gorljive hidravlične tekočine in cirkulacijske hidravlične tekočine), hladilno-mazalna sredstva, emulgirana in neemulgirana, sredstva za hladno preoblikovanje, termično obdelavo, tlačni liv, za razmaščevanje in čiščenje, mazalne masti in še nekaj posebnih industrijskih maziv.

Za realizacijo proizvodnje, ki obsega skoraj 95 % naše prodaje, imamo 22 zaposlenih, polovica ima visoko izobrazbo, kar omogoča, da je delo zelo strokovno.

Proizvodnjo smo v zadnjih letih zelo modernizirali. Tako je delo za delavce manj zahtevno. Velika olajšava je avtomatično polnjenje, kljub temu pa je še nekaj ročnega dela. V proizvodnji imamo devet reaktorjev. Letos smo postavili nov reaktor za 30 ton, kar nam omogoča pripraviti olje za eno avtomobilsko cisterno. Vsi reaktorji imajo vključene elektronske tehtnice, povezane z računalniškim sistemom. S tehtnicami so povezani tudi pnevmatični ventili za odpiranje, le aditive dodajamo ročno.

Oprema je izdelana doma v Sloveniji. Podjetje ENOP ima že dolgoletne izkušnje. V samem procesu proizvodnje gre predvsem za dobro mešanje ustreznih gradacij baznih olj in primerne paketa aditivov. Proizvodnja (mešanje) poteka pri določenih pogojih (temperatura, čas,

mešanje sestavin). To mora zagotoviti dobra oprema.

Ventil: Dogajanje v svetu, kako sledite?

B. Hrobat: Pri razvoju hidravličnih tekočin upoštevamo tako zahteve različnih specifikacij in proizvajalcev hidravlične opreme kot tudi trenutno veljavno zakonodajo s področja zaščite okolja in zdravja delavcev.

Dogajanju v svetu sledimo največkrat preko kupcev. V slovenski industriji kupujejo nove stroje, ki imajo posebne zahteve glede hidravličnih olj. Olja morajo biti prilagojena visokim tlakom in tudi kratkim gibom valjev ter velikim hitrostim. Hidravličnim oljem se dodajajo aditivi, ki prenesejo te nove zahteve, in temu se moramo prilagajati. Zato je treba dodajati posebne aditive, ki prenesejo nove obremenitve. Kot se razvija strojni park, tako moraš slediti potrebam porabnikov. Moraš imeti dobrega dobavitelja, ki ti pomaga najti ustrezna olja. Pomagamo si s partnerji v tujini. Prav zaradi tega imamo več vrst olj, kar je zahteva različnih strojev.

Proporcionalna in servotehnika zahtevata še kvalitetnejša olja, višjo čistočo in olja, ki se lahko filtrirajo. Temu morajo slediti tudi aditivi, ki se ne smejo usedati na filtre, ki so v proporcionalni tehniki zelo fini.

Ventil: Kako vas prizadeva višanje cen nafte?

B. Hrobat: V zadnjih dveh letih se je bazno olje po naših ocenah podražilo za 77 %. Nekoliko nas rešujejo cene v dolarjih. Vendar pričakujemo nadaljnje višanje cen. Vzroki so veliki porasti porabe na vzhodnih trgih kakor tudi špekulacije tistih, ki črpajo nafto in vedo, da so njene zaloge omejene.

Ventil: Kako gledate na prihodnost podjetja Olma?

B. Hrobat: Je razmeroma zanesljiva, dokler se bodo stroji vrteli, bo treba mazati. Problemi bodo takrat, ko bo zmanjkalo nafte. Smrtni greh je kuriti nafto za ogrevanje in rabljenih olj ne regenerirati.

Z novimi resursi bo olja mogoče nadomestiti, vendar le delno. Za proizvodnjo biodizla danes porabiš več nafte, kot je vrednost tako pridobljenega goriva.

Maziva bodo v prihodnosti najbrž predvsem na osnovi bioloških produktov. Tudi če bo avtomobil na elektriko, bo treba določene dele še vedno mazati.

Hidravlična olja se bodo najbrž zamenjala z vodo, navaditi se bo treba na lastnosti vode, kar bo zahtevalo razvoj novih materialov, ki bodo morali biti odporni proti obrabi in korozijsko stabilni.

V prihodnosti bi si želel še naprej do brega sodelovanja s kupci in porabniki naših izdelkov. Če smo obveščeni o njihovih potrebah, jim lahko pripravimo ustrezna olja. Če vemo, kako jih uporabljajo, jim lahko svetujemo pri težavah. Potrebno je vedeti, kaj se z oljem dogaja, da je mogoče odkriti dejanske vzroke in pomagati pri reševanju problemov. V industriji moraš pomagati kupcem, ki jih ne pridobiš z zunanjo podobo, pridobiš jih s tehnično podporo in zaupanjem. Gre za medsebojno sodelovanje in učenje.

Hvala za pogovor in še veliko poslovnega uspeha.

Dr. Dragica Noe

