

Ferodom will auf deutschen Markt

*Der bekannte slowakische Schraubenlieferant FERODOM bereitet sich vor, deutschen Markt zu betreten. In diesem Zusammenhang hat die Redaktion der Zeitschrift **Tribotechnika** den Inhaber Jozef Dominik angesprochen um ihm ein Paar Fragen zu stellen.*

Herr Dominik, könnten sie uns ihre Firma FERODOM Žilina vorstellen?

Vor allem möchte ich betonen, dass die Gesellschaft Ferodom keine klassische logistische Firma ist. Für uns ist es nicht typisch, täglich *just in time* die Tonen von Eisen zu liefern. So eine passive Rolle, gegründet an Routine, passt uns nicht. Unsere Ambition ist, Philosophie in der Technik der mechanischen Verbindungen zu liefern. *Just the best*, d. h. **gerade das Beste** wurde das Wesensattribut unserer Tätigkeit. Dieses Attribut enthält eine interaktive Zusammenarbeit mit Kunden, die in gemeinsame Formulation der besten Lösung mündet. Dabei gilt die Regel *win – win*, was bedeutet: beide Seiten müssen daraus profitieren.

Sie wollen auf anspruchsvollen deutschen Markt. Warum haben sie sich so entschlossen und wie wollen sie das verwirklichen, wenn es notorisch bekannt ist, dass dort in betreffender Branche manche starke heimische und ausländische Lieferanten tätig sind?

Vereinfacht gesagt, in der Slowakei ist uns zu eng. Außerdem haben sich hier viele deutsche Firmen in uns relevantem Industriesegment (VW, SAUER DANFOSS, SACHS, INA, BOSCH, SIEMENS etc.) etabliert. Für uns ist aber die Produktion nach übernommener Dokumentation nicht vorzugsweise interessant. Wir wollen dort , wo diese Dokumentation entsteht und partizipieren an ihrer Bildung. Das sind unsere Ambitionen und Prioritäten.

Sie fragen, wie wir das realisieren wollen? Vom Militärdienst habe ich wenigstens eine nutzbringende Sache erfahren und zwar, dass jedem Sturm das Kanonenfeuer vorgehen sollte. Das wollen wir auch, aber in humanistischer Form – durch „Bombardieren“ des Marktes mit technischer Unterstützungsliteratur. Erste Projektile Made in FERODOM wurden schon hinausgelassen. Das Buch „**Technologie der Gewindeverbindungen**“ und „**Illustriertes Schraubenwörterbuch DE–SK–EN**“ (Herausgeber TechPark) aus unserer Autorenwerkstatt, sollen unsere außerordentlichen und bevollmächtigten Gesandten in den deutschsprachigen Ländern sein. Dadurch möchten wir uns dort vorstellen und laut sagen:

FERODOM ist da!

Wir sind uns dabei bewusst, dass der Weg auf den deutschen Markt nicht einfach und überhaupt nicht kurz sein wird. Das ist Langstrecklauf, aber Fa FERODOM hat ausreichende Kondition.

Einige große Schraubenlieferanten haben schon starke technische Abteilungen aufgebaut. Haben sie keine Angst, dass diese Lieferanten sie aus dem Markt mit ihren eigenen Waffen herausdrücken werden?

Im Vergleich mit diesen großen Lieferanten ist Fa FERODOM zu klein, so dass man über Konkurrenz überhaupt nicht sprechen kann. Das ist auch nicht unser Ziel. Gerade umgekehrt, mit manchen arbeiten wir zusammen und vertreten ihre Interessen in der Slowakei. Es geht um etwas anderes. Im Rahmen der Agentur AP VV ... beschäftigen wir uns gemeinsam mit UNI Žilina auch mit der Entwicklung der neuen Verbindungselemente mit höheren Nutzeigenschaften. Einige unsere Originallösungen möchten wir auf dem deutschen Markt zur Geltung bringen. Die Zusammenarbeit mit heimischen und ausländischen Forschungsabteilungen, vor allem mit technischen Universitäten und mit den Schraubenherstellern, ermöglicht uns den neuesten Stand der Technik in Branche zu verfolgen und in bestimmter Richtung auch zu beeinflussen. Dank der Nähe zu Praxis sind wir fähig aktuelle Anforderungen zu formulieren und die dann in Entwicklungsbasis zu übertragen und später auch zu realisieren. Das ist unsere Stärke.

Herr Dominik, danke fürs Gespräch und wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Kontakt: www.ferodom.sk