

Uvodnik

Pozdravljeni!

V rokah imate prvo številko novega internega časopisa Hidria, ki bo odslej družil zaposlene v veliki slovenski mednarodni korporaciji Hidria. Časopis, ki je zagledal luč sveta v času, ko se jesen preveša v zimo in se tako narava kot ljudje že lahko veselimo mnogih sadov letošnjega leta, želi prispevati k spoznavanju in povezovanju družb, ki so vključene v Hidrio.

Prva številka prinaša pozdravno pismo predsednika Hidrie in prispevke o vseh petih hčerinskih družbah – AET, IMP TIO, Iskri ERO, Rotomatiki in Tomosu. V naslednjih številkah želimo predstaviti tudi družbe – vnukinje, poleg tega pa več pozornosti nameniti uspešnim posameznikom, ki delujejo v Hidrii in dogodkom, ki bodo zaznamovali življenje in delo korporacije.

Ob jubileju smo več pozornosti tokrat namenili Rotomatiki, ki letos praznuje svojih 30 let, v časopisu pa boste našli tudi krajše zapise o drugih dogodkih, ki so nam jih posredovale posamezne družbe.

S prvo številko v rokah smo šele pri izviru Hidrie. Njeno rojstvo naj pospremijo dobre želje nas vseh: naj lahkotno žubori med nami na vseh koncih domovine in sveta, kjer se sodelavci po svojih najboljših močeh trudimo za skupni uspeh korporacije. S svojim tokom naj raznaša predvsem dobre novice. Trudili se bomo, da bi sleherni sodelavec v njeni gladi uzrl tudi svojo podobo in bi tako Hidria postala časopis vseh 2.414 zaposlenih.

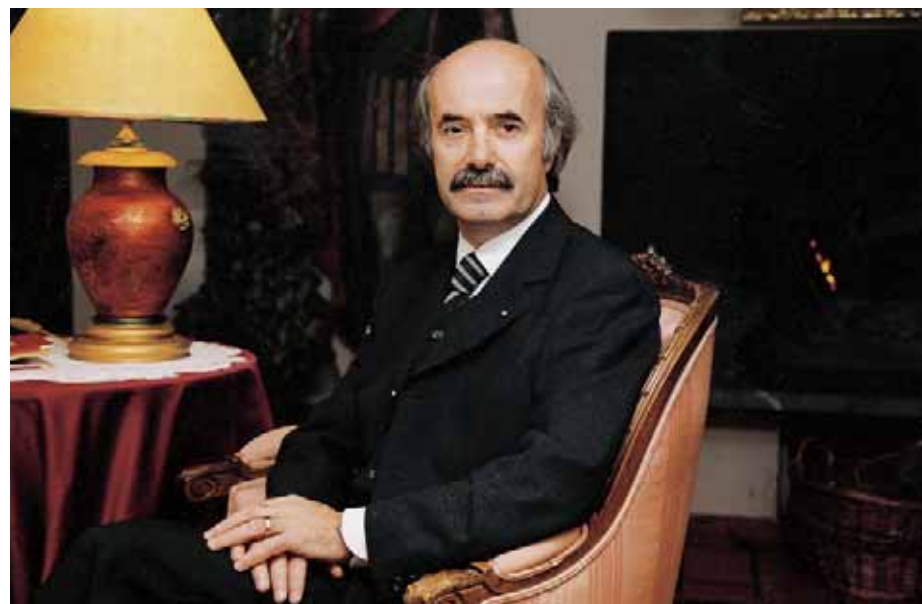
Prijetno branje vam želim in veliko uspehov pri vašem delu!

Helena Pregelj




Pismo predsednika

Skupaj smo močnejši



Edvard Svetlik

Gradimo slovensko mednarodno korporacijo, korporacijo mednarodno uveljavljenih blagovnih znamk. Nismo se odločili na pamet. Premišljeno vizijo učinkovitega razvoja smo zastavili na osnovi strateškega razmišljanja.

Svetovna ekonomija se giblje v smeri globalizacije. Kot majhen narod moramo znati razmišljati in delovati odprto tako do tujega kapitala v Sloveniji kot do domačega kapitala doma in v tujini. To zmorejo le razvojno, tehnološko in programsko večje družbe, ki imajo večjo kritično maso ter večji kadrovski potencial. Gospodarske in tudi negospodarske družbe so uspešne le toliko, kolikor so uspešni ljudje, ki jih sestavljajo. Znanje in volja posameznikov, povezanih s strateško zastavljenim skupnim ciljem, je bistvo uspešnosti izdelkov in tehnologij na trgu.

Zmagovanja v konkurenčnem boju se lahko učimo na športnih igriščih. Moštva, kjer posamezniki sodelujejo, si pomagajo in delujejo skupaj, so vedno močnejša od tistih, kjer vsak igralec igra svojo igro.

Skupno delo in zaupanje v ljudi sta vrednoti, ki nas povezujeta, obenem pa sta osnova razmišljanjem, kako našo korporacijo narediti še bolj učinkovito in zmagovito. To pomeni, da moramo razpršiti odločanje in odgovornost, ki jo ta prinaša. In to ne le med posameznimi družbami. Moč odločanja moramo prenesti čim bližje moštvom in posameznikom, ki delajo na konkretnih izdelkih, tehnologijah, strojih in trgih. Na drugi strani pa moramo biti tudi toliko modri, da znamo združiti svoje moči tam, kjer lahko več in bolje naredimo skupaj.

In če si postavimo vprašanje, ali smo bolj športna ekipa ali družina, je odgovor enostaven. Smo oboje. Imamo tekmovalnost, borbenost in delavno vztrajnost športne ekipe. Na drugi strani pa nas v družino vežejo vrednote večje varnosti, ki je povezana z več tehnologijami in izdelki, ter medsebojno sodelovanje in pomoč. Torej smo družina s tekmovalnim duhom.

V letošnjem letu nas bo vseh 2.414 zaposlenih iz petih družb, povezanih v Hidrii, ustvarilo 35 milijonov tolarjev prihodka. To je lep uspeh, a skupaj zmoremo še mnogo več. Zato lahko mirno postavimo skupni cilj, da se bomo v petih letih približali 100 milijardam tolarjev prihodka.

Vsem zaposlenim želim veliko uspehov in sreče pri skupnem delu.

Edvard Svetlik
Predsednik korporacije Hidria



AET Tolmin

Več, hitreje, ceneje in bolje

Živko Kavš, direktor: »Časopis Hidria, ki bo odslej družil vse družbe v korporaciji, naj bo zanimiv za vse zaposlene.«



Živko Kavš, direktor

»Uspehi družbe so rezultat dela vseh zaposlenih. Pomembno je, da vse izdelke in proizvodne procese razvijemo sami,« meni direktor podjetja AET Tolmin Živko Kavš. Uspehe tako po njegovih besedah v tem trenutku dosega skupno 347 zaposlenih v podjetju, ki je že od leta 1997 vključeno v Hidrio. Vodstvo podjetja med največjimi pridobitvami, ki jih je prinesla vključitev v skupino Hidria, vidi strategijo intenzivne rasti in s tem posodabljanja družbe.

Podatki o podjetju

Ime podjetja:

AET d.o.o., Tolmin

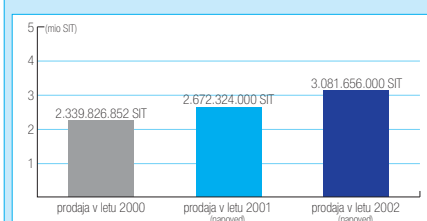
Dejavnost:

Proizvodnja magnetnih vžigalnikov, vžignih sistemov in tehnične keramike

Promet v letu 2000:

2.466.823.956,83 SIT

Delež izvoza:

86,5%**Največji uspehi**

Družba AET Tolmin je specializirana za proizvodnjo vžignih sistemov za dvokolesa, dizelske motorje ter oljne in plinske gorilce. Med svoje največje uspehe, ki so jih dosegli v zadnjih letih, štejejo dejstvo, da so postali pomemben proizvajalec čepnih svečk za dizelske motorje, katerih proizvodnjo so v zadnjih letih podvojili. Poleg tega so dosegli tudi stalno rast družbe in solidno poslovanje.





Večino, kar 87 odstotkov svojih izdelkov izvozijo v 35 držav. Največ prodajo italijanskim kupcem (33%), sledijo

Eicma v Italiji. Na večini sejmov sodelujejo v družbi drugih predstavnikov Hidrie. Skladno s svojo politiko kakovosti v družbi AET Tolmin sodelujejo tudi z lokalno skupnostjo. Zadnji večji projekt, ki so ga finančno podprli, je bila izgradnja otroškega vrta v Bovcu.



Čepna svečka

francoski (29%), nemški (7%), britanski (6%) in drugi. Največja domača kupca izdelkov družbe AET Tolmin sta Tomos in Gorenje.

Prvi cilj: poslovna odličnost

Trenutno je v teku projekt, ki so ga poimenovali »5 milijonov«. Cilj novega projekta je letna prodaja in izdelava petih milijonov čepnih svečk. Projekt so lastniki potrdili že oktobra lani. Z izjemo avtomatskih montažnih linij, avtomata za varjenje upora v cevko in regalnega skladišča so zaključili večino investicij na



projektu Valfond. Trenutno kupcu tedensko dobavljajo 60.000 čepnih svečk, v fazi potrjevanja pa je nova čepna svečka s "pin" priključkom za Renault. Menijo, da bi skupno lahko dosegli do 80.000 svečk tedenske prodaje.

V družbi AET posvečajo veliko pozornosti že obstoječim kupcem, hkrati pa iščejo tudi nove. Visteon (Ford) je neuradno že potrdil tolminsko podjetje kot potencialnega dobavitelja. V teku so še projekti za Caterpillar, Renault in GAZ. Dolgoročno je pomemben tudi projekt za turški Ford. Vsi omenjeni projekti se nanašajo izključno na čepne svečke v okviru projekta »5 milijonov«.

»Optimistično začinjamo nove projekte. Na prvi pogled je sicer vse videti enostavno, vendar le prizadevna ekipa privabi nove kupce in dobavitelje, izdelava vzorce, postavi proizvodnjo in dela z včasih skoraj nerazumljivo hitrim tempom. Pri vsem tem pa jo mora spremljati tudi sreča – upajmo, da se ne bo izneverila,« pravi vodja dizel programa Branko Klemenčič, direktor Živko Kavs pa dodaja, da so cilji, ki jih želi v prihodnosti doseči družba AET Tolmin, načrtani v poslovnih načrtih. Najbolj se bodo po besedah direktorja, ki ga pri poslovnih odločitvah vodi moto »več, hitreje, ceneje in bolje«, trudili za doseganje poslovne odličnosti, ki se kaže v rezultatih, obvladovanju procesov in zadovoljstvu ljudi, ki so z družbo tako ali drugače povezani.

IMP TIO Idria

Za prijazno in zdravo bivalno in delovno okolje

Miloš Šturm, predsednik uprave: »Mislim, da v Hidrii potrebujemo skupen časopis, s katerim se bomo med seboj bolje spoznali.«



Miloš Šturm, predsednik uprave



Vodstvo družb skupine IMP TIO d.d.

V družbah IMP Klima in Rotos, ki sta združeni v družbo IMP TIO, se 265 zaposlenih na svojih delovnih mestih vsak dan znova trudi zagotoviti zdravje in prijetno počutje v prostorih, ki so opremljeni z njihovimi izdelki. V Rotosu z zvočno izo-

njihove družbe na trgu. Postali so del velikega sistema, kar prinaša večjo moč in možnost navezovanja novih poslovnih stikov, čeprav notranji ustroj družbe ostaja nespremenjen.

Uspehi in načrti

Sicer pa se bo uspešnost te poslovne odločitve zagotovo odrazila pri uresničevanju prihodnjih ciljev, ki jih bo dosegal IMP TIO. In teh ni malo, kot tudi ni malo tistih, ki so jih v družbi s skorajda polstoletno zgodovino že dosegli. S svojimi izdelki so prisotni v domala vseh evropskih državah. Največ izvozijo na nemški, avstrijski, italijanski in francoski trg, ter v Rusijo in na Poljsko.

lacijskimi kabinami, kontrolnimi kabinami ali akustično obdelavo prostorov, zagotavljajo učinkovit način zaščite pred hrupom, s katerim je po izsledkih raziskav obremenjena več kot polovica prebivalstva v razvitih državah.

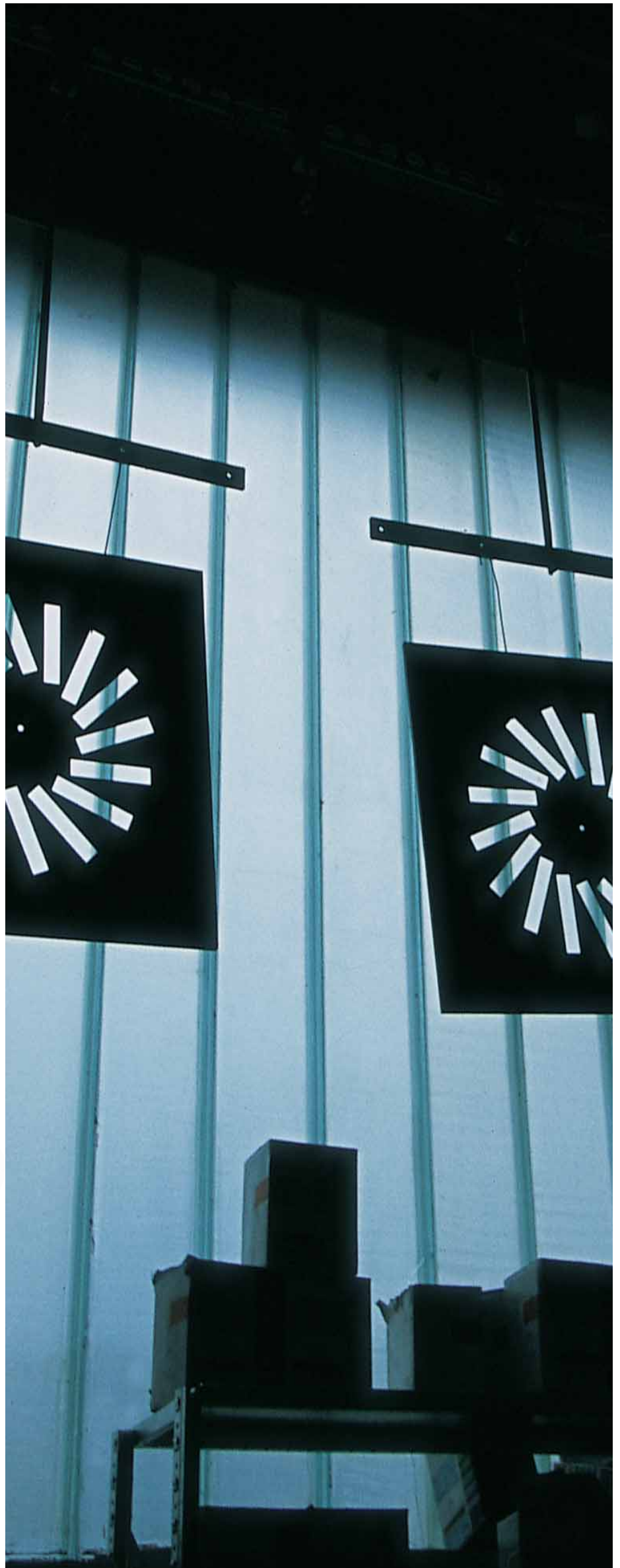
V godoviški IMP Klimi se ukvarjajo s trženjem, razvojem in proizvodnjo izdelkov za klimatizacijo, ogrevanje in hlajenje.

Pred dobrim letom dni je IMP Klima ustanovila podružnico v Sarajevu, Rotos pa je v sodelovanju s spodnjeidrijsko Rotomatiko v Idriji ustanovil novo podjetje Rovent.

Maja letos je IMP TIO postal del Hidrie. Po besedah predsednika uprave Miloša Šturma se je s to potezo izboljšal položaj

kjer imajo tudi svoji predstavništvi. Pred slovensko osamosvojitvijo so skoraj polovico svojih izdelkov prodali v jugoslovanske republike, ostalo polovico pa na slovenski trg in druge države. Danes izvozijo 60 odstotkov vseh izdelkov. V družbi so ponosni na povečanje obsega proizvodnje, ki so ga dosegli v letošnjem letu. Ta naj bi se do konca leta dvignil kar za 30 odstotkov.

Veselijo pa se tudi uresničene cilja: tri milijone mark vredne investicije v nove poslovne prostore v godoviški Klimi. Ti se raztezajo na 1.300 kvadratnih metrih površine, opremljeni pa so z novo računal-



Podatki o podjetju

Ime podjetja:

IMP TIO d.d., Idrija

Dejavnost:

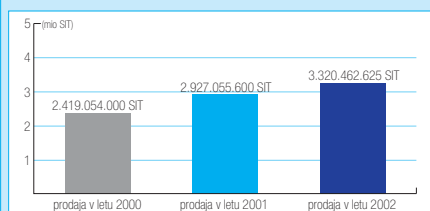
Proizvodnja drugih kovinskih izdelkov

Promet v letu 2000:

2.419.054.000,00 SIT

delež izvoza:

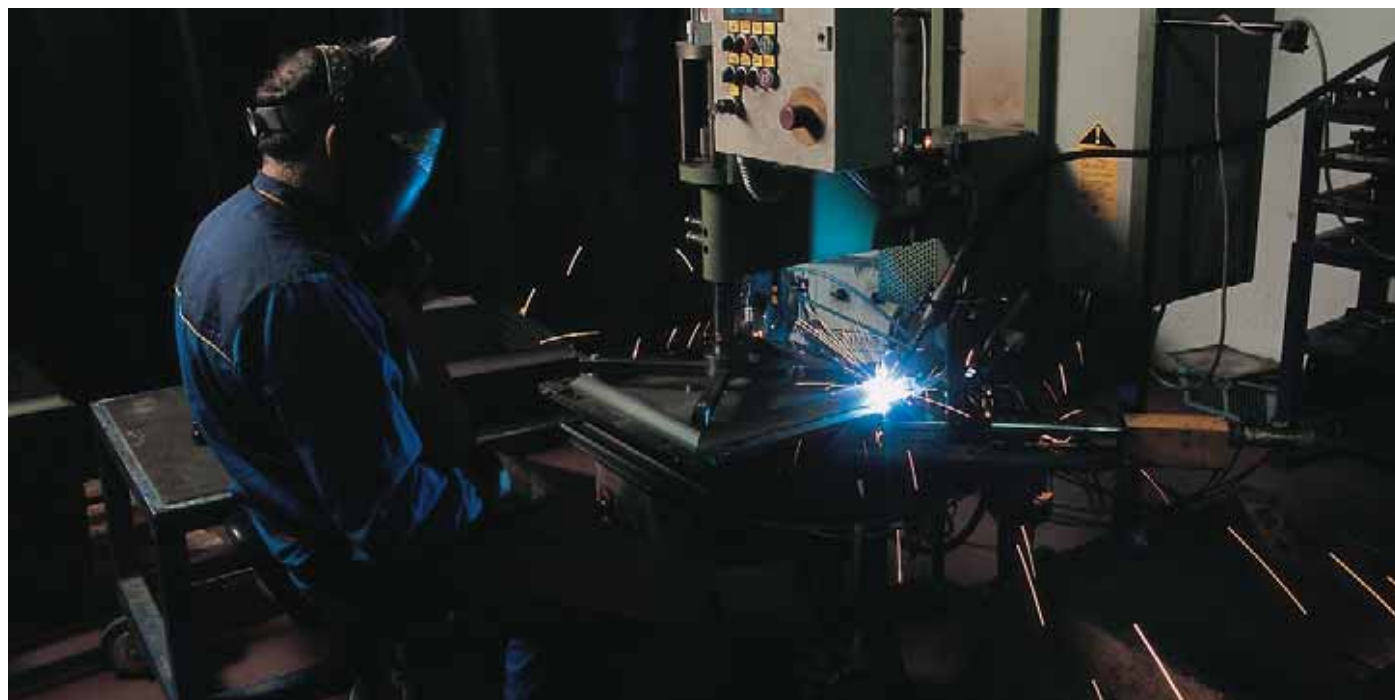
58,5%



niško vodeno linijo za predelavo tanke pločevine, s katero bodo povečali proizvodnjo in zmanjšali stroške vhodnih materialov.

Mednarodni sejmi

IMP TIO je vsako leto prisoten na več pomembnejših sejmih. IMP Klima jih obišče vsaj deset letno. S svojimi izdelki se predstavlja na domačem sejmu Energetika v Mariboru, obiskuje tudi sejme v nekdanjih jugoslovanskih republikah, kot so zagrebški, beograjski in sarajevski sejem, med vidnejšimi tujimi srečanji proizvajalcev naprav za prezračevanje in ventilacijo, ki se jih



udeležuje, pa velja omeniti sejme v Frankfurtu, Milanu in Parizu.

Tudi Rotos je prisoten na mednarodnih sejmih. Največji med njimi je sejem Euroblech v Hannoveru.

IMP TIO jutri

IMP TIO si za prihodnja leta svojega poslovanja zastavlja ambiciozne, a uresničljive načrte. V prvi vrsti je med njimi hitrejša rast družbe znotraj globalne korporacije. Poleg tega pa želijo v družbi IMP

TIO doseči vodilno mesto znotraj Hidrie za rešitve na področju prezračevanja in ventilacije, postati najboljši partner za strojne instalacije v tem predelu Evrope ter zgraditi razvojno-tehnološki center s sodobno merilno in razvojno opremo, v katerem bodo razvijali nove izdelke in skupaj s partnerji iz domovine in tujine iskali nove rešitve s področja ogrevanja, prezračevanja in hlajenja.



Iskra ERO Kranj

Mi vrtamo naprej

Andrej Božič, glavni direktor: »Pretok informacij med podjetji korporacije Hidria je ključnega pomena. Nov časopis je prav gotovo eno od orodij za pretočno komunikacijo. Pripomogel bo k temu, da se bolje spoznamo med seboj in gradimo na skupnih vrednotah. Radi ga bomo vsebinsko sooblikovali.«



Vodstvo družbe



Andrej Božič, glavni direktor

Družba Iskra ERO je od lanskega leta vključena v Hidrio. Po mnenju vodstva tega kranjskega podjetja je vključitev nedvomno prinesla velik potencial sodelovanja njihovega podjetja s Hidrio, predvsem pri dobavljanju komponent – zlasti gredi in zobnikov. Izdelovanje teh komponent izhaja iz proizvodnje električnih ročnih orodij in temelji na bogatem strokovnem znanju in izkušnjah. Iz sodelovanja med podjetji v Hidrii si veliko sinergičnih učinkov obetajo na področju izmenjave znanj in kadrov: če nekdo ne bi videl lastne poti uveljavljanja v družbi Iskra ERO, bi lahko preprosto razmišljal o menjavi podjetja znotraj Hidrie in obratno. Vodstvo družbe velik pomen pripisuje distribucijskim kanalom, tržni mreži in skupni nabavi. »Vključitev Iskre ERO v Hidrio pomeni dolgoročnojšo stabilnost, možnost nadaljnjega razvoja in rasti tudi

Podatki o podjetju

Ime podjetja:

ISKRA ERO d.o.o., Kranj

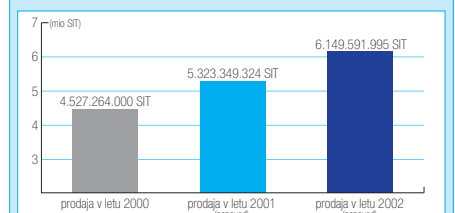
Dejavnost:

Proizvodnja električnih strojev in naprav

Promet v letu 2000:

4.527.246.000,00 SIT

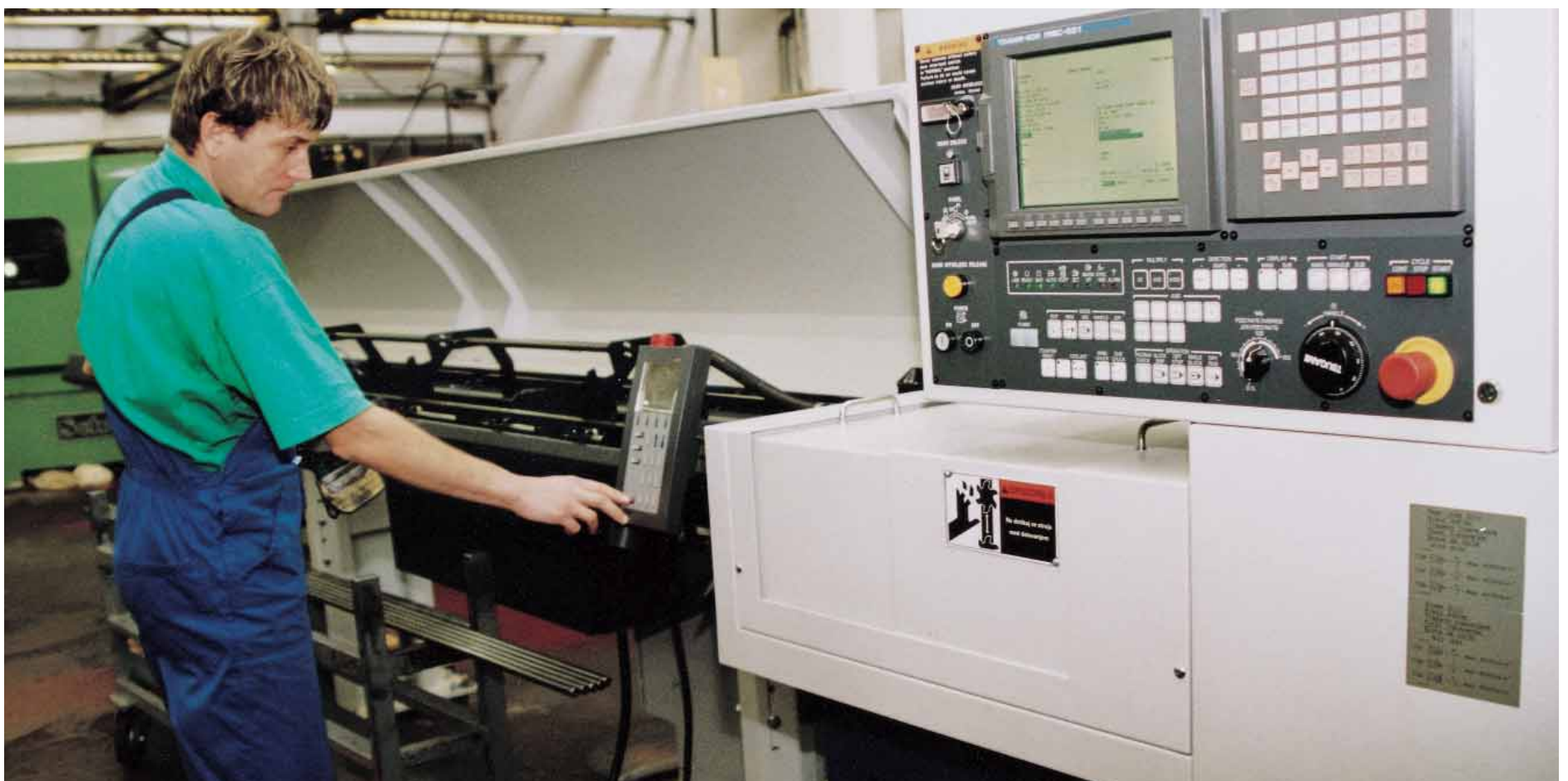
Delež izvoza:

78,5%

za zaposlene v našem podjetju,« dodaja glavni direktor družbe Andrej Božič, ki je na čelu družbe od začetka junija letos.

Novo vodstvo

O prvih mesecih vodenja podjetja novi glavni direktor pravi: »Ob mojem prihodu je bila Iskra ERO uspešno sanirano podjetje, ki je dobro poslovalo. Proizvodni program je bil delno izčiščen in prenovljen, kakovost izdelkov izredno dobra. Intenzivno in tudi uspešno je že gradila lastno prodajno mrežo. To so dobri temelji za naše nadaljnje delo. Veliko vlaganja pa bo potrebno na »mehkejših ključih« našega poslovanja: želim spremeniti hierarhično, »popredalčkano« in v lastne cilje usmerjeno kulturo razmišljanja v tem podjetju. Pomembno je, da smo začeli vlagati v skupne vrednote, ki jih tako zelo





poudarja tudi Hidria, v timsko delo in stremljenje k skupnim ciljem. Vem, da bo takšen ritem odseval boljše rezultate tako pri dnevnem, operativnem delu kot tudi v zadovoljstvu zaposlenih, lastnikov in končnih kupcev.«

Iskra ERO na trgu

V Iskri ERO trenutno dela 381 ljudi. V njihovih hčerinskih podjetjih pa je še 68 zaposlenih v podjetju Iskraemec v Ekvadorju, deset v Perles of Switzerland v Švici in dva na Poljskem v podjetju Perles Polska.

Trenutno kupcem ponujajo prek 70 različnih vrst električnega ročnega orodja, ki lahko zadovolji tudi potrebe najzahtevnejših uporabnikov. Njihovi glavni aduti so program vrtalk, kotnih brusilk in nekatere vrste lesnoobdelovalnih orodij.

Na slovenski trg prodajo približno 12 odstotkov vrednosti vseh prodanih izdelkov. Sicer so prisotni na velikem številu tujih trgov, med najpomembnejše štejejo Italijo, Hrvaško, Ekvador, Švico, Francijo, Poljsko in Rusijo. Ocenjujejo, da že precej več kot milijon ljudi po svetu uporablja električno ročno orodje njihovih dveh blagovnih znamk Iskra in Perles.

Poleg sejmov v Sloveniji (Alpe-Adria DOM Ljubljana, MOS Celje) in na Hrvaškem (Zagrebski velesejem) je za družbo Iskra ERO najpomembnejši kölnski Eisenware Messe.

Iskra ERO se kljub neverjetni konkurenci in upadu prodaje v branži, ki ji pripada, lahko pohvali z zavirljivimi uspehi. V letošnjih prvih sedmih mesecih so v primerjavi z istim obdobjem lani dvignili

prodajo kar za 19 odstotkov oziroma 4,7 milijona mark. Med uspehe prištevajo še pridobitev lastne prodajne mreže in prenovno prodajnega programa, ustanovitev hčerinske družbe na Poljskem in saniranje družbe Iskraemec v Ekvadorju. Razveseljuje je tudi dejstvo, pravijo v Iskri ERO, da se je kljub težkim časom v podjetju ohranilo jedro mladih, sposobnih sodelavcev, ki nosijo v sebi še veliko razvojnega potenciala.

Pred nekaj leti, ko je bila glavna naloga podjetja predvsem preživetje, je zaposlene pri delu vodil slogan »Mi vrtamo naprej«. Danes je njihova pozornost bolj usmerjena k zagotavljanju odličnosti ponudbe, zato bolj razmišljajo o natančnosti, zanesljivosti in vzdržljivosti. Ob tem se je med sodelavci v družbi že uveljavil nekakšen notranji moto: »Da ne gre, vem že sam! Povejte mi, kako bo šlo.«

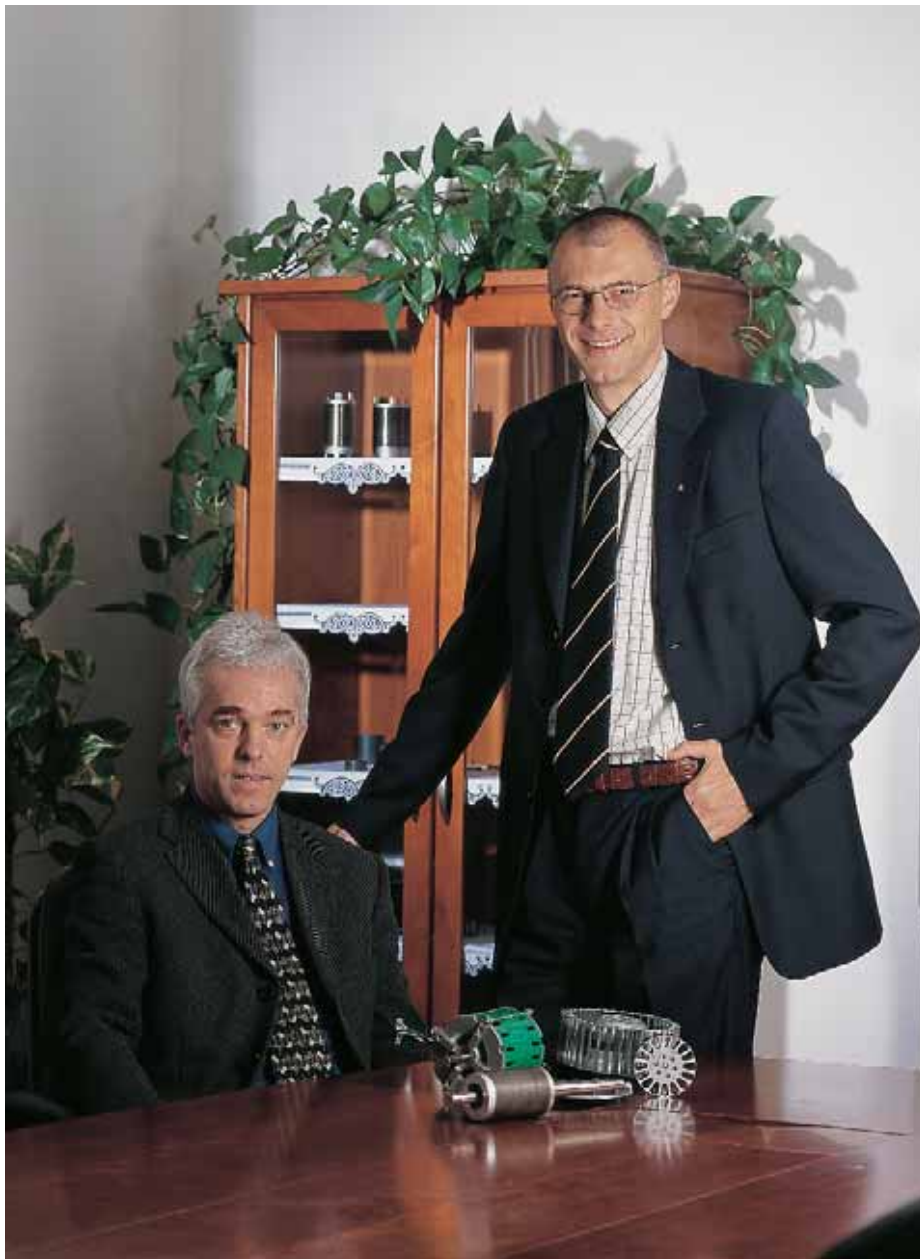
Poldrugi milijon mark dobička

V prihodnosti želijo podpreti in pospešiti proces nenehnih izboljšav in iskanja novih možnosti na področjih proizvodnje, nabave, razvoja in marketinga. Tudi v strateško planiranje želijo vključiti čimveč zaposlenih, saj glavni direktor meni, da petletno planiranje ni stvar odločitve treh ali štirih ljudi. Intenzivno bodo vgrajevali informacije s trga v proizvodnjo, se osredotočali na pravilno pozicioniranje svojih izdelkov in trgov. Zniževali bodo stroške, krčili zaloge, podaljševali plačilne roke dobaviteljem in vztrajali pri politiki usmeritve k rešitvam. Povedano s številkami: skupno načrtujejo v letošnjem letu 53 milijonov mark prodaje in pri tem iztržiti 1,5 milijona mark dobička.



Rotomatika Spodnja Idrija

Ekipa, ki je sposobna zmagovati



Iztok Seljak, predsednik (desno) in Dušan Lapajne, podpredsednik

Iztok Seljak, predsednik poslovnega odbora: »Časopis je vsekakor nujno potreben in zelo dobrodošel, saj vsi zaposleni v Hidrii, verjetno pa tudi naše družine, partnerji, kupci, dobavitelji, banke, zavarovalnice, lokalne skupnosti, v katerih delujemo, pa še kdo, potrebujemo medij, ki nas bo še dodatno povezoval in prek katerega bomo lahko sledili razvoju celotne skupine in njenih posameznih delov. Podobno kot je zame vsak dan znova izziv delo v Rotomatiki in Hidrii, se mi zdi poseben konkreten izziv tudi ta časopis - želim mu resnično veliko uspeha pri izpolnjevanju njegovega poslanstva.«

Spodnjeidrijska Rotomatika trenutno zaposluje 810 sodelavcev. Velika večina je zaposlenih v Spodnji Idriji na programu elektromotorjev, komponent za elektromotorje in orodjarne ter v družbi H&F. Poleg omenjenih pa je na jeseniški lokaciji v proizvodnji lamel zaposlenih še 80, v idrijskem Roventu pa 12 sodelavcev. Število zaposlenih je v zadnjih letih skoraj nespremenjeno, le v preteklem letu se je zaradi občutnega povišanja prodaje nekoliko povečalo.

Trgi

Rotomatika je s svojimi izdelki prisotna na domačem in tujem trgu. Tradicionalnim evropskim in severnoameriškim trgom so dodali dežele, kot so Brazilija in Argentina v Južni Ameriki, Južnoafriška republika, Izrael in Sirija na Bližnjem vzhodu, Avstralija, Nova Zelandija in Singapur na Daljnem vzhodu ter številne druge.

V določenih obdobjih v preteklosti je delež izvoza izdelkov družbe Rotomatika presegal 90 odstotkov, lani pa je denimo prodaja na domačem trgu dosegala skoraj 30 odstotkov celotne prodaje.

Na trgu je Rotomatika trenutno prisotna s svojimi tradicionalnimi programi, elektromotorji za različne aplikacije, prav tako

Podatki o podjetju

Ime podjetja:

ROTOMATIKA d.o.o., Spodnja Idrija

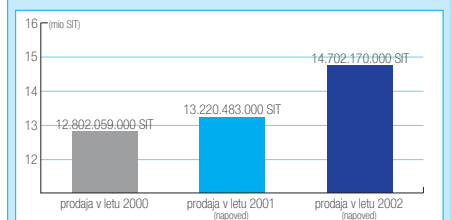
Dejavnost:

Proizvodnja elektromotorjev in komponent za elektromotorje

Promet v letu 2000:

12.849.959.000,00 SIT

Delež izvoza:

68%

pa že dvajset let za lastne potrebe in deset let za potrebe trga uspešno razvija program komponent za elektromotorje: rotorje, odlitke in lamele. V okviru lamel postopoma, vezano predvsem na avtomobilski segment, uspešno raste program finega štancanja. Orodjarna se strateško usmerja v izdelavo livarskih orodij, center za avtomatizacijo in vzdrževanje.



V spodnjejidrijski družbi H&F so lani nadgradili program elektromotorjev s programom ventilatorjev na osnovi elektromotorjev z zunanjim rotorjem, vzporedno pa ustanovili družbo Rovent v Idriji, ki proizvaja in prodaja elise ventilatorjev.

Rotomatika na mednarodnih sejmih

»Sejmi predstavljajo enega izmed orodij, ki je namenjeno realizaciji naše dolgoročne marketinške in prodajne strategije. Na osnovi definiranega razvojnega načrta se pojavljamo povsod tam, kjer je naša prisotnost potrebna za podporo doseganja ciljev,« je povedal predsednik poslovnega odbora Rotomatike Iztok Seljak. Trenutno tako razstavljajo na sedmih sejmih letno; šest od teh je evropskih, eden ameriški.

Rotomatika v ZDA

Spomladi je Hidria odprla nov distribucijski center v Greenville v Južni Karolini. Vodilni mož Rotomatike ocenjuje ta poslovni korak kot izjemno pomemben dogodek in dodaja, da se bodo njegove pomembnosti verjetno zavedeli šele s časom.

Rotomatika je svojo prisotnost v ZDA začela načrtno graditi v sredini osemdesetih let. Od takrat so svojo pozicijo sistematično nadgrajevali in utrjevali, ne glede na določena izjemno težka obdobja.

Združene države Amerike so namreč po mnenju vodstva Rotomatike samosvoj trg, velikokrat samozadosten, in zato trg, ki zahteva od tistih, ki si želijo odtrgati njegov kos, posebne prilagoditve.

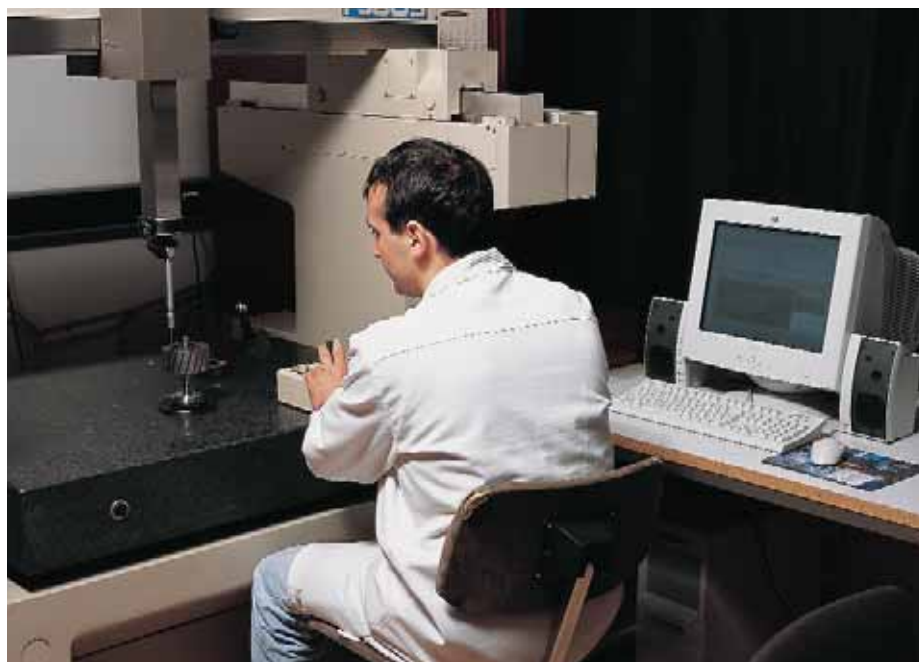
Iztok Seljak tudi meni, da prvi meseci delovanja centra potrjujejo pravilnost te usmeritve, kar priznavajo in pozitivno vrednotijo njihovi kupci, zelo skrbno pa pridobitve Rotomatike spremljajo tudi njihovi tamkajšnji konkurenti.

Uspehi zmagovalne ekipe

Med svoje največje uresničene cilje v Rotomatiki prištevajo učinkovito izvedeno strateško prestrukturiranje programov, trgov, aplikacij, industrij in kupcev. Najbolj pa so ponosni na uspešno uvedbo informacijskega programa Baan v začetku letošnjega leta in pridobitev ekološkega standarda ISO14001, uvedbo novo razvitih proizvodov v redno proizvodnjo ter postopno izgrajevanje resnične ekipe, ki je že in bo še bolj sposobna zmagovati in se tega tudi čedalje bolj zaveda.

Visoko začrtani cilji

Sodelavci Rotomatike zrejo v prihodnost z velikimi načrti. Kratkoročno želijo konsolidirati določene doslej izjemno uspešne in hitro rastoče programe (med katerimi so na primer lamele). Zavzemajo pa se tudi za intenzivno ponovno rast programov, ki v preteklosti teh možnosti niso imeli, v zadnjem obdobju pa se izrazito nakazujejo z novimi strateškimi pogledi in videnji. Dolgoročno nameravajo postati najpomembnejši evropski proizvajalec, s pomembno prisotnostjo tudi na ameriškem trgu, v vsakem izmed njihovih strateških programov znotraj definiranih ciljnih niš, in si na ta način izboriti položaj, ki bo zagotavljal stabilno dobičkonosno rast vsake izmed družb.



Tomos Koper

Sprememba načina razmišljanja = sprememba poslovnih rezultatov



Goran Petek, predsednik

Goran Petek, predsednik
poslovnega odbora:

"Družina Hidria postaja vedno

bolj razpoznavna in časopis Hidria lahko pospeši

povezovanje družb."



Iztok Obad, podpredsednik

Če bi ob obisku Združenih držav Amerike naleteli na nekoga, ki se spretno in hitro izmika prometni gneči na Tomosovem mopedu, medtem ko podoben moped seveda uporablja tudi naš sosed v domačem kraju, nas to dejstvo ne bi smelo posebej presenečati. Glavni trg so poleg držav Evropske unije Združene države Amerike. V zadnjih 25-ih letih je namreč koprski Tomos prodal skoraj 150.000 mopedov v Ameriki. V družbi ocenjujejo, da jih je vsaj 50.000 še vedno v uporabi. Tako znaša delež izvoza mopedov kar 95 odstotkov.

Danes ima Tomos tri proizvodne programe. Poleg mopedov, ki so nekakšen »tradicionalni« program, so uvedli še program komponent za dvokolesa in program komponent za pohišveno industrijo.

Trenutno je v Tomosu zaposlenih 500 delavcev. Kot je povedal predsednik poslovnega odbora Goran Petek, so z enakim številom zaposlenih v zadnjih treh letih podvojili obseg poslovanja.

Distribucijski center povečal prodajo

Odprtje novega distribucijskega centra v Greenville v Južni Karolini, s katerim se od letošnje pomladi ponaša Hidria, pomeni za koprski Tomos pomemben poslovni korak. Čeprav je bila družba s

Podatki o podjetju

Ime podjetja:

TOMOS d.o.o., Koper

Dejavnost:

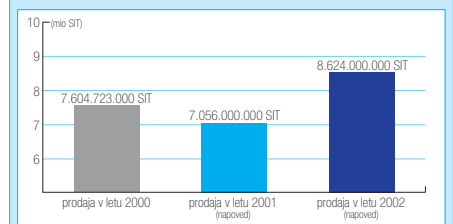
Proizvodnja motorjev, komponent za motociklistično industrijo in pohišveno industrijo

Promet v letu 2000:

7.803.877.000,00 SIT

Delež izvoza:

87%



svojimi izdelki že prej četrto stoletje prisotna na ameriškem trgu, vodstvo ocenjuje, da je bila doslej povezanost matičnega podjetja s tem trgom premajhna. Ameriški trg je namreč zelo zahteven, zato od podjetnikov zahteva razumevanje specifičnih zahtev.

S prisotnostjo predstavnikov Hidrie v Združenih državah Amerike se je zelo povečala predvsem komunikacija med Tomosom in distribucijskim centrom. »Na vse pripombe lahko reagiramo hitro in učinkovito. Zato ni presenečenje, da je letošnja prodaja dobra,« pojasnjuje Goran Petek in dodaja, da so letos sprva načrto-





vali prodajo 5.000 mopedov, ker pa so jih do konca julija prodali že 4.000, ocenjujejo, da bo število prodanih do novega leta poskočilo kar na 6.000.

»Preporod« – Tomosov osvajalec evropskega in ameriškega trga

Ob odprtju centra v Greenvilleu so v družbi Tomos napovedali predstavitev novega modela mopeda, za katerega menijo, da ima odlične možnosti prodaje. Novi

model, ki so ga poimenovali "Revival", so prvič predstavili septembra lani na sejmu InterMot v Münchnu. Vozilo je oblikovano v "retro" stilu, ki kljub temu, da so ohranili osnovni 50 cc agregat, deluje bolj robustno. Poleg prijetnega videza so mu dodali elektrostart, disk zavore, oljno črpalko (pogonsko gorivo je navaden bencin, ker črpalka avtomatsko dodaja olje), ergonomsko oblikovan sedež in nekaj odlagalnih predalov, ki jih mopedi prej niso poznali. Revival je danes v redni proizvodnji.

V družbi še vedno razmišljajo tudi o proizvodnji mopeda v Združenih državah Amerike, da bi se tako v prihodnosti lahko še bolj približali zahtevam na trgu.

Ambiciozno oziranje v prihodnost

Družba Tomos, ki je v Hidrio vključena od leta 1997, se redno predstavlja tudi na sejmih. Doslej so svoje izdelke promovirali na sejmih v Nemčiji, Italiji, ZDA in na Nizozemskem. Kupcem so ponujali izključno program dvokoles, v bodoče pa načrtujejo tudi nastope na sejmih pohištvne industrije.

Poleg osvajanja novih trgov Tomosovi načrti vključujejo tudi krčenje programov in tehnologij s ciljem povečanja učinkovitosti oziroma osredotočanja na skupine izdelkov.

Pri programu dvokoles želijo vstopiti v razred 125 cc vozil. Pri komponentah za dvokolesa se vse bolj usmerjajo v programe valjev in motornih gredi, pri komponentah za pohištveno industrijo pa ostajajo pri izdelovanju segmentov pisarniškega pohištva.

Petletni program načrtuje povečanje obsega poslovanja s sedanjih 75 na 170 milijonov mark. Kot najbolj pomemben člen pri doseganju tega cilja vidijo razvoj lastnih kadrov. Po mnenju vodilnih v družbi pa je k spremembi rezultatov Tomosa nesporno prispevala sprememba načina razmišljanja vseh zaposlenih.



Pesto zadnjega kolesa za motorno kolo BMW S 650 GS



Podnožje pisarniške mize IKEA



Pritlačnik za motorno kolo BMW 1100



Hidria – Ste opazili, da smo dobili novo spletno stran Hidrie na internetu? Če ste si jo že ogledali prav, tiste pa, ki še niste vedeli za tole pridobitev, vabimo, da si z naslovom www.holding-hidria.com, odprete pot do jedrnate predstavitve korporacije Hidria in njenih družb.

Novo spletno stran smo v Hidrii pripravljali od decembra lanskega leta skupaj z marketinško agencijo Imago iz Ljubljane. Od prvega junija pa smo vpisani v večino spletnih iskalnikov.

Namen je bil ponuditi obiskovalcem pomembne informacije o korporaciji Hidria, njenem poslovanju, razvoju, novostih ter omogočiti možnost vzpostavitve stikov.

Pri oblikovanju smo si zadali cilj, da naj bodo strani pregledne, jasne in ne preveč



natrpane, kar pomeni lažje prebiranje in hitreše nalaganje strani. Strani so zasnovane tako, da se jih lahko nadgrajuje in podatke stalno ažurira.

Zelo smo hvaležni tistim, ki ste se potrudili in nam poslali kakšno pohvalno besedo ter nas opozorili na morebitno napako. Zato vas drage obiskovalke in dragi obiskovalci zopet vabimo, da s svojimi predlogi in opozorili poskušate sodelovati pri nadgrajevanju naše spletne strani.

Kendov dvorec – Maja letos je bil spodnjeidrijski turistični biser uradno sprejet v prestižno mednarodno verigo



hotelov in dvorcev Relais&Chateaux. Tako je postal za Vilo Bled drugi slovenski predstavnik tega uglednega združenja.

Rotos – Skladno z evropsko zakonodajo je bila tudi v Sloveniji sprejeta Direktiva, ki predpisuje mejno raven hrupa na delovnem mestu 85dB(A), (poprej 90 dB(A)). Z uporabo zvočno izolativnih kabin, okrovov in pregradnih sten, ki jih proizvajamo v ROTOS-u, se hrup strojev in naprav, ki dosegajo tudi več kot 110 dB(A) (trajna okvara sluha), zmanjša pod dovoljeno mejo 85dB(A).



Iskra ERO – V družbi Iskra Ero smo se poleti intenzivno pripravljali na »business development«, predstavitev petletnega (2002–2006) plana poslovanja družbe znotraj Hidrie. Selekcionalni smo prodajni program, kar pomeni, da smo se odločili, katero orodje bo še v prodaji in katero bomo iz nje izločili. Do konca septembra bomo zaključili reorganizacijo podjetja. Glavni direktor v podjetje intenzivno uvaja kulturo malih drobnih izboljšav in predlogov za izboljšave poslovanja. Na noge postavljamo svoj informacijski sistem, kadrovske in strokovne pa smo podkrepili tudi marketing. Poleti se je iztekla ena od dveh glavnih prodajno-promocijskih akcij Iskra ERO (drugo načrtujemo v novoletnem času), ki smo jo lahko zasledili v elitnih terminih pred osrednjo informativno oddajo na nacionalni televiziji.

Ob delu se v družbi Iskra Ero tudi zabavamo. Po desetih letih smo julija letos

IMP klima – v godoviškem podjetju se lahko pohvalimo s številnimi prestižnimi objekti, v katere so vgrajeni naši izdelki. Eden od njih je zagotovo velik zabavišni center, namenjen predvsem ljubiteljem sedme umetnosti, ljubljanski Kolosej. Blagodejno in prijetno klimo, od katere je po raziskavah odvisna tudi prodaja, s pomočjo izdelkov IMP Klime v svojih trgovinah zagotavlja Mercator. Prezračevalne naprave IMP Klime so vgrajene tudi v prenovljeno koprsko Pretorsko palačo in poslovno enoto Probanke v Kranju.



Maja letos smo odprli tehnično pisarno v Rusiji. Vodja tamkajšnje pisarne je Matjaž Bajc. Dva meseca kasneje (v juliju) pa smo tehnično pisarno odprli tudi na Poljskem, vodi pa jo Zoran Schenk.

AET Tolmin – V podjetju teče projekt »5 milijonov«. Njegov cilj je letna prodaja in izdelava pet milijonov čepnih svečk.



Ob tem dogodku je v družbi sodelavec Vile Bled osebje Kendovega dvorca z gospodarico Ivi Svetlik na čelu pripravilo veliko slavlje na ljubljanskem gradu, kamor so povabili eminentne goste, med njimi predsednika združenja Relais&Chateaux Regisa Bulota in članico združenja ter veliko prijateljico Kendovega dvorca Erico Schuelle Grosso. Podobno kot drugi gostje nista mogla skriti navdušenosti nad vrljnostjo, šarmom, spokojnostjo in odlično kuhinjo spodnjeidrijskega hotela s petimi zvezdicami.

ponovno organizirali »sindikalni piknik«, ki je vsem, ki smo se ga udeležili, ostal v zelo lepem spominu, pred nedavnim pa



smo uspešno izpeljali tudi dan odprtih vrat za šolajoče se otroke zaposlenih v družbi Iskra ERO.



Rotomatika in njenih 30 let

Rotomatika letos praznuje 30. obletnico svojega delovanja. Jubilej je dobra priložnost za oceno preteklega dela in snovanje novih načrtov.

»Kot so znali sanjati in uresničevati sanje naši predhodniki, snujemo sedaj mi dolgoročno vizijo, ki se osredotoča na zagotovitev globalnega primata Rotomatike v njeni industriji, z globalno prisotnostjo na vseh ključnih trgih, velikim modernim razvojno–raziskovalnim centrom in veliko prepoznavnostjo. O vsem tem v vodstvu družbe intenzivno razmišljamo. Prepričani smo, da to tudi ob podpori Hidrie lahko uresničimo.

Naših 30 let – prireditve ob 30. rojstnem dnevu

V družbi Rotomatika so ob svojem 30. rojstnem dnevu pripravili več prireditev in srečanj. Prvo srečanje zaposlenih, ki bo mnogim ostalo v nepozabnem spominu, je bilo 7. julija letos, na dan, ko je Spodnjo Idrijo obiskala mednarodna ocenjevalna komisija, sodelavci Rotomatike pa so na ta dan sklenili večdnevne športne igre, se zabavali ob dobri glasbi in plesu ter preizkusili domače kulinarične posebnosti. Na velikem slavlju v središču Spodnje Idrije se je zbralo kar 3.000 ljudi.

Praznovanje 30–letnice se bo v prihodnjih mesecih nadaljevalo. Sodelavke (kot prvi zaposleni so bile v Rotomatiki prav ženske), ki so družbi zveste že od vsega začetka njenega delovanja, bodo svečano pogostili na Dvorcu Kenda. Svojo tridesetletnico bo družba predstavila v lokalnih in regionalnih medijih, pred novim letom pa pripravila praznično srečanje z zaposlenimi, upokojenci in študenti. Jubilej bo zaznamoval tudi letošnje tradicionalne zimske igre. Praznovanje bodo zaključili v začetku prihodnjega leta z osrednjo proslavo za povabljenе goste ob uradnem odprtju enega od novozgrajenih proizvodnih objektov (livarne ali proizvodnega objekta družbe H&F).

Skrivnost je v timih, v našem usklajenem skupnem nastopu.

Posameznik ne more biti popoln, tim pa je lahko.

In mi smo tim. «

*Iztok Seljak
predsednik poslovnega odbora
Rotomatike*



Entente Florale

Spodnja Idrija se je letos udeležila prestižnega evropskega tekmovanja Entente Florale in dosegla odlično uvrstitev. V Ennisu na Irskem, kjer je bila razglasitev rezultatov, je spodnjeidrijska delegacija prejela srebrno priznanje v kategoriji vasi, Kamnik, ki je letos tekmoval v kategoriji mest, pa je osvojil zlato priznanje. Tako se je Slovenija uvrstila na doslej najvišje 2. mesto.

Vseh dvajset evropskih krajev, ki so se v letošnjem letu vključili v tekmovanje Entente Florale, si je v poletnem času ogledala mednarodna ocenjevalna komisija. V Spodnji Idriji so njene članice in člani gostili 7. julija, na dan, ko je Rotomatika začela praznovanje svojega 30. rojstnega dne. Kot je povedal slovenski član ocenjevalne komisije Anton Schlauss, so se gostje v Spodnji Idriji prijetno počutili. Očarala sta jih je že sam



pogled na slikovito dolino, v kateri ležita kraj in reka, ki teče skozenj. Pohvalili so ohranitev arhitekture starega vaškega jedra, kakovostno ureditev Kendovega dvorca in njegove okolice ter župnijske cerkve Marije Vnebovzete na nasprotnem bregu. Po besedah članic in članov komisije so krajanje na dan njihovega obiska pripravili izjemno gostoljuben sprejem. Pohvalne besede pa so izrekli

tudi družbi Rotomatika, ki živi s krajem in omočja njegov razvoj.

Odlična uvrstitev je po mnenju vseh, ki so si zanjo prizadevali, veliko priznanje za Spodnjo Idrijo, ki bo pomemno vplivalo tudi na nadaljnji turistični razvoj kraja.

Spodnjeidrijski so v času letošnjega tekmovanja navezali stike s številnimi kraji

doma in v tujini, ki se podobno kot Spodnja Idrija trudijo za dviganje kakovosti življenja. Kot menijo predstavniki Krajevne skupnosti in Turističnega društva, pa je najpomembnejše, da so prizadevanja za lepšo in bolj urejeno bivalno okolje postala naloga, odgovornost in skupni interes vseh krajanov.

Vabilo k sodelovanju

Uredništvo internega časopisa Hidria vabi vse zaposlene v Hidrii k sooblikovanju nove številke časopisa. Morda je med vami kdo, ki sestavlja križanke, rebuse ali uganke, pa ne ve, kje bi jih objavil?

V službi se je vam ali vašim sodelavcem poleg delovnih obveznosti zagotovo že pripetilo kaj zanimivega, čemur ste se od srca nasmejali. Zakaj ne bi dogodka opisali v kratki anekdoti in ga poslali na naše uredništvo? Vaš prispevek bomo z veseljem objavili. Sprejemamo pa tudi vaše predloge, kritike in nasvete.

Pošljite nam jih na naslov:

**Holding Hidria, Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija
s pripisom: »za interni časopis Hidria«.**

Vabljeni k sodelovanju!

Nagradna igra

Pri oblikovanju časopisa bodo dobrodošli tudi prispevki vaših otrok. Naslednjo številko časopisa Hidria želimo opremiti z njihovimi likovnimi in literarnimi prispevki, v katerih bodo s svojega zornega kota prikazali vas in vaš delovni dan.

V uredništvu časopisa bomo zbirali:

risbice na temo

» *Moja mama /
moj očka pri delu* «

spise na temo

» *Delovni dan moje mame /
mojege očka* «

V naslednji številki časopisa Hidria bomo objavili najbolj izvirne risbice in spise, obenem pa med vsemi mladimi pošiljatelji izžrebali tudi nagrajence.

Svojim risbicam in spisom ne pozabite pripisati imena in priimka, naslova ter starosti pošiljatelja. Vse prispevke pošljite do 20. decembra 2001 na zgoraj naveden naslov.

S pravilnim odgovorom na nagradno vprašanje in malo sreče pri žrebu si lahko lepo nagrado prislužite tudi odrasli. Odgovor vpišite na kupon, ga nalepite na dopisnico in pošljite na naslov Hidrie. Izžrebance bomo nagradili s privlačnimi nagradami.

Nagradno vprašanje:

Koliko družb vključuje korporacija Hidria?

Hidria

Kupon št. 1

Koliko družb vključuje korporacija Hidria?

Odgovor: _____

Ime in priimek: _____

Naslov: _____

Odgovore pošljite na naslov:

Holding Hidria, Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija



Korporacija Hidria z novo celostno podobo

Hidria



Včasih smo rekli: "Obleka naredi človeka." No, danes to ni več dovolj. Je že res, da je za prvi vtis kar pomembno, da je človek okusno in skladno oblečen, vendar brez vlaganja v razvoj osebnosti in znanja že ne moremo govoriti o celostnem vtisu osebe.

Povsem enako lahko rečemo za podjetje. Jasna identiteta je danes postala nuja za poslovno uspešnost podjetja in predpogoj za učinkovito vodenje in usmerjanje procesov, ki so pomembni v menjalnih procesih s številnimi udeleženci.

Identiteta je "kompas", brez katerega se ni več mogoče premikati po trgih na katerih preži mnogo pasti. Celostna podoba je simbol (zastava) pod katero se zberejo vse sile, ki gredo v boj za zmago na vse bolj

kompetitivnih trgih razvitega sveta. Identiteta podjetja, katerega pomemben del je celostna podoba, je potemtakem strateško orožje pomembno za takšne zmage.

Simbolno izražanje vrednot, vizije, kulture, poslanstva in poslovne strategije korporacija Hidria bo še bolj učinkovito preko nove, strokovno načrtovane in usklajene celostne podobe. Dosledno upoštevanje oblikovnih in estetskih meril, ki bodo na koncu načrtovanja zbrane v priročniku, bo omogočilo močno in izrazito prepoznavnost Hidrie doma in v svetu.

Jani Bavčer univ. dipl. obl.
Kreativni direktor, Arsenal design*

***ARSENAL** (Eksplozivna marketinška orožja vedno v strogi pripravljenosti.)

V razvitem svetu trg že dolgo časa priznava oblikovanju pomemben vpliv na marketing mix. Kot specialisti na področju oblikovanja se lahko pohvalimo z globokim poznavanjem in razumevanjem marketinškega procesa, raziskav, projektnega vodenja in kontrole budžeta. Svojim klientom lahko ponudimo popolno konzultantsko uslugo (v paketu), od posameznih projektne ekspertiz na fleksibilen in osebni pristop, do strategij, projektnega načrtovanja, idejnih konceptov, razvoja oblikovanja in produkcije.

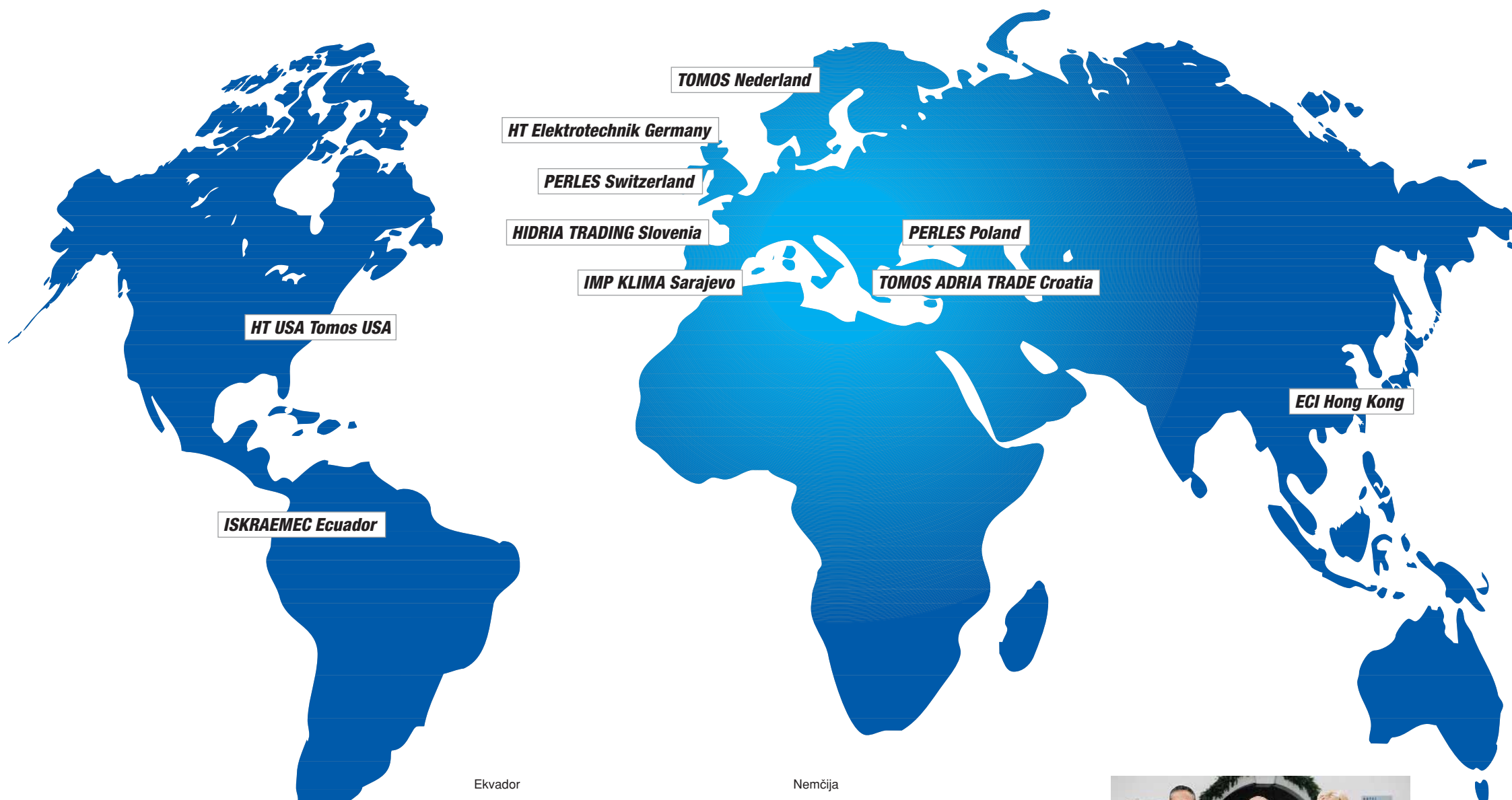
Naš koncept temelji na poudarjanju strateške (in *ne* kozmetične) vloge oblikovanja v marketinškem spletu. Prepričani

smo namreč, da mora biti kreativno razmišljanje usmerjeno glede na situacijo na trgu. Tam se mora tudi dokazovati.

Radi imamo tesno sodelovanje z naročnikom v vseh stopnjah razvoja projekta. Spodbujamo sodelovanje naročnika, saj vemo, da bomo le tako lahko razvili takšne oblikovalske rešitve, ki bodo zadovoljile njihove in potrebe trga.

Naš moto: Manj je več.

Hidria v svetu



HT USA Tomos USA

ISKRAEMEC Ecuador

TOMOS Nederland

HT Elektrotechnik Germany

PERLES Switzerland

HIDRIA TRADING Slovenia

IMP KLIMA Sarajevo

PERLES Poland

TOMOS ADRIA TRADE Croatia

ECI Hong Kong

Ekvador

ISKRAEMEC S.A.
E-mail: iskremec@accessinter.net

Proizvodnja, prodaja in distribucija električnega ročnega orodja na tržišču Južne Amerike.

Panamericana norte, km 5
Apantado 6241 CCI
QUITO
ECUADOR

tel: (593 2) 2 485213, (593 2) 2 471105
fax: (593 2) 2 471107

direktor: Rok ROBIČ

Hong Kong

ECI Ltd HONG KONG

Trženje proizvodov družb Holdinga Hidria v Aziji

tel: 00852 2730 10 20
fax: 00852 2730 17 67

direktor: Tomaž KALAN

Hrvaška

TOMOS ADRIA TRADE d.o.o.
E-mail: TOMOS-adria-trade@zg.tel.hr

Prodaja in distribucija proizvodov Tomos

Petrovaradinska 5
10000 ZAGREB
HRVATSKA

tel/fax: 00385 1 388 21 28

direktor: Zlatan CERIČ

Nemčija

HT Elektrotechnik Handels GmbH

Trženje proizvodov družb Holdinga Hidria

Liesegangstr. 20
40211 Dusseldorf
DEUTSCHLAND

tel.: 0049 211 177 390
fax: 0049 211 177 39 39

Nizozemska

TOMOS NEDERLAND Trading Company B.V.

Proizvodnja, prodaja in distribucija mopredov Tomos

Kweekweg 34, 8161 PG Epe (NL)
Postbus 172, 8160 AD Epe (NL)

tel: 0031 578 678 900
fax: 0031 578 678 929

generalni direktor: Henk BUITER

Poljska

PERLES POLAND

Prodaja električnega ročnega orodja

Ul. Solna 3
06 - 100 PULTUSK
POLSKA

tel.: +48 23 692 86 00
fax: +48 23 691 90 70

direktor: Peter GAŠPERLIN

Slovenija

HIDRIA TRADING d.o.o.

Nazorjeva 6
1000 Ljubljana
SLOVENIJA

tel: 01 421 85 60
fax: 01 425 51 67

direktorica: Andra Krapš-Rejc



Vodstvo Hidrie (od leve proti desni) Nigel Buxton, podpredsednik, Edvard Svetlik, predsednik, Andra Krapš - Rejc, podpredsednica

Švica

PERLES SWITZERLAND
E-mail: info@perles.ch
Elektrowerkzeuge A. G.
Distribucija in specializiran servis proizvodov

CH - 2542 Pieterlen
SCHWEIZ

tel: 0041 3237 60 120
fax: 0041 3237 72 084

direktor: Iztok DVORAČEK

ZDA

HT USA Inc.
E-mail: Tomaz.Groff@HTUSA-Inc.com

Prodaja in distribucija proizvodov družb Holdinga Hidria v Severni Ameriki

29 Clifton Terrace
Englewood Cliffs, NJ 07632
USA

tel: 001 201 894 0775
fax: 001 201 894 0776

direktor: Tomaž GROFF

TOMOS USA
E-mail: info@tomosusa.com

Prodaja in distribucija mopredov Tomos

TOMOS USA A DIV. OF HT USA INC.
202 Beechtree Blvd. Beechtree Business Park
GREENVILLE, SC 29605
USA

tel: 001 864 277 7709
fax: 001 864 277 7739

direktor: Domen BOŠKOR

Hidria v ZDA – Spomladi odprt distribucijski center v Greenville v južni Karolini. Namen distribucijskega centra je izboljšati storitve kupcem v ZDA, kar pomeni neposredno približevanje proizvajalca kupcu.

