

Živko Kavš nagrajenec Gospodarske zbornice Slovenije



Strateško zavezništvo s Kovintrade in Merkurjem



Novost IMP Klime: Climmy 3

Novi izdelki Iskre ERO



Tomos MC navdušil Američane



Tomos Nizozemska



Zimske igre Hidria 2003



Dan dobaviteljev Rotomatike

Živko Kavs

- nagrajenec Gospodarske zbornice Slovenije



Živko Kavs (levo) sprejema nagrado Gospodarske zbornice

Na zadnji januarski dan letošnjega leta je direktor družbe AET Tolmin Živko Kavs prejel nagrado Gospodarske zbornice Slovenije za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Nagrada mu je bila podeljena kot visoko priznanje za izjemne dosežke trajnejšega pomena v gospodarstvu. Kot poudarja direktor družbe AET Tolmin, je nagrada priznanje, da so v družbi AET v preteklosti delali prave poteze, hkrati pa

pomeni veliko obvezo in odgovornost za prihodnost.

Živko Kavs se je rodil 28. marca 1950 v Bovcu. Svojo poslovno kariero je začel v podjetju Avtoelektro Tolmin, predhodniku družbe AET. Leta 1987 je v Iskri Avtoelektriki TOZD AET Tolmin napredoval na mesto vodje službe razvoja proizvodnih kapacitet, leto kasneje je začel opravljati funkcijo vodje področja za razvoj in raziskave. V letu 1990 je

postal vodja tehničnega sektorja in nadaljeval z delom kot samostojni komercialist za marketing. Od 1. oktobra 1991 je Živko Kavs direktor družbe AET. Ob številnih odgovornih nalogah na čelu družbe je leta 1995 uspešno zaključil študij na kranjski Fakulteti za organizacijske vede. Po vključitvi družbe AET v korporacijo Hidria je prevzel tudi vodenje divizije avtomobilske industrije. Je poročen in ima dva sinova. Ob hitrem tempu, ki ga narekuje delovni vsakdan, se Živko Kavs v prostem času rad sprosti ob športnih dejavnostih.

V času njegovega vodenja je družba AET Tolmin dosegla vrsto ciljev. Po globoki krizi, v katero je po razpadu trgov vzhodnih držav leta 1992 zašla Iskra AET Tolmin, je novooblikovana vodilna ekipa družbe z Živkom Kavsom na čelu izpeljala zahtevno reorganizacijo družbe. Družba je bila tik pred propadom, ogrožen je bil obstoj delovnih mest. Ob izjemnem entuziazmu, jasni strategiji in zanesljivem vodenju direktorja Živka Kavsa je bilo kljub izjemno težkim razmeram ohranjenih vseh 299 delovnih mest, še več: do leta 1995 je bilo dodatno

zaposlenih še 58 ljudi, storilnost, merjena s prodajo na zaposlenega, pa je bistveno porasla. Družba AET je vzpostavila lastne prodajne poti brez prejšnjih posrednikov, znatno se je povečal izvoz, opuščeni so bili manj donosni programi.

Leta 1996 je AET Tolmin postal del korporacije Hidria. Vključitev v korporacijo je družbi AET prinesla večjo homogenost, stabilnost in motiviranost managementa ter dolgoročno boljše poslovne rezultate.

Direktor družbe AET Tolmin Živko Kavs meni, da so uspehi družbe rezultat dela vseh zaposlenih. V skladu z motom družbe »več, hitreje, ceneje in bolje« se bodo tudi v prihodnje najbolj trudili za doseganje poslovne odličnosti. Obenem si Živko Kavs zastavlja ambiciozne cilje tudi pri vodenju Hidrijine divizije avtomobilske industrije. Nagrajencu gospodu Živku Kavsu čestitamo v imenu vseh sodelavk in sodelavcev Hidrijinih družb!

Strateško zavezništvo močnih slovenskih gospodarskih družb



Korporacija Hidria, ki aktivno sodeluje v postopku privatizacije družbe SŽ Acroni in si prizadeva za nakup poslovnega deleža v omenjeni družbi, je decembra lani podpisala pogodbo o strateškem zavezništvu s celjsko družbo Kovintrade, februarja še s kranjsko delniško družbo Merkur. Tako se je oblikovalo močno strateško zavezništvo treh velikih

slovenskih gospodarskih družb, ki želijo, da bi se v toku privatizacije upoštevali kompleksni interesi slovenskega gospodarstva, in sicer tako kooperantov, dobaviteljev in kupcev družbe Acroni. Družbe namreč ugotavljajo, da so njihovi strateški interesi v zvezi s položajem, privatizacijo ter bodočim razvojem družbe Acroni skladni.



Tako Kovintrade kot Merkur želita nadaljevati svoje poslovno sodelovanje z družbo Acroni in sta zainteresirana, da bi njen novi lastnik ohranil obstoječi asortiman proizvodov ter vse njene poslovne funkcije. S tem namenom tudi podpirata aktivnosti Hidrie v postopku privatizacije družbe Acroni. S pogodbama o strateškem zavezništvu sta se

Kovintrade in Merkur zavezala, da bosta v postopku privatizacije družbe Acroni dajala aktivno podporo Hidrii. Če in ko bo Hidria postala večinski družbenik družbe Acroni, pa bo v skladu z opredelitvami pogodbe nadaljevala poslovno sodelovanje med Acroni in Kovintrade oziroma Merkur.

Tomos Nizozemska

V zlati dobi mopeda sredi šestdesetih let je več kot ena tretjina nizozemskih družin imela moped, skupaj je bilo na Nizozemskem 1,7 milijona mopedom. Če bi vse te mopede postavili v vrsto, bi bila le-ta dolga več kot 2.700 km. Letna prodaja je obsegala 300.000 mopedom. V nobeni drugi deželi ni bilo na voljo toliko različnih znamk in vrst mopedom, kot ravno na Nizozemskem. Delovalo je nič manj kot 36 domačih tovarn mopedom, razen tega so uvažali še veliko drugih blagovnih znamk iz drugih evropskih držav.

Zgodilo se je leta 1960, ko je bil nizozemski poslovnež iz nizozemske prestolnice Haag, Dick de Waard, gosist za rezervne dele za kolesa in mopede, na poslovnem potovanju v Italiji. Iskal je nove poslovne priložnosti, nastanil pa se je v hotelu blizu Trsta. V hotelu je srečal Nizozemca, ki se je tudi ukvarjal z rezervnimi deli za mopede in ta je De Waardu omenil veliko tovarno mopedom v Kopru v tedanji Jugoslaviji. Dick de Waard je sklenil oditi v Koper, kjer je navezal stike z direktorjem Tomosa. Posel je bil sklenjen. Kasneje je stekel izvoz Tomosovih mopedom na Nizozemsko za danes neverjetno ceno 70 USD po kosu.

Ker je bila na Nizozemskem avstrijska znamka Puch že močno uveljavljena, so si Tomosovi modeli, utrli pot na trg po nekoliko nižji ceni. Na Nizozemskem je prišlo do »boja« med Puchom in

Tomosom, česar se mnogi Nizozemci spomnijo še danes.

Z revolucijo, ki so jo začeli Beatlesi v burnih šestdesetih letih, je vstala nova generacija in, verjeli ali ne, Tomosov moped je bil izbran za enega največjih simbolov upora proti tradiciji. Čim daljše lase si imel in čim višja je bila balanca tvojega Tomosovega mopedom, tem bolj si izražal svojo netradicionalnost.

Z gospodarsko rastjo pa se je na Nizozemskem pojavljalo vedno več avtomobilov in domači proizvajalci mopedom so drug za drugim propadali. Leta 1963 se je Tomos preselil v majhno mesto Epe, po velikosti bolj ali manj podobno Kopru. Leta 1966 so prav v mestu Epe začeli sestavljati Tomosove mopede.

Leta 1981 je Tomos Koper prevzel celotno tovarno, ustanovitelj Dick de Waard je družbo zapustil in predal vodenje v slovenske roke.



Najvišja oblika protesta v šestdesetih

Medtem se je Tomosovo ime močno uveljavilo, čeprav je bila ta blagovna znamka bolj poznana po avtomatskih mopedom, ki so jih na Nizozemskem uporabljale predvsem ženske. Z uvedbo obvezne uporabe čelade za voznike mopedom leta 1974 se je prodaja znižala pod 100.000 mopedom letno. Na lestvici blagovnih znamk je bil Tomos povprečno na 5. do 7. mestu.

Vodilni modeli, kot sta AT-50 in ATX-50, so izgubili trg zaradi spremembe v ceni zavarovanj za neavtomatske mopede in zaradi vrste motorja. Moderni Hondini in Yamahini motorji na prestave so Tomosov motor popolnoma zasenčili.

V zadnjih nekaj letih je celotna prodaja

na Nizozemskem padla s 70.000 na komaj nekaj nad 50.000 letno, pri čemer je Tomos večino let zavzemal četrto mesto na lestvici blagovnih znamk. Staro tekmo s Puchom je dokončno dobil leta 2001, ko je Puch, ki se je omejil na prodajo skuterjev Piaggio, izginil kot blagovna znamka, Tomos pa je količinsko presegel Piaggio na nizozemskem trgu. Trenutno je Tomos na zavirljivem drugem mestu, za vodilnim Peugeotom. Peugeotov tržni delež znaša okrog 25%, Tomosov pa se je od leta 1997 povečal od 11% na več kot 20%. Ko so leta 2001 v Tomosu Nizozemska uspeli na trgu prehiteti Piaggio, so začeli verjeti v geslo: »Če lahko dosežemo to, lahko dosežemo še veliko več«.

Od leta 1997 dalje je ekipa družbe Tomos Nizozemska uspela povečati prodajo od približno 6.500 mopedom letno do zgodovinskega mejnika 10.000 mopedom decembra 2001, medtem ko je v letu 2002 to ključno številko 10.000 mopedom samo na nizozemskem trgu dosegla že v novembru.

Ta uspeh pa ni bil zgolj plod sreče, temveč je bil posledica temeljitega in predanega timskega dela celotnega kolektiva družbe Tomos Nizozemska, od delavca do prodajalca in od voznika tovornjaka do generalnega direktorja. Eden izmed pogojev za uspeh je zagotovo želja, da bi ostali v dobrih odnosih z distributerji. Opazili so, da so zaradi razcveta v poslih s skuterji nekatere druge blagovne znamke očitno dobile občutek večvrednosti in so se na trgu začele obnašati arogantno.

V tem obdobju je v vsej Evropi prišlo do nazadovanja na trgu skuterjev, v letu 2002 za okrog 12%. Celoten nizozemski trg je precej oslabil, Tomos pa je bila ena izmed dveh blagovnih znamk, ki je povečala obseg prodaje.

Malo preden je družba Tomos Nizozemska novembra 2002 pričakovala prodajo deset tisočega mopedom na Nizozemskem, je o tem obvestila približno 500 prodajalcev in jim kot nagrado obljubila poslovno potovanje v Tomos v Sloveniji, obisk Kendovega dvorca in rudnika v Idriji ter Slovenskega tehniškega muzeja. To je ponovno prispevalo k pospeševanju prodaje. V znak Tomosove zahvale je direktor družbe Henk Buijter po doseženem številu 10.000 mopedom vsem prodajalcem na isti dan poslal torto z lepim spremnim dopisom, v katerem se je Tomosovim prodajalcem zahvalil za



Sodelavka in sodelavci družbe Tomos Nizozemska

(nadaljevanje na naslednji strani)



Uradna podelitev priznanja distributerju družbe Tomos Nizozemska ob doseženi prodaji 10.000 mopedov v letu 2002

njihov prispevek k uspehu in za izkazano zaupanje v blagovno znamko Tomos. Presenečeni prodajalci so bili zelo veseli te nenavadne marketinške poteze in si zato ustvarili zelo dobro mnenje.

Modeli, ki jih Tomos Nizozemska ponuja na trgu, se razlikujejo od slovenskih modelov, saj imajo na Nizozemskem nekoliko drugačne predstave o modelih, barvah, imenih tipov in grafični obdelavi.



Ponosna japonska distributerja

Že leta vodi model 25-Standard, osnovna izvedba avtomatikov v kategoriji 25 km/h, ki se na Nizozemskem lahko vozi brez čelade.

Na Nizozemskem se letna proizvodnja giblje med 8.500 in 10.000 mopedi. Skupaj z mopedi, izdelanimi v Kopru, Tomos Nizozemska letno proda okrog 13.000 do 14.000 mopedov. Največ jih ostane na Nizozemskem, izvažajo pa jih tudi v Belgijo, Veliko Britanijo, Dansko, Švedsko, Norveško in Japonsko. Skupaj z uglednim japonskim distributerjem v Tokiu je družba Tomos Nizozemska v osmih letih uspela izvoziti na Japonsko po 1.500 mopedov letno.

Celoten kolektiv družbe Tomos Nizozemska šteje okrog 30 oseb. Razmerje med proizvodnimi in režijskimi delavci je približno 50 : 50. Ker je direktor Henk Buijter v svoji več kot dvajsetletni karieri v Tomosu sam opravljal že skoraj vsa dela, so komunikacijske poti lahko zelo kratke, kolektivni duh, prožnost in motivacija pa so ključni elementi za dobro in učinkovito delo. To je v relativno majhni družbi, kot je Tomos Nizozemska, dejansko možno.

Henk Buijter je začel svojo kariero v družbi Tomos Nizozemska decembra 1982. V časopisnem oglasu so iskali osebo za oddelek rezervnih delov uvoznika mopedov in motorjev za čolne. Henk Buijter je sklenil napisati popolnoma nekonvencionalen dopis: »Gospodje, vi ponujate službo, ki jo iščem, jaz pa sem oseba, ki jo iščete.« Čez teden dni je bil zaposlen pri Tomosu Nizozemska. Dejstvo, da se je v tovarni mopedov počutil doma, ni bilo presenetljivo, saj je dobil svoj prvi moped že pri desetih letih, pri štirinajstih je izdelal svoj lasten moped, pri šestnajstih pa je postal voznik Tomosa. Po obdobju mopeda je bilo njegovo edino dolgoletno prevozno sredstvo motorno kolo, kjer se je preko BMW-ja, Honde in Yamahe ustavil pri znamki Moto Guzzi. Z motornim kolesom Moto Guzzi California T3 je naredil več kot 100.000 km. Med dekleti



Henk Buijter - že pri dvanajstih »okužen« z mopedi

je vedno izbiral take z motornimi kolesi. Tudi njegova žena je bila navdušena motoristka in šele ko so prišli otroci, je kolesa zamenjal avto. Eden izmed najljubših sloganov Henka Buijterja je, da imajo pravi ljubitelji dvokoles namesto krvi v žilah malo goriva.

Potovanja Henka Buijterja z motornim kolesom na tujem so ga že v sedemdesetih pripeljala na Češkoslovaško, Madžarsko in v Jugoslavijo. V sedemdesetih Nizozemci niso ravno pogosto potovali v te dežele in ker je sredi osemdesetih Henk Buijter sklenil, da se bo začel učiti srbohrvaški jezik, mu je to v Kopru pogosto koristilo pri njegovem delu za Tomos.

Konstruktivna in odprta komunikacija z vodstvom družb Tomos Koper in Hidria je hvalevredna, Tomos ima na Nizozemskem dovolj manevrskega prostora, rezultati pa kažejo, da stopajo po poti, ki vodi k uspehu in dobrim rezultatom.

Po mnenju Henka Buijterja sta si Nizozemska in Slovenija nekoliko podobni in tem, da sta obe večši trgovanja in imata osebni ponos.



Direktor družbe Tomos Nizozemska Henk Buijter

Goran Petek v Hidrio, na čelo Tomosa Renato Krajnc



Goran Petek

Goran Petek, ki je bil na čelu družbe Tomos od leta 1998 dalje, se bo v prihodnosti posvečal novim nalogam na ravni korporacije Hidria, katere del je tudi koprška družba. Na mestu direktorja Tomosa ga bo zamenjal Renato Krajnc, ki je svojo poslovno kariero doslej gradil v velikem evropskem koncernu.

Blagovna znamka »Tomos«, ena redkih slovenskih globalnih blagovnih znamk z dolgoletno tradicijo, ki je uveljavljena na svetovnih tržiščih od Združenih držav Amerike, Japonske, Nemčije, Švedske in Nizozemske ter priznana pri velikih mednarodnih korporacijah, kot sta denimo BMW in Ikea, je v zadnjih letih z jasno strategijo korporacije Hidria in

družbe Tomos okrepila svoj ugled na svetovnih trgih. Poleg koprške družbe je z lastno proizvodnjo že dolga leta močno utrjena Tomosova družba na Nizozemskem, ustanovljen je bil distribucijski center v ZDA, ki je znatno povečal prodajo Tomosovih mopedov na tem tržišču. Tomos je v zadnjih letih na ključnih svetovnih trgih predstavljal nove modele dvokoles, med katerimi je največ pozornosti vzbudil elegantni moped v retro slogu »Revival«. Poleg proizvodnje in prodaje dvokoles Tomos postaja vse bolj uspešen tudi pri proizvodnji in prodaji komponent za dvokolesa in komponent za pohišveno industrijo.

V prestrukturiranju družbe Tomos, ki jo je leta 1997 prevzela korporacija Hidria, je bilo v zadnjih letih vložena veliko napora, ki pa se je obrestoval, saj Tomos ponovno dosega pozitivne poslovne rezultate in gradi svoj ugled na globalnem trgu kot del močne in hitro



Renato Krajnc

rastoče slovenske mednarodne korporacije. V prihodnosti Hidria in Tomos načrtujeta pospešeno rast in razvoj koprške družbe. V skladu z vizijo korporacije bo družba Tomos vlagala v razvoj in tehnologijo novih programov, strokovnost in nenehno izobraževanje svojih zaposlenih, širila globalno tržno mrežo, vlagala v rast obsega poslovanja in s tem v boljše izrabo finančnih, tržnih, poslovnih in tehničnih zmogljivosti. Visokim ciljem bo sledila pod vodstvom novega glavnega direktorja Renata Krajnc, ki v Hidrio prihaja iz velike evropske korporacije Sogefi. Sogefi deluje na domala vseh celinah sveta in s 7.700 zaposlenimi letno proda za 900

milijonov evrov svojih izdelkov. Renato Krajnc je doslej vodil slovenski del družbe Filtrauto (nekdanji Donit Filter), ki deluje pod okriljem korporacije Sogefi in predstavlja razvojnega dobavitelja v avtomobilski industriji.

Goran Petek, ki je pred Renatom Krajncem vodil družbo Tomos, bo s prevzemom odgovornosti za eno od ključnih področij novim izzivom odslej sledil na ravni korporacije Hidria. Hidria namreč ustvarjalno išče nove poti do odgovorov na vprašanja prihodnjih konkurenčnih izzivov, zato ostaja zvesta močni decentralizaciji kot svoji strateški opredelitvi, istočasno pa na ravni korporacije združuje vsebine, ki družbam prinašajo nove dodane vrednosti. Področje, ki ga bo odslej vodil Goran Petek, bo združevalo strateška zaveznitva in oblikovanje nove divizije livarstvo.

Kristina Hafner Lapajne

Vodja financ in računovodstva v družbi Iskra ERO



Kristina Hafner Lapajne se je rodila 12. januarja 1960 v Ljubljani. Po končani osnovni šoli v Škofji Loki je nadaljevala šolanje na gimnaziji in bila leta 1977 izbrana med 1000 najboljših srednješolcev v Sloveniji. Gimnazijo je zaključila z odliko in se vpisala na Ekonomsko fakulteto v Ljubljani. Po končani prvi stopnji se je leta 1980 zaposlila v podjetju EGP Škofja Loka, kjer je ostala do leta 1988 in sprva delala kot vodja planske službe, kasneje pa na področju uvoza in tržnih raziskav. Medtem je ob delu uspešno zaključila univerzitetno stopnjo izobraževanja na Ekonomski fakulteti. Leta 1989 je postala vodja komercialnega sektorja v družbi Marmor Hotavlje. Po dveh letih je zamenjala področje dela in se zaposlila v mednarodnem podjetju Slovenijales, kot svetovalka direktorja posebne finančne službe. Delala je v različnih hčerinskih podjetjih Slovenijalesa kot vodja financ in računovodstva. Leta 1994 se je zaposlila v Papirnici Goričane kot vodja gospodarske službe in na tem mestu ostala do konca leta 1996. Po ustanovitvi enotne davčne službe se je zaposlila v Davčni upravi Republike Slovenije na Glavnem uradu v Ljubljani, kot svetovalka vlade. Med drugim je na tem delovnem mestu sodelovala v skupini

strokovnjakov Ministrstva za finance, ki je pripravljala oceno lastnih virov sredstev, ki jih bo Slovenija, po včlanitvi, plačevala v proračun Evropske unije. Področje dela in številna izobraževanja doma in v tujini so ji omogočila odlično poznavanje davčne stroke. Decembra lani je začela z delom v družbi Iskra ERO kot vodja financ in računovodstva. Meni, da je delo v gospodarstvu bolj dinamično in omogoča hitrejšo povratno informacijo o uspešnosti lastnega dela. Z družino živi v Škofji Loki, ob prostem času rada nabira energijo s smučanjem, plavanjem in kolesarjenjem. Prav v zadnjem obdobju pa ji je v velik izziv in še večje zadovoljstvo gradnja hiše.

Leon Košir

Tehnični direktor v družbi Iskra ERO



Leon Košir se je rodil 30. januarja 1968 v Novem mestu. Zaključil je šolanje na tamkajšnji srednji elektro šoli, leta 1992 diplomiral na Tehniški fakulteti Univerze v Mariboru, VTO Elektrotehnika in leta 1997 s študijem ob delu pridobil strokovni naziv univ. dipl. organizator dela na Fakulteti za organizacijske vede Kranj. Delovne izkušnje je pričel nabirati leta 1992 v Revozu d.d. Novo mesto, kjer se je zaposlil kot vodja skupine specialistov elektronikov ter leta 1995 napredoval na mesto vodje obrata pokrivno lakiranje

karoserij. Od leta 1999 je z delom nadaljeval v družbi Danfoss Trata d.o.o. kot vodja proizvodnega sektorja odgovoren za proizvodnjo, tehnologijo, vzdrževanje, orodjarno, skladišča, planiranje proizvodnje in operativno nabavo. Februarja letos se je zaposlil v družbi Iskra ERO, kjer je prevzel funkcijo tehničnega direktorja, torej odgovornost za vodenje celotne proizvodnje podjetja, tako sestavnih delov, motorjev, vzdrževanja, orodjarne in montaže, kot tudi spremljajočih služb tehnologije. V prostem času se posveča rekreaciji, predvsem smučanju, plavanju, badmintonu in plesu.

Tomaž Groff

Direktor marketinga in prodaje v strateški poslovni enoti dvokolesa družbe Tomos



Tomaž Groff se je rodil 1. julija 1971 v Ljubljani. Odraščal je v Idriji in se po končani srednji šoli, ki jo je obiskoval v domačem kraju, odločil za študij ekonomije na ljubljanski univerzi, bančno-finančna smer. Leta 1997 se je po končanem študiju zaposlil v Rotomatiki. Prve izkušnje si je nabiral kot prodajnik za hermetične motorje. Po dobrem letu dela v spodnjeidrijski družbi je sprejel izziv in postal predstavnik Rotomatike v ZDA. Pozneje se je predstavništvo razširilo na celotno Hidrio in razvilo v samostojno podjetje HT USA.

Po štirih letih bivanja v ZDA se je odločil, da se vrne v Slovenijo. Zaposlil se je v koprskem Tomosu kot direktor marketinga in prodaje v strateški poslovni enoti dvokolesa družbe Tomos.

Lea Kolar

Vodja logistike v družbi Iskra ERO



Lea Kolar se je rodila 20. januarja 1954 v Trbovljah, zdaj živi v Ljubljani. Leta 1976 je diplomirala na višješolskem študiju Filozofske fakultete v Ljubljani, smer zgodovina in umetnostna zgodovina. Leta 1991 je ob delu diplomirala na višješolskem študiju Ekonomske fakultete v Ljubljani, deset let kasneje še na Visoki šoli za management v Kopru. Prvič se je zaposlila leta 1976 v podjetju Slovenijales trgovina, še istega leta v kasnejši Iskra Delti. Od leta 1992 dalje je bila zaposlena v sistemu Avtomontaže, od leta 1998 v A-Cosmos d.d. Kot vodja logistike v družbi Iskra ERO se Lea Kolar posveča delu na številnih področjih, od prodaje računalniške opreme in vzdrževanja, logistike nabave za proizvodnjo osebnih računalnikov in računalniških sklopov, koordinacije prodajne mreže po republikah bivše Jugoslavije, do organizacije poslovnega procesa proizvodnje avtobusnih nadgradenj, dela na projektu privatizacije in prestrukturiranja podjetja s svetovalnima podjetjema Grant Thornton in At Kearney, trženja leasinga, komercialne, ekonomike in financ.

Janja Klemenčič

Direktorica za računovodstvo, finance in kontroling v družbi Rotomatika



Janja Klemenčič se je rodila 10. januarja 1957 v Ljubljani. Po maturi na idrijski Gimnaziji Jurija Vege je nadaljevala študij na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Že v času študija je kot štipendistka delala na področju financ in računovodstva v Razvojno-projektivnem centru v Idriji. Na tedanji Iskri v Spodnji Idriji se je zaposlila leta 1982. Delo v proizvodnji je kmalu zamenjala s službo knjigovodje, nato je napredovala na mesto finančnega knjigovodje in vodje projekta. Julija 2002 je bila imenovana na mesto direktorice za računovodstvo, finance in kontroling v družbi Rotomatika.

Marko Korelc

Direktor strateške poslovne enote pohištvo v družbi Tomos



Marko Korelc se je rodil 30. avgusta 1968 v Ljubljani. Leta 1993 je diplomiral na tamkajšnji Biotehniški fakulteti ter se leto kasneje zaposlil v podjetju Iles Idrija. Leta 1995 se je preselil na Obalo in se kot računovodja zaposlil v podjetju Isomet Izola. Istega leta je tudi diplomiral na Poslovni šoli Ekonomske fakultete. Izkušnje je pridobival še v podjetju Bori KMO Sežana. Leta 1996 se je zaposlil v podjetju Krasoprema Dutovlje in nadaljeval svojo poklicno kariero kot vodja komerciale in član uprave podjetja. Decembra lani se je pridružil družbi Tomos kot direktor strateške poslovne enote pohištvo.

Mag. Rudi Kragelj

Direktor profitnega centra tehnična keramika v družbi AET Tolmin



Rudi Kragelj se je rodil 4. decembra 1971 v Ročinju. Po končani gimnaziji v

Novi Gorici je nadaljeval s študijem elektrotehnike, smer avtomatika. Leta 1997 je diplomiral na Fakulteti za elektrotehniko Univerze v Ljubljani in še isto leto vpisal podiplomski študij ter se zaposlil kot mladi raziskovalec na Fakulteti za elektrotehniko. V tem času je pridobil naziv asistenta, objavil dva znanstvena članka v mednarodnih revijah in leta 2000 pridobil naziv magistra znanosti. Istega leta se je zaposlil v podjetju Zaslon, ki je medtem postalo del skupine Hermes Softlab. Prevzel je delovno mesto vodje projekta in vodil ključni projekt uvajanja elektronskega bančništva za podjetja v največji slovenski banki. Od septembra 2002 nadaljuje svojo kariero v družbi AET Tolmin kot vodja profitnega centra keramika.

Nebojša Razić

Vodja divizije IMP Klima v družbi Hidria Beograd



Nebojša Razić se je rodil 16. aprila 1960. Po izobrazbi je strojni inženir. Kot samostojni inženir, vodja projektne pisarne in nazadnje kot tehnični direktor je delal v korporaciji PKB. Od decembra 2001 dela kot predstavnik družbe IMP Klima v Beogradu. Je srečno poročen in oče dveh sinov. Z ustanovitvijo družbe Hidria Beograd pričakuje še boljše poslovne rezultate v letošnjem in naslednjih letih.

Luka Šetina

Direktor nabave v družbi Tomos



Luka Šetina se je rodil 30. maja 1971 v Trbovljah. Po končani gimnaziji v Celju je nadaljeval študij na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani, informacijsko-upravljalna smer, kjer je leta 1997 tudi diplomiral. Ves čas študija si je nabiral izkušnje pri različnih računalniških podjetjih. Leta 1996 se je redno zaposlil v podjetju Hermes SoftLab kot programer in kasneje kot vodja projektov. V hčerinskem podjetju Zaslon je vodil področje razvoja internetnega bančništva. Svojo kariero nadaljuje v Tomosu, kjer je prevzel odgovornosti na področju nabave dvokoles.

Gašper Svetlik

Direktor družbe Hidria UK



Gašper Svetlik se je rodil 24. februarja 1976 v Ljubljani. Večino svojega življenja je preživel v Idriji, kjer je leta 1994 končal gimnazijo. Med študijem mednarodnih odnosov se je leta 1995 zaposlil v družbi Hidria Trading v Spodnji Idriji, kjer je do leta 2000 v zelo prijetnem okolju opravljal dela, povezana z nabavno logistiko. Leta 1995 je skupaj s prijatelji ustanovil Športno društvo Ydria Selabonica, ki uspešno deluje še danes. Marca lani je začel službo v kranjski Iskri ERO kot vodja prodajnega področja - prodaja hčerinskim podjetjem. Od junija 2002 je sodeloval pri projektu ustanovitve podjetja Hidria UK, ob ustanovitvi oktobra 2002 pa je postal direktor podjetja. V Anglijo se seli aprila letos. Trenutno dela tudi pri projektu ustanovitve podjetja Hidria France, ki bo pod njegovim vodstvom začelo s poslovanjem februarja 2003.

Čedomir Tasić

Direktor družbe Hidria Beograd



Čedomir Tasić se je rodil 8. oktobra 1944. Kot ekonomist je delal v družbi Generalexport v Beogradu na področju zunanje trgovine na mediteranskih trgih. Od leta 1986 do 1991 je delal v družbi Jugoskandija Stockholm kot predstavnik Generalexporta v Skandinaviji. Veliko izkušenj je pridobil tudi v sodelovanju z različnimi slovenskimi družbami. To tradicijo rad nadaljuje tudi danes kot direktor družbe Hidria Beograd, ki je del ene največjih slovenskih korporacij.

Egon Venko

Direktor Nacionalnega inštituta za klimatizacijo, gretje in hlajenje

Idrijčan Egon Venko se je rodil 24. julija 1969. Srednjo strojno šolo je končal v Škofji Loki in kasneje nadaljeval študij na Fakulteti za strojništvo v Ljubljani. Po končanem študiju se je leta 1995 zaposlil v IMP Klimi kot razvijalec-konstruktor. Skozi delo v perspektivnem okolju je napredoval najprej do vodje laboratorija za meritve in nazadnje do vodje razvoja

izdelkov in vodje programa klima, ki je tudi največji v sklopu IMP Klime. Pri svojem delu je predaval in izobraževal o izdelkih in njihovi uporabi po domala vseh evropskih državah. Spoznal je, da lahko učinkovito timsko delo rodi vrhunske rezultate, če posamezniki začutijo svojo pripadnost podjetju, pa tudi pomembno vlogo pravih poslovnih odločitev. Rezultat pravilnega vodenja razvoja so mnoge domače in tuje sejemske nagrade za inovativnost in tehnično vrednost razvitih izdelkov. Z



inkluzivno IMP Klime v korporacijo Hidria se mu je ponudila nova priložnost s prevzemom vodenja Nacionalnega inštituta za klimatizacijo, gretje in hlajenje, ki bo imel vlogo centra znanja in strateškega razvoja za vsa podjetja Hidrijine divizije KGH. Želja za prihodnost je, da bi skupaj v korporaciji Hidria ter z razvojnimi sredstvi EU in Slovenije zgradili evropsko razpoznavni center za področje KGH.

Meni, da je pri njegovem delu pomembna tudi podpora družine, hkrati pa ugotavlja, da je vedno premalo časa za druženje in igro s svojim triletnim sinom Tinotom.

Ivan Zaplotnik

Vodja produkcije v družbi Iskra ERO



Ivan Zaplotnik se je rodil 12. februarja leta 1951 na Pohorju. Železo in jeklo je spoznaval že kot fantič v dedovi kovačiji, kar je morda botrovalo tudi njegovi poklicni poti. Šolal se je na srednji strokovni šoli v Mariboru. Leta 1969 se je zaposlil v takratni Iskri in se kmalu tudi preselil na Gorenjsko. S študijem ob delu si je pridobil naziv inženirja strojništva. Po devetih letih dela v Iskri je prevzel mesto direktorja orodjarne v tovarni obutve Peko. Od leta 1992 do leta 2002 je uspešno delal kot samostojni podjetnik na področju izdelave strojnih delov s poudarkom na gonilih Feruum s sedežem v Križah. Od začetka lanskega avgusta je zaposlen v družbi Iskra ERO. Iskreno verjame, da lahko s koncentracijo znanja, kapitala in volje uresniči številne cilje, ki si jih pri svojem delu zastavlja.

Ogenj poškodoval livarno družbe Rotomatika in uničil skladišče družbe Tomos

Hidrijini družbi Rotomatika in Tomos sta se v lanskem decembru, ki sicer velja za najbolj vesel mesec leta, žal morali spopasti s požaroma.

V Tomosu je zagorelo na Silvestrovo okoli pol polnoči. Kljub hitri in učinkoviti intervenciji gasilcev in zaposlenih v Tomosu, ki je preprečila nadaljnje širjenje požara na proizvodne prostore, je ogenj uničil tako stavbo skladišča, kot tudi ves material, ki je bil v njem skladiščen. Nastala je ogromna škoda. Zaposleni v družbi Tomos so po požaru takoj začeli vzpostavljati pogoje za ponoven zagon proizvodnje: iz nevarnega območja so bili preseljeni nekateri stroji, vzpostavljena je bila večina ob nesreči



Večina posledic požara v Rotomatiki je že odpravljena.

poškodovane infrastrukture. Čeprav so se že slab teden dni po požaru vsi zaposleni vrnili na delo, je proizvodnja še vedno delno okrnjena. Temeljno načelo, ki mu je Tomos sledil v dneh po požaru, je bilo načelo »dobrega gospodarja«. Pri tem je bil v veliko podporo izjemno solidaren odziv zaposlenih v Tomosu, zunanjih strokovnjakov, poslovnih partnerjev in obalnih gospodarstvenikov. Z njihovo pomočjo so se lahko takoj začela sanacijska dela. Posledice požara bodo dlje časa vplivale na poslovanje Tomosa, kljub temu pa v družbi zagotavljajo, da bodo dobave kupcem nemotene in pravočasne.

13. decembra zjutraj je zagorelo v livarni družbe Rotomatika. Ogenj je izbruhnil v ventilacijskem sistemu nad enim od livarskih strojev in se nato razširil na ostrešje livarne. Okoli 30 zaposlenih, ki so v času požara delali v omenjeni hali, je takoj pričelo z gašenjem, na pomoč so takoj prispeli tudi spodnjeidrijski in idrijski gasilci. Nihče od prisotnih ni bil poškodovan, požar je bil lokaliziran v



Požar je uničil Tomosovo skladišče.

približno 45 minutah. Vodstvo Rotomatike je takoj sprejelo ustrezne ukrepe za čimprejšnji ponovni zagon proizvodnje.

Prvi vikend po nesreči je bil saniran večji del poškodovanega ostrešja in infrastrukture. Proizvodnjo so v nepoškodovanem delu livarne lahko vzpostavili že v ponedeljek,

16. decembra. Do božičnih praznikov sta bila začasno usposobljena dva ključna livarska stroja za zalivanje rotorjev, večji del ostale poškodovane tehnologije so usposobili v januarju.

Hidrijine družbe obiskala minister in državna sekretarka



Hidria je v zadnjih mesecih minulega leta gostila ministra za okolje in prostor mag. Janeza Kopača ter državno sekretarko na ministrstvu za gospodarstvo mag. Matejo Mešl. Oba sta najprej obiskala družbo IMP Klima, kjer sta se seznanila z družbo-gostiteljico, korporacijo, kateri pripada, ter lani ustanovljenima Nacionalnim inštitutom za klimatizacijo, gretje in hlajenje ter grozdom klimatizacije, gretja in hlajenja.

Minister Janez Kopač je po predstavitvi izrazil prijetno presenečenje nad inovativnostjo in smelostjo vizij korporacije, njene divizije za klimatizacijo, gretje in hlajenje ter družbe IMP Klima. »Delovanje Nacionalnega inštituta za klimatizacijo, gretje in hlajenje je v velikem interesu države. Laboratorija za akustične meritve, ki bo urejen kot eden od dvanajstih laboratorijev

inštituta v Godoviču, zaenkrat v Sloveniji še nimamo, kar predstavlja resne težave za izpolnjevanje zahtev Evropske unije. Kot država takšen laboratorij zagotovo potrebujemo,« je dejal minister in obljubil svojo podporo projektu, ki bo edino tovrstno znanstveno, raziskovalno in izobraževalno središče v vsej vzhodni in jugovzhodni Evropi. Smer razvoja inštituta je po ministrovih besedah zagotovo prava tudi zaradi dejstva, da je pobuda za njegovo ustanovitev prišla neposredno iz gospodarskih družb. »To pomeni, da bodo raziskave, opravljene v inštitutu, neposredno uporabne v gospodarstvu,« je prepričan minister Janez Kopač. Podporo Ministrstva za okolje in prostor je obljubil tudi pri projektu mednarodnega izobraževanja o hladilstvu po programu UNEP (»United Nations Environmental Program«), ki je namenjen tranzicijskim državam. V program se bo vključila tudi divizija korporacije Hidria, ki se zavzema, da bi izobraževalni program potekal v Sloveniji.

Državna sekretarka Ministrstva za gospodarstvo mag. Mateja Mešl in državna podsekretarka Mateja Dermastia, ki sta Hidrio in njeni družbi IMP Klima

ter Rotomatika obiskali decembra lani, sta prav tako največ pozornosti namenili projektu »Nacionalni inštitut za klimatizacijo, gretje in hlajenje«. Državna sekretarka mag. Mateja Mešl je na srečanju poudarila, da gospodarsko ministrstvo projekt močno podpira. Nacionalni inštitut je opredelila kot »center odličnosti«, ki si zastavlja zelo ambiciozne načrte na področju razvoja in raziskav. Po njenih besedah ministrstvo v prihodnje ne bo podpiralo gradnje novih tehnoloških centrov, pač pa tovrstne centre odličnosti, v katerih se bodo posamezne raziskave združevale v kontinuirane procese. Pozitivnih plati Hidrijinega projekta »Nacionalni inštitut« je po besedah državne sekretarke več: za ureditev vseh predvidenih laboratorijev obstaja zelo močan interes gospodarstva, inštitut bo pomenil jedro znanja, ki bo vplivalo na razvoj Hidrijinih družb s področja klimatizacije, gretja in hlajenja, kakor tudi ostalih družb, ki so že ali še bodo vključene v letos ustanovljeni Grozd KGH. Izgradnja inštituta bo po sekretarkinem mnenju pomembno vplivala tudi na regionalni razvoj.

Korporacija Hidria omogoča razvoj mladim perspektivnim kadrom



Konec oktobra je na Kendovem dvorcu potekalo tridnevno izobraževanje, ki ga korporacija Hidria organizira za svoje mlade perspektivne sodelavce. Tretji od skupno štirih modulov projekta »Rastimo skupaj« je 19 mladim sodelavcem družb korporacije Hidria, med njimi direktorjem družb ali posameznih področij v družbah doma in tujini, ponudil pester izobraževalni program, ki temelji na posredovanju znanja vodilnih, proaktivnem sodelovanju udeležencev ter izmenjavi izkušenj med sodelavci. O reinženiringu, vodenju projektov, strateškem managementu, skupni nabavi, finančnih in finančni politiki, konkurenčnosti, industrijskem marketingu, strategiji razvoja informacijskih tehnologij v korporaciji ter vodenju sodelavcev in timov, so udeležencem izobraževanja spregovorili podpredsednica Hidrie Andra Krapš-Rejce, podpredsednik Hidrie Nigel Buxton, podpredsednik Hidrie Iztok Seljak, direktorica skupne nabave v Hidrii mag. Duša Radjenovič Sušnik, glavni direktor družbe Iskra ERO Andrej

Božič, direktor družbe AET Živko Kavc, direktor družbe Rotomatika Dušan Lapajne, direktor družbe IMP Klima Ivan Rupnik ter Aljoša Domijan iz podjetja Gambit Trade ob pomoči Boštjana Tušarja, ki je v Hidrii odgovoren za področje informacijskih tehnologij. Izobraževalni program se je zaključil s podelitvijo certifikatov, ki so jih ob prisotnosti vodstev Hidrijinih družb udeleženci srečanja prejeli iz rok predsednika korporacije Hidria Edvarda Svetlika.

Tovrstna izobraževanja potekajo že tretje leto, njihov namen pa je krepiti medsebojno sodelovanje zaposlenih in ustvarjati novo znanje, ki predstavlja konkurenčno prednost podjetja.

Študentska arena

Oktober lani se je korporacija Hidria predstavila na Študentski areni 2002, največji sejmsko-izobraževalni prireditvi za mlade. Sodelavke Hidrie in njenih hčerinskih družb so na sejemski stojnici posredovale informacije glede možnosti sodelovanja s preko 30 družbami korporacije doma in v tujini. Hidria je tako na neposreden način mladim, ki so obiskali prireditev, predstavila možnosti zaposlitve ter uresničevanja osebnih ambicij.

Po mnenju številnih mladih obiskovalcev je bila modra Hidrijina stojnica med najbolj atraktivnimi na vsem sejmu.



Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje v družbah korporacije Hidria

Z novim pokojninskim zakonom je država prenesla odgovornost za socialno varnost po upokojitvi tudi na zaposlene z namenom, da le-ti v času aktivne delovne dobe pričnejo dodatno varčevati preko vplačil v prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje. Namen varčevanja vsakega posameznika je zagotoviti si primeren življenjski standard po upokojitvi.

Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje pomeni zbiranje denarnih sredstev na osebnih računih zavarovancev, vključenih v to obliko zavarovanja z namenom, da se jim ob določeni starosti ali v drugih primerih, določenih v pokojninskem načrtu, zagotovi dodatna denarna sredstva. Do 1. januarja letos so Pogodbo o pristopu k pokojninskemu načrtu

SKUPNE Pokojninske družbe podpisale družbe korporacije Hidria:
Alcan Tomos d.o.o. Koper
Hidria d.o.o. Spodnja Idrija
Hidria Trading d.o.o. Ljubljana
Iskra ERO d.o.o. Kranj
Rotomatika d.o.o. Spodnja Idrija
Rotomatika Fans d.o.o. Spodnja Idrija
Rotos d.o.o. Idrija
Nacionalni inštitut KGH d.o.o. Godovič

V januarju so vse omenjene družbe in posamezni zaposleni že vplačali prvi obrok dogovorjene premije. Ostale Hidrijine družbe se bodo v pokojninski načrt vključile naknadno, ko se bo zanj odločilo 51% vseh zaposlenih, kar je zakonsko pogojeno.

Kaj je novega na področju informacijskih tehnologij?

Družbe korporacije Hidria posvečajo veliko pozornosti področju informacijskih tehnologij. Ker so bili v minulem letu na tem področju uresničeni zanimivi projekti, jim v tokratni številki časopisa namenimo več prostora.

Prehod v novo leto za področje informatike ni bil obetaven - v silvestrskem požaru v Tomosu je zgorel pomemben del omrežne napeljave, ki je do centralnega vozlišča povezoval računalnike na področju tretjine hale. Na srečo je samo vozlišče ostalo nepoškodovano, tako da se je kmalu po novem letu že ožičil novi del hale, kar je omogočalo nemoteno delo.

BaaN in prenova informacijskih tehnologij

Sicer pa je bila ena velikih prelomnic v letu 2002 začetek prehoda družbe Iskra ERO na informacijski sistem BaaN ERP (BaaN 5), druga pa načrt prenove informacijskih tehnologij znotraj Hidrie. Izvedeni so bili popisi računalniške opreme in procesov znotraj informatike po posameznih družbah. Pri tem so sodelavci, ki so odgovorni za to področje, odkrili šibke točke, pa tudi medsebojne sinergije. Rezultat vseh popisov je bil obsežen dokument, ki je nekakšna »biblija« informatike. Glede na naravo informatike, se bo zagotovo dokaj pogosto spreminjal in dopolnjeval. Osnovne ideje dokumenta so prehod na univerzalno Microsoft.NET okolje, prehod na elektronsko poslovanje in standardizacija tehnologij. Dokument je bil sprejet s strani vodstva družb in tako celotni informatiki zadal sicer prijetno, a težko in dolgotrajno nalogo, ki se gotovo ne bo

končala že letos. Končni cilj informatike je namreč v nekaj letih doseči raven infrastrukture in storitev, ki bo omogočala ne le učinkovito delo posameznih uporabnikov, temveč bo družbam prinašala konkurenčno prednost. Da bi to nalogo izpeljali pravilno in racionalno, bodo informatiki skrbno zastavili projekte za doseg tega cilja.

Načrti

Tako bodo letos izpeljali številne bistvene projekte. Prvi bo postavitev skupnega razprostranega komunikacijskega omrežja, ki bo medsebojno povežalo družbe v Sloveniji in tujini. V ta namen je Hidria postavila centralni komunikacijski strežnik, ki bo že v kratkoročnem obdobju prinesel številne prednosti in racionalizacijo. O vsem tem so se odgovorni lani pogovarjali s številnimi potencialnimi izvajalci, sedaj pa, kot pravijo, prehajajo od besed k dejanjem.

Na postavljeno informacijsko strukturo bodo v večjih podjetjih vezali nove strežnike, ki bodo omogočali učinkovito delo tako znotraj podjetja kot izven njega, na daljavo. Tudi ta projekt se bo zaključil v prvi polovici letošnjega leta. Sledi še izobraževanje uporabnikov za nove funkcionalnosti, predvsem v Microsoftovem Outlooku.



Sejna soba IMP Klime, opremljena s sodobnim videokonferenčnim sistemom

Telefonija

Telekom Slovenije uspešno trži sistema Centreks in Geocentreks. V primeru Centreksa se lahko aparati med seboj kličejo brezplačno z interno številko v istem kraju, v primeru Geocentreksa pa se interno kličejo aparati po vsej Sloveniji. Centreks sistemi so prisotni v družbah AET Tolmin, IMP Klima in Rotomatika, v Iskri ERO in Tomosu pa komunikacije potekajo na telefonskih centralah. Mobilna telefonija je še vedno v porastu, kar se pozna tudi v korporaciji, ki se s skupno več kot 200 naročniškimi razmerji uvršča med največje naročnike Mobitela. Če upoštevamo dejstvo, da se v roku dveh do treh let obeta komercialna razpoložljivost storitve UMTS, ki bo omogočala hiter brezžičen prenos velikih količin podatkov (tudi video slike), potem lahko trdimo, da bodo imeli informatiki veliko dela tudi v prihodnosti.

Video konference

Video konference so v svetu uveljavljen način komunikacije. Korporacija Hidria tovrsten način komunikacije potrebuje predvsem za lokacije, ki so oddaljene in razpršene po svetu. Videokonferenčne sisteme imajo tudi številni poslovni partnerji korporacije in njenih družb, kar je razlog več za opremljanje večjih družb v Sloveniji in nekaterih družb v tujini s tovrstnim sistemom. Omenjenim sistemom smo dodali še prezentacijsko opremo in tako ustvarili sodobne sejne sobe, ki so obenem zelo dober referenčni prostor.

Prenova spletnih strani

Vzporedno s področjem informatike se prenavlja in dograjuje tudi identiteta korporacije. Področji se pogosto dopolnjujeta, saj so v identiteti korporacije zajeti številni elektronski elementi. Projekt prenove spletnih strani, za katere pravijo, da so ogledalo družbe na spletu, je v polnem teku.

Posodobljen Kendov dvorec

Hotel Kendov dvorec je po novem opremljen z digitalnimi satelitskimi kanali, posebnim hišnim TV kanalom, žično in brezžično centreks ISDN telefonijo, novim informacijskim sistemom za vodenje gostinskega objekta, prezentacijskim sistemom in brezžično mrežno povezavo. V prihodnosti bo Kendov dvorec v sklopu sejne dvorane ponujal videokonferenčne storitve, že sedaj pa se lahko gostje v sobah s svojimi prenosniki povežejo na internet.

Za konec

V naslednji številki časopisa boste lahko brali zanimivosti iz sveta novih tehnologij, o orodjih za poslovno inteligenco ter o elektronskem poslovanju med podjetji, pa tudi nasvetov o elektronski varnosti ne bo manjkalo.



Skupina informatikov ob postavitvi novih strežnikov Windows 2000 ter Exchange 2000 v Rotomatiki

Rekordno število udeležencev na Zimskih igrah Hidria 2003

Na prvo februarsko nedeljo so na smučiščih Smučarskega centra Cerčno potekale 4. Zimske igre Hidria 2003, ki so kljub nizkim temperaturam na prizorišče privabile rekordno število udeleženk in udeležencev.

Po lanskem letu, ko se je iger udeležilo okoli 1.000 udeležencev, se jih je letos zbralo že kar 1.700. Na Črni Vrh nad Cerknim so prispeli iz vseh slovenskih krajev, kjer ima Hidria svoje družbe, najdaljšo pot do smučišča pa so imeli predstavniki Hidrijine družbe Perles Švica.

Kot je v pozdravnem nagovoru poudarila podpredsednica korporacije Andra Krapš-Rejc, igre sledijo temeljnim vrednotam Hidrie: tekmovalnemu duhu športnih ekip, podprtemu z družinskimi vrednotami, zato so dobra priložnost za utrjevanje stikov med zaposlenimi.

Na tekmovanju v veleslalomu in snowboardu, s katerim se je srečanje začelo, so največ medalj zbrali zaposleni in njihovi družinski člani iz družb skupine Rotomatika in se tako uvrstili na prvo mesto v skupni razvrstitvi.

Tekmovalnemu delu Zimskih iger Hidria 2003 je sledil zabavni, ki so ga s svojimi nastopi popestrili pevka Karmen Stavec, plesna skupina Angels, Domžalski rogisti in ptujski kurenti. V popoldanskem času so bili razglašeni najhitrejši tekmovalke in tekmovalci v vseh kategorijah, najmlajši pa so se medtem lahko zabavali ob igrah na snegu.



Rezultati tekmovanj na Zimskih igrah Hidria 2003



Skupna razvrstitev:

1. Skupina Rotomatika (Rotomatika, Rotomatika Fans, Rotomatika Motors),
2. AET Tolmin,
3. Skupina IMP Klima (IMP Klima, Rotos, Rovent, TKR),
4. Iskra ERO in Perles Švica,
5. Hidria in Kendov dvorec,
6. Hidria Trading,
7. Tomos in Alcan Tomos.



Rezultati po kategorijah:

VELESALOM

Ženske do 55 let

1. Milka Walland-Kendov dvorec
2. Ida Kavs-AET Tolmin
3. Zdenka Šturm-Hidria

Ženske do 45 let

1. Vanda Ogrič-IMP Klima
2. Marija Rupnik-IMP Klima
3. Sonja Rogač-AET Tolmin

Ženske do 35 let

1. Sabina Špehar-Iskra ERO
2. Petra Borovinšek-Rotomatika Motors
3. Simona Mikolič-Iskra ERO

Ženske do 25 let

1. Anja Bukudur-AET Tolmin
2. Bojana Menard-Rotomatika Motors
3. Polona Pregelj-AET Tolmin

Moški nad 55 let

1. Zlatko Gorjup-Rotomatika
2. Peter Greuter-Iskra ERO
3. Martin Lazar-Hidria Trading

Moški do 55 let

1. Brane Bukudur-AET Tolmin
2. Ivan Zaplotnik-Iskra ERO
3. Rado Menard-Rotomatika Motors

Moški do 45 let

1. Vlado Pisk-Rotomatika
2. Miloš Nagode-Rotomatika Fans
3. Dušan Novosel-Rotomatika

Moški do 35 let

1. Samo Borovinšek-Rotomatika Motors
2. Borut Mikuž-Rotomatika
3. Edi Erjavec-Rotomatika

Moški do 25 let

1. Simon Permozer-Rotomatika
2. Martin Menard-Rotomatika Motors
3. Martin Hladnik-Hidria Trading

Deklice do 16 let

1. Veronika Šemrl-IMP Klima
2. Maja Žakelj-Rotomatika
3. Tanja Žakelj-Rotomatika

Deklice do 13 let

1. Živa Rejc-Rotomatika Motors
2. Tina Čuk-Rotomatika
3. Taja Dežman-Rotomatika

Deklice do 10 let

1. Petra Kavčič-Rotomatika Motors
2. Tadeja Žakelj-Rotomatika
3. Kaja Erjavec-Rotomatika

Dečki do 16 let

1. Miha Sedej-Rotomatika Motors
2. Dejan Sedej-Rotomatika
3. Luka Pivk-Rotomatika

Dečki do 13 let

1. David Erjavec-Rotomatika
2. Denis Mikuž-Rotomatika
3. Bojan Kavčič-Rotomatika Motors

Dečki do 10 let

1. Nejc Jesenko-Rotomatika
2. Davor Kacin-Rotomatika
3. Žiga Grošelj-Rotomatika

SNOWBOARD

Odrasli

1. Boštjan Bratuš-Rotomatika
2. Jaka Ogrič-Rotomatika Motors
3. Danijel Cigale-Rotomatika

Otroci

1. Aljaž Gnezda-Rotomatika
2. Nejc Prezelj-Rotomatika
3. Urban Bevk-Rotomatika



Ventilatorski konvektor Climmy 3

V družbi IMP Klima so razvili nov izdelek - Climmy 3, ki že žanje uspehe.



Novi Climmy med starinskim pohištvom

Zakaj so se v družbi IMP Klima odločili za razvoj novega konvektorja?

Ventilatorski konvektorji imajo veliko prednosti pred ostalimi načini ogrevanja, kot so denimo ekonomičnost delovanja, neodvisnost regulacije, velike grelne in hladilne moči, dober izkoristek moči, neodvisnost ogrevanja in hlajenja med prostori, filtriranje zraka, zelo hitra nastavitve delovanja ter prilagoditev razmeram v prostoru in okolici, že pripravljena instalacija za poletno hlajenje in še bi lahko naštevali. To so razlogi, da se v vedno večji meri uporabljajo v objektih, kot so poslovni prostori, restavracije, hotelske sobe, galerije, razni lokali, šole. V IMP Klimi imajo že več kot desetletne izkušnje izdelovanja konvektorjev, tako ventilatorskih kot talnih. Da pa bi sledili novim oblikovalskim in tehničnim zahtevam trga, so se odločili za razvoj novega ventilatorskega konvektorja Climmy 3.

Katere cilje so v IMP Klimi dosegli z novo skupino konvektorjev Climmy 3?

Prvi cilj je bil izboljšati tehnične karakteristike konvektorja:

- Z zamenjavo ventilatorja so pridobili večji pretok zraka in pridobili dodaten razpoložljivi tlak za premagovanje tlačnih uporov v kanalih. Rešitev je v novi obliki rešetke na izpihu Climmyja 3, s katero so povečali kot izpiha in oblikovali lamele rešetke tako, da teče tok zraka čim bolj gladko. Ta oblika zagotavlja boljše razmere na curku zraka pri vidni izvedbi Climmyja 3. S tem lahko curek toplega zraka usmerimo bolj v prostor in ta doseže večji domet.
- Povečan pretok zraka ventilatorja in nov vodni prenosnik toplote z večjo površino prenosa toplote omogočata povečanje toplotne in hladilne moči konvektorja. Visoka zmogljivost konvektorja se kaže v visoki grelni in hladilni moči. Za boljše regulacijo toplote so poskrbeli z novo izvedbo tripotnih

ventilov s štirimi priključki, ki so enostavnejši za sestavo in priključitev na omrežje. Te ventile upravljajo elektrotermični pogoni z »on-off« regulacijo, ki se odzivajo na naše želje, tako da jih izrazimo z nastavitvijo termostатов, ki so lahko vgrajeni na steno ali v sam ventilatorski konvektor. Z enim termostatom lahko reguliramo do tri Climmyje 3, kar zmanjšuje stroške instalacije.

Drugi cilj je bil ponuditi uporabniku estetski izdelek, upoštevajoč modne smernice

Ventilatorski konvektor je tako kot drugi elementi pogosto vidni del opreme prostora, zato je zelo pomemben tudi njegov izgled. V IMP Klimi so poslušali nasvete uporabnikov in industrijskih oblikovalcev ter poizkušali slediti sodobnim trendom oblikovanja z zaobljenimi naravnimi linijami. S konstrukcijskimi rešitvami so dosegli, da je Climmy 3 vizualno majhen in ozek. Hkrati so ohranili vse funkcionalne zahteve na najvišjem nivoju in rokovanje z njim še bolj poenostavili (regulacija temperature, menjava oziroma čiščenje zračnih filtrov, usmerjanje izpiha zraka).

Katere so prednosti nove skupine konvektorjev, imenovanih Climmy 3?

- Možnost spreminjanja vrtljajev ventilatorjev in regulacija pretokov vode.
- Na ugodje v prostoru vpliva tudi čistost zraka, zato ima Climmy 3 vgrajen filter, ki ga je možno prati ali enostavno zamenjati.
- Uporablja se lahko za dvocevne ali štiricevne sisteme ogrevanja in hlajenja.
- Climmy 3 je možno upravljati tudi z daljinskim upravljalcem.
- Varčnost naprav: Climmy 3 ima vgrajene ventilatorje z manjšo porabo električne energije, kot v predhodnih izvedbah ventilatorskih konvektorjev.
- Dodatne hitrosti ventilatorja: čeprav ostajamo pri standardnih treh hitrostih ventilatorja, nam novi ventilator nudi še dodatni dve hitrosti, s katerima lahko pri posameznih velikostih konvektorjev po potrebi povečamo ali zmanjšamo pretok zraka in v zvezi s tem spreminjamo šumnost ter toplotno moč konvektorja.



Na mednarodnem sejmu Aquatherm je bil Climmy razglašen za najboljši izdelek

Nova linija Tomos MC

Družba Tomos USA s sedežem v Greenvillu v Južni Karolini se je sredi januarja udeležila sejma AMA (American Motorcycle Association) v razstavnem centru Jacob Javits v New Yorku. Na sejmu so se predstavili tudi vsi vodilni proizvajalci motociklov kot so BMW, Suzuki, Kawasaki, Yamaha, Honda, Aprilia, Harley Davidson in Triumph. Tomos USA je v New Yorku, poleg

uveljavljenih modelov na ameriškem trgu: Revival, Tomos LX, Tomos in Sprint, prvič uradno predstavil novo linijo dvokoles Tomos MC. Gre za tako imenovano »off road« linijo, ki je namenjena vožnji izven cestišč, torej neke vrste »moto crossu«. Predstavitev modelov MC 36, MC 50 Junior, MC 50 Senior in MC 50 Senior Pro je bila, sodeč po zanimanju mladih obiskovalcev sejma, nadvse uspešna,

kajti gneča okrog vozil je bila nepopisna. Dober obet za uspešno prodajo pa so bili tudi odzivi staršev na cene, ki so v sorazmerju s kvaliteto in predstavljenima inovacijama, na kateri se konkurenca do sedaj še ni spomnila. MC 36, ki je namenjen najmlajšim voznikom med četrtim in sedmim letom starosti, ima kot sestavni del bočna kolesa za majhne voznike, ki še nimajo ustreznega ravnotežja. Dvokolo je opremljeno tudi z

daljinskim upravljalcem, ki staršem omogoča, da moped od daleč ugasnejo, če se otrok približa cesti ali drugim nevarnim območjem.



KB 6000 - Novi kotni brusilniki



V novembru je Iskra ERO začela proizvajati novo družino kotnih brusilnikov KB 6000. Od svojih predhodnikov se novi brusilniki razlikujejo predvsem po moči, vzdržljivosti ter tehničnih izboljšavah. Kljub robustnosti - prednost novih kotnih brusilnikov so tudi robustni jekleni zobniki - je orodju uspelo ohraniti tudi izjemno funkcionalnost, združeno v tehnologiji »quick tech«. Nova družina

KB 6000 je orodje namenjeno za profesionalno uporabo, zasnovano za delo v obrti in industriji. Novost je vzbudila zanimanje že na sejmi, z razstavljanjem vzorčnih modelov. Obsežno tržno-komunikacijsko aktivnost za KB 6000 pripravlja hišna oglaševalska agencija Iskre ERO Futura.

NR 9 - novost v ponudbi Iskre ERO



Novi nadrezkar

Razvoj novega nadrezkarja pod imenom NR 9 je družbi Iskra ERO pomenil enega večjih razvojnih izzivov. Ideja o novem nadrezkarju se je porodila že pred leti, zaživela pa lani. Obstojeci produkt Iskre ERO je namreč eden najbolj uspešnih izdelkov v tem segmentu na celotnem evropskem trgu (še danes drži več kot 15% tržni delež). V bolj ali manj



Janez Petrovič, vodja razvojnega projekta novega nadrezkarja

nespremenjeni obliki je preživel obdobje kar dvajset let. Z novim izdelkom želijo v družbi Iskra ERO ohraniti obstoječi tržni delež ter doseči še boljše pozicioniranje na trgu. Zgolj s predelavo ali dodelavo obstoječega nadrezkarja NR 808 bi bilo to nemogoče doseči, zato so se v družbi odločili za razvoj popolnoma novega izdelka, ki ima v primerjavi s svojim predhodnikom številne tehnične izboljšave: večjo moč motorja, večjo togost za zahtevnejše uporabnike, večjo natančnost vodenja, nastavljanje globine rezanja, ergonomske ročaje, bolj praktično odsesavanje žagovine, dodatno zaščito vodil in še bi lahko naštevali. Sodelavci razvoja in prodaje v Iskri ERO verjamejo, da bodo z novim NR 9 lahko korak pred najboljšimi izdelki na tržišču.

Podelitev certifikata ISO 14001 družbi Tomos



Predsednik Hidrie Edvard Svetlik, predsednik poslovnega odbora Goran Petek in vodja kakovosti v Tomosu Andreja Jesenko ob podelitvi certifikata

Skrb za odgovoren odnos do okolja, v katerem delamo in hkrati živimo, je bilo pomembno vodilo Tomosa, ko se je podal k pridobivanju okoljskega certifikata. S projektom so v Tomosu pričeli aprila 2001 pod vodstvom Alenke Bombek. V februarju 2002 se ji je pridružila ekologinja Elena Bužan in vodila projekt do uspešne certifikacijske presoje 12. septembra 2002. Tomos je certifikat za sistem ravnanja z okoljem prejel za področje razvoja, proizvodnje in prodaje dvokoles, motorjev in njihovih sestavnih delov ter komponent za pohištveno industrijo. S pridobitvijo certifikata je izpolnil zahteve največjega kupca Ikea, ki pri svojih dobaviteljih postavlja certifikat ISO 14001 na najvišji nivo zahtev. Podelitev certifikata, ki so se je udeležili

vsi zaposleni, gostje iz družb Hidrie ter drugi predstavniki gospodarstva, je bila 21. oktobra lani v prostorih Tomosa. Certifikat, ki ga je podelil predsednik Gospodarske zbornice Slovenije Jožko Čuk, so prevzeli predsednik Hidrie Edvard Svetlik, predsednik poslovnega odbora Tomosa Goran Petek in vodja kakovosti v Tomosu Andreja Jesenko. Na prireditvi ob podelitvi certifikata sta nastopila plesno-akrobatska skupina Flip iz Pirana in pevski zbor Maestral-Tomos. Stene prireditvenega prostora so bile popestrene z risbami otrok zaposlenih, izdelanih na temo »Kako moja mama/moj oče skrbita za okolje«. Vsi otroci so bili nagrajeni s Tomosovimi majicami in plakati. Družba Tomos se je s pridobitvijo certifikata pridružila drugim Hidrijinim družbam, ki certifikat že imajo: AET Tolmin, Alcan Tomos, IMP Klima in Rotomatika. Skrb za okolje je ena temeljnih dolžnosti korporacije Hidria, zato je njena politika kakovosti in ravnanja z okoljem skladna z zahtevami okoljske zakonodaje. Po prevzemu vsake od svojih hčerinskih družb si je Hidria kot eno prvih in najpomembnejših nalog zastavila prav ureditev izboljšav na področju varstva okolja.

Climmy 3 - najboljši sejmski izdelek

Na 9. mednarodnem sejmu Aquatherm, ki je bil novembra lani v Pragi na Češkem, se je družba IMP Klima pod okriljem svojega distributerja Hydronic Systems med drugim predstavila tudi z novim izdelkom Climmy 3, ki ga podrobneje predstavljamo v rubriki »Blagovne znamke in izdelki«. Na sejmu je novi Climmy prejel častno priznanje za najboljši izdelek sejma.



IMP Klima - dobavitelj leta družbe France Air v razredu kakovosti izdelkov in storitev

Na srečanju dobaviteljev družbe France Air, ki je bilo novembra v Franciji, je bila IMP Klima razglašena za dobavitelja leta v razredu kakovosti izdelkov in storitev. Nagrado je direktorju IMP Klime Ivanu Rupniku in vodji prodaje za tujino Eriku Kogoju podelil predsednik France Air Oliver Dolbeau. S podelitvijo priznanja za dobavitelja leta v razredu kakovosti proizvodov in storitev je bilo IMP Klimi s strani družbe France Air, ki svojo poslovno vizijo gradi na kakovosti in profesionalnih odnosih, izraženo veliko priznanje pred ostalimi dobavitelji. Za družbo France Air namreč trenutno dobavlja preko 300 podjetij,

poleg IMP Klime domala vsa priznana evropska podjetja s področja klimatizacije, gretja in hlajenja, pa tudi podjetja iz Indije in s Kitajske. S profesionalnostjo je IMP Klima dokazala, da je kot edina dobitnica letošnjega priznanja v razredu kakovosti proizvodov in storitev korak pred konkurenco.



IMP Klima Sarajevo v novih prostorih



Prva sta v nove prostore vstopila Predsednik Hidrie in direktor IMP Klime.

Predsednik korporacije Hidria Edvard Svetlik, direktor družbe IMP Klima Ivan Rupnik in direktorica družbe IMP Klima Sarajevo Dijana Kozadra so oktobra lani uradno odprli nove prostore sarajevske družbe.

Družba IMP Klima Sarajevo, ki je doslej poslovala v najetih prostorih, je bila ustanovljena junija 2000, že dobro leto prej pa je delovala kot predstavništvo družbe IMP Klima iz Godoviča. Tako kot godoviška družba se je tudi IMP Klima Sarajevo leta 2001 vključila v korporacijo Hidria, kar je njen položaj na

tržišču Bosne in Hercegovine še okrepilo. Družba trži izdelke Hidrijine divizije za klimatizacijo, gretje in hlajenje, predvsem elemente za distribucijo zraka, protipožarno zaščito, aksialne ventilatorje ter druge proizvode, s katerimi je opremila že vrsto najrazličnejših poslovnih prostorov v Bosni in Hercegovini, med njimi banke, zavarovalnice, hotele, inštitute, poslovne centre, tovarne, pošte in železniške postaje.

Družba se je februarja preimenovala v Hidria BH in združila Hidrijini diviziji klimatizacije, gretja in hlajenja ter ročnih orodij.



Dijana Kozadra v svoji novi pisarni.

Nova hala družbe AET Tolmin in skladišče družbe Rotomatika v barvah Hidrie



Nova hala družbe AET

Prej modro barvo je zamenjala srebrna z modrima logotipoma Hidrie in Rotomatike.

Visokoregalno skladišče družbe Rotomatika se je odelo v novo podobo. Podobno zunanost kaže tudi nova hala družbe AET, ki bo z visoko tehnologijo, avtomatiziranim delom, pa tudi s prostornostjo in prijetno dnevno svetlobo zaposlenim odslej omogočala še boljše delovne pogoje.



Nova »obleka« skladišča Rotomatike

Selitve v Iskri ERO se nadaljujejo

V Iskri ERO bodo v letošnjem letu nadaljevali z urejanjem in združevanjem proizvodnih ter skladiščnih površin. Kupili bodo 2000 kvadratnih metrov proizvodnih prostorov podjetja Iskra Stikala v objektu 11 - ob galvaniki, zamenjali bodo del proizvodnih prostorov med družbama Iskra ERO in Iskra ISD - v proizvodnji sestavnih delov ter prodali prostore bivše montaže, velikosti okoli 2.500 kvadratnih metrov.

Z menjavo in dokupom prostorov bo proizvodni proces potekal po

tehnološkem zaporedju od novega skladišča kovin - avtomatov za struženje, ozobljenje, kaljenje, brušenje, itd. - proti smeri sedanje montaže, torej skozi obe drugi delavnici objekta 08 in objekt 11 ob galvaniki. Poleg tega bodo na lokacijo objekta 08 in 11 prenesli vse potrebne dejavnosti, ki so sedaj na lokaciji montaže. S tem bo dosežena največja možna koncentracija proizvodnih in skladiščnih prostorov na Savski loki brez novih gradenj.

Dizel program družbe AET Tolmin v polnem teku



Pogled na delovno linijo čepnih svečk

Profitni center družbe AET »vžigni sistemi«, ki se po novem imenuje »dizel program«, se v zadnjih desetih letih lahko pohvali z desetkratnim povečanjem obsega prodaje, v zadnjih štirih letih pa se je njegova prodaja trikratno povečala, kar je velik poslovni dosežek.

Omenjena rast prodaje je plod intenzivnega dela na področju marketinga, saj so jo v družbi dosegli s pridobivanjem kupcev in ponudbo novih izdelkov, zavedajo pa se, da je doseženi uspeh zahteval pomemben prispevek vseh zaposlenih.

Ekipa, ki dela na programu dizel, se je v zadnjem času dodatno okrepila. Redno se udeležuje mednarodnih sejmov, na katerih razstavlja in tako ostaja v stalnem neposrednem stiku z dogajanjem na področju dizel motorjev. V nekaterih deželah, kot sta na primer Poljska in Turčija, ima družba AET svoje agente, kar se je izkazala kot učinkovita pot k povečanju prodaje rezervnih avtomobilskih delov.

Z večanjem števila kupcev in proizvedenih izdelkov se je povečalo tudi število novih projektov, predvsem pri programu čepnih svečk. Uspešno sta bila realizirana projekta »3 milijone« in »5 milijonov čepnih svečk«, tudi projekt »7,5 milijonov čepnih svečk« se približuje zaključku. Projektom sledijo nenehna investicijska vlaganja v proizvodno opremo. Vsa doslej nabavljena oprema je v polnem zagonu. Odličnih rezultatov ne bi dosegli brez

timskega dela, ki v politiki vodenja družbe zaseda častno prvo mesto. Želijo namreč, da bi se vsi zaposleni zavedali, da je ob vzpodbujanju timskega dela in podpiranju razvoja ustvarjalnih članov timov, mogoče razvijati izdelke in procese ter pridobivati kupce na svetovnem trgu. V tem duhu bodo z razvojem tudi nadaljevali.

Kaj bo prinesla prihodnost? Vodja programa Brane Klemenčič nanjo gleda zelo pozitivno: »Sem optimist. Prepričan sem, da se z menoj strinja celoten tim programa. Optimistično razmišljanje o prihodnosti je posledica situacije na trgu, preteklih rezultatov, predvsem pa zaupanja v naše lastne sposobnosti -



Delovna ekipa dizel programa. Vseh sodelavcev je kar 151.

pomemben je vsak posameznik. Seveda ne bomo nikdar popolni v vsem in tudi sreča nas ne sme zapustiti.«

Novih projektov in idej v programu dizel ne bo zmanjkalo. Obstoječe izdelke nameravajo nadgraditi z elektronikom, kar bo družbi AET omogočilo, da bo postala sistemski dobavitelj v avtomobilski industriji. Za realizacijo smelih načrtov bo seveda potrebno še nadaljnje vlaganje v razvojno opremo, znanje na vseh področjih delovanja in proizvodno opremo.

Rotomatika Fans ima novo ime, novo halo in novo merilno progo za aerodinamične meritve ventilatorjev

Ob novi hali Rotomatike Fans, ki se je do lanskega novembra imenovala H&F, je bil zgrajen tudi nov laboratorij za aerodinamične meritve aksialnih in centrifugalnih ventilatorjev. Laboratorij so zaposleni v Rotomatiki Fans razvili v sodelovanju z zunanjim strokovnjakom prof. dr. Petrom Novakom. Delo v laboratoriju je steklo septembra lani. V laboratoriju lahko opravljajo aerodinamične meritve ventilatorjev in segrevanja motorjev z zunanjim rotorjem,

ki so jih prej izvajali v laboratoriju v Ljubljani ali celo Italiji. Laboratorij bo bistveno skrajšal čase meritev v razvojne in kvalitetne namene, hkrati pa bo sodobna oprema, s katero lahko Rotomatika Fans sledi razvojnim trendom ventilatorjev in razvija vrhunske izdelke, povečala tudi zaupanje pri kupcih. Merilne proge bodo doprinesle k hitrejši realizaciji projektov razvoja in plasiranja novih ventilatorjev.

Rotomatika pripravila »Dan dobaviteljev«



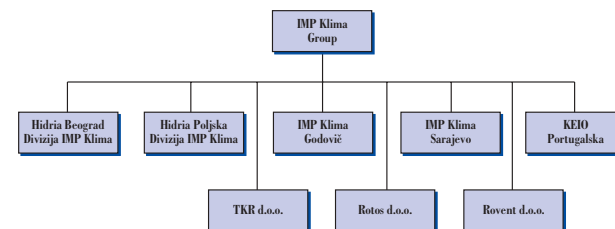
Rotomatika je novembra pripravila »Dan dobaviteljev«, na katerega je povabila vse svoje ključne poslovne partnerje, ki zanj dobavljajo.

»Stabilnost in nenehna rast sta ključni značilnosti korporacije Hidria, katere del je tudi družba Rotomatika,« je ob začetku srečanja poudaril predsednik Hidrie Edvard Svetlik. Kot so drug za drugim potrjevali tudi ostali govorniki, sta prav ti dve lastnosti korporacije ter možnost dolgoročnega partnerstva jamstvo poslovne rasti dobaviteljev. Poslovnim partnerjem, ki so v Spodnjo Idrijo pripotovali s Švedske, Slovaške, Poljske, Nizozemske, iz Italije, Avstrije, Francije, Nemčije, Luksemburga in Slovenije, so poleg predsednika

korporacije spregovorili še predsednik Rotomatike, direktorji Rotomatikinih družb in strateških poslovnih enot, direktorica skupne nabave v Hidrii, direktorica področja za zagotavljanje kakovosti v Rotomatiki in vodja logistike v Rotomatiki Motors. Ob predstavitvi poslovnih uspehov in smelih načrtov Hidrie in Rotomatike so se dobavitelji seznanili še z nabavno strategijo, poslovno odličnostjo kot enim glavnih ciljev družbe, sistemom planiranja in naročanja ter smernicami, s katerimi želi Rotomatika začrtati dolgoročno partnerstvo s svojimi dobavitelji. Dnevi dobaviteljev se v slovenskih gospodarskih družbah po vzoru zahodnih uveljavljajo kot sodobna in učinkovita oblika poslovnega sodelovanja, česar se zavedajo tudi v družbi Rotomatika. Rotomatikin »Dan dobaviteljev« je bil tako po mnenju gostiteljev kot tudi gostov, dobra priložnost za utrditev poslovnih vezi, medsebojno spoznavanje ter izmenjavo mnenj in izkušenj.

Nova skupina družb Hidrie - IMP Klima Group

Septembra lani je bila zasnovana skupina družb, ki bodo odslej poslovale kot »IMP Klima Group«. V skladu s poslovnim konceptom bodo družbe v skupini razvijale izdelke, komponente, naprave, sisteme in storitve po meri kupcev in na osnovi lastnih razvojno-raziskovalnih dosežkov. Posamezne družbe bodo ostale specializirane v svoji ponudbi, povečevala se bo konkurenčnost na področju organizacije, kadrov, tehnologije in ponudbe izdelkov z večjo dodano vrednostjo (klimatizacijski sistemi), obenem pa bo skupina še nadalje razvijala lastno prodajno mrežo v Sloveniji in tujini. Največje prednosti povezanosti v skupino bodo izkušnje, znanje in sposobnosti vodstva za uspešno vodenje in upravljanje družb, učinkovito organizirani timi za področje trženja,



prodaje, proizvodnje, tehnologije, strojegradske, orodjarne, nabave in obvladovanja kakovosti.

IMP Klima Group bo rasla na osnovi obstoječih in novih programov ter z vključevanjem novih družb iz Slovenije in tujine v svojo skupino.

IMP Klima Group danes sestavljajo: IMP Klima Godovič kot krovno podjetje, družbe oziroma divizije za prodajo in trženje programov IMP Klima (IMP Klima Sarajevo, Hidria Poljska - divizija IMP Klima, KEIO Portugalska, HIDRIA Beograd - divizija IMP Klima) ter proizvodna oziroma storitvena podjetja (Rotos, Rovent, TKR).

Konferenca odličnosti v družbi AET Tolmin

Oktobra lani je družba AET že drugič organizirala Konferenco odličnosti. Gast tokratnega srečanja je bil Alojz Bitenc, svetovalec, ki je družbi nudil svojo strokovno podporo pri uvajanju zahtev okoljskega certifikata ISO 14001. Gast je na konferenci predstavil standard OHSAS 18001, ki obravnava področje varnosti in zdravja pri delu in predstavlja enega od letošnjih projektov družbe AET.

O uresničenih in bodočih ciljih družbe AET Tolmin je na srečanju spregovoril direktor Živko Kavs, vodja službe kakovosti Franc Koren je pripravil kratek pregled certifikatov, ki jih je družba že pridobila, ter predstavil tiste, za katere si bo prizadevala v prihodnje. Poleg standardov ISO 9001:2000, VDA 6.1. ter ISO 14001 čakata družbo v prihodnje dva nova izziva: tehnična specifikacija

ISO/TS 16949, ki predstavlja poenotene zahteve in dobro prakso vseh svetovnih proizvajalcev avtomobilov ter OHSAS 18001.

Vodja profitnega centra dizel vžigni sistemi Brane Klemenčič, komercialist profitnega centra keramika Iztok Costantini ter vodja razvoja v profitnem centru magnetni vžigalnik Vasja Tuta so ob slikovitih primerih izpeljanih

projektov spregovorili o področjih svojega dela.

Vodja operative Ivica Manfreda je predstavila prvega izmed dvajsetih ključev, ki predstavljajo podporno metodo sistema kakovosti. Razložila je, kako lahko s pomočjo preprostih navodil vzdržujemo red na svojih delovnih mestih.

10. letna konferenca družbe AET Tolmin

Ob koncu novembra lani je družba AET pripravila jubilejno letno konferenco. Tik pred zaključkom poslovnega leta so se zaposleni v družbi seznanili s poročili vodij o pomembnih dogodkih v letu 2002, predstavljeni so bili tudi načrti za



prihodnost.

O organiziranju podjetja po delovnih skupinah je v osrednji točki konference spregovoril gost Matjaž Vrčko iz svetovalne hiše za poslovno svetovanje Biro Praxis.

Vodja finančno-računovodske službe Mirjam Hvala je na konferenci predstavila poslovanje družbe v letu 2002, sledila je predstavitev nekaterih ključnih projektov. Peter Uršič iz profitnega centra magnetni vžigalnik je predstavil projekt integriranega

zaganjalnika - generatorja (IZG) za motocikle, ki predstavlja alternativo klasičnemu sistemu. Alojz Gašperčič iz profitnega centra vžigni sistemi je spregovoril o zgodovini motornih svečk v AET od leta 1957 pa vse do danes. Od trenutno odmevnih projektov keramike je bil predstavljen nov krmilni sklop za vodne pipe, ki ga je predstavil David Rutar.

Vodja službe za ravnanje z ljudmi Andrejka Kranjc je poudarila, da se izobrazbena struktura zaposlenih v AET Tolmin izboljšuje, izobraževanje je v polnem teku, bolniške odsotnosti pa so na zavirljivo nizki ravni.

»Kako nas vidijo kupci?« se je spraševal vodja kakovosti Franc Koren. Vprašanje je seveda pomembno, saj je kupec končni razsodnik o kakovosti izdelka ali storitve. Žal pa večinoma poznamo le indikatorje lastne sposobnosti, ne pa tudi dejanskega mnenja kupca. V prizadevanjih za poslovno odličnost, je poudaril vodja kakovosti, mora družba AET ustvarjati pretok informacij tudi na tem področju. Direktor Živko Kavs prisega na

Kobayashijev slogan: »Hitreje, ceneje, bolje in več«. Vizija, ki ji bo še naprej sledila družba AET, je rast in poslovna odličnost, strategija pa razvoj in prodaja vžignih sistemov in komponent na svetovnem trgu. Iz tako zastavljene strategije so izpeljani strateški cilji. V skladu z njimi želi družba AET postati:

- tretji največji proizvajalec žarilnih svečk,
- drugi največji proizvajalec magnetnih vžigalnikov v Evropi,
- pomemben proizvajalec vžignih elektrod,
- nosilec razvojnega in proizvodnega centra za elektroniko v korporaciji Hidria.

Center za razvoj elektronike v korporaciji Hidria

Na konferenci družbe AET je tekla beseda tudi o centru za razvoj elektronike v Hidrii. Projekt je predstavil Igor Dolenc iz profitnega centra magnetni vžigalnik.

Zahteve po prijaznosti izdelkov do okolja in uporabnika so pripeljale do široke uporabe elektronike v domala vseh

industrijskih dejavnostih. Da bi izdelki, ki nastajajo v družbah korporacije Hidria tudi v prihodnjih letih ostali konkurenčni na domačem in globalnem trgu, bo potrebno elektromehanske izdelke oplemeniti z elektroniko. Za uspešno prodajo elektromotorjev Rotomatike, ročnega orodja Iskre ERO, dizel svečk in elektronskih vžigov AET bo v naslednjih letih nujno potrebno z elektroniko podprto krmiljenje.

Zaradi izkušenj, ki jih ima družba AET na področju razvoja in proizvodnje elektronskih vezij, ji je bila lani ponujena možnost postati nosilec razvojne in proizvodne dejavnosti na področju elektronike za potrebe družb korporacije Hidria. Groba ocena trenutne porabe elektronskih vezij in predvidenih potreb v družbah Hidrie kaže na upravičenost investiranja v center za razvoj elektronike, ki bo ponudil nova delovna mesta za visoko izobražene kadre v razvoju in proizvodnji, s tehnološko zahtevnejšimi in kvalitetnejšimi proizvodi pa bodo Hidrijine družbe lahko ustvarjale večjo dodano vrednost.

Iskra ERO generalni sponzor Elektriade 2002

Družba Iskra ERO je kot generalni sponzor podprla lanskoletno prirediteljev Elektriada, ki je strokovno-športno srečanje šolnikov srednjih elektro in tehničnih šol iz vse Slovenije. Tridnevno srečanje je namenjeno predvsem izmenjavi izkušenj in mnenj o razvoju in prihodnosti stroke ter o primernosti učnega programa, neformalni del pa je posvečen različnim športnim aktivnostim. Letošnje srečanje je bilo v Umagu, organizator pa je bila Srednja elektro in strojna šola iz Kranja. Ker Iskra ERO s prireditelji povezuje tako stroka kot tudi tradicija, so se v družbi odločili, da pri organizaciji sodelujejo kot generalni sponzor. Šolniki

bodo odslej uporabljali le orodje blagovne znamke Iskra ERO, saj je Iskra ERO prispevala svoje izdelke, poleg tega pa pripravila tudi delavnico o razvoju elektronike pri električnem ročnem orodju, ki jo je vodil Anton Tomažević, sodelavec Iskre ERO, ki dela na področju razvoja. Po predstavitvi družbe so se udeleženci srečanja pogovarjali še o možnostih boljšega sodelovanja slovenske industrije v procesu izobraževanja. Predstavniki družbe Iskra ERO in šol so bili skupnega mnenja, da bi bil lahko prvi korak dan odprtih vrat, na katerem bi dijakom predstavili proizvodnjo in razvoj.

IMP Klima uspešna in priznana v Beogradu

Beograjski hipermarket opremljen z izdelki IMP Klime

Odprtja Mercatorjevega hipermarketa v Beogradu, ki ga je s svojimi izdelki opremlila IMP Klima, se je udeležilo več sto tisoč obiskovalcev, dogodek je bil tudi izjemno medijsko podprt. Objekt za družbo IMP Klima pomeni veliko referenco, saj je po dveh letih poslovanja tehnične pisarne IMP Klime v Beogradu trenutno največji projekt IMP Klime na tem trgu. Posel so uspeli pridobiti v močni konkurenci. IMP Klima tudi v prihodnosti pričakuje uspešno rast na omenjenem tržišču, saj pričakuje, da bo s pomočjo novoustanovljenega podjetja Hidria Beograd lažje pridobivala projekte in razširila prodajno mrežo na širše območje bivše Jugoslavije.

Egon Venko predaval na kongresu KGH

Družbi IMP Klima trg bivše Jugoslavije ponuja velike možnosti za širitev prodajne mreže, kot tudi drugih oblik poslovanja, zato velik pomen pripisujejo strokovnemu izobraževanju in izmenjavi informacij, ki ju vsako leto omogoča beograjski Kongres klimatizacije, gretja in hlajenja. Kongresa se redno udeležuje tudi IMP Klima. Poleg tega, da na kongresu razstavlja, s svojimi strokovnjaki pripravlja tudi predavanja. Na zadnjem kongresu decembra lani je Egon Venko, vodja razvoja v IMP Klimi in direktor Nacionalnega inštituta KGH, predstavil projekt »Računalniško projektiranje klimatizacije v skladu s standardom ISO EN 7730«.



Kongresa KGH so se udeležili številni strokovnjaki

Robot Kawasaki FS45N v proizvodnji Rotomatikine Livarne

Pred dobrim letom je Rotomatikina Livarna dobila novo tehnološko pridobitev, robot Kawasaki tipa FS45N, ki skupaj z livarskim strojem Bühler evolution 53D tvori livarsko celico. Podlaga za nakup robota je bila podpisana pogodba s podjetjem B/S/H, ki spada pod okrilje dveh velikih koncernov Bosch in Siemens. Z robotom, livarskim strojem in osem gnezdnim livarskim orodjem, izdelanim v Rotomatiki, je strateška poslovna enota Lamele in Rotor sposobna proizvesti letno 1,5 milijona Al rotorjev ter statorskih paketov. Z robotom je ta količina lažje dosegljiva, ker se cikel v primerjavi z ročnim vlivanjem zmanjša za dobrih 10 sekund, poleg tega pa je občutno olajšano tudi delo operaterja na stroju. V tem primeru delavec le polni zalogovnik z rotorskimi paketi, ter pobira vlite rotorje z odlagalnega traku. Robot brez orodja - glave tehta 650 kg, njegova nosilnost pa je 45 kg. V grobem je sestavljen iz dveh delov in sicer iz mehanskega, ki ga poganjajo servo motorji ter krmilnika, ki predstavlja možgane robota. Mehanski del robota je sestavljen iz šestih osi oz.



prostostnih stopenj, od tega se glavne osi lahko zavrtijo za 360°, pomožne pa za 260°. Sistem Kawasaki robota podpira kartezijski koordinatni sistem, po katerem se premikata roka (šest osi) in glava (orodje). Z njim se upravlja preko multifunkcijske konzole. Robota poganja šest servo motorjev moči od 1kW do 6kW. Maksimalna hitrost premikanja, ki jo lahko doseže s temi agregati, je do 340°/sekundo.

Pri zagonu in fini nastavitvi vseh parametrov delovanja je bilo kar nekaj težav tudi na račun večje zahtevane natančnosti rotorskih paketov, ki je bila nujen pogoj za nemoteno delovanje. Dejstvo pa je, da si danes delo na tem projektu brez robota težko zamišljamo. Pomeni pa velik korak v nadaljni avtomatizaciji procesa ter dolgoročni konkurenčnosti Rotomatike na področju dobave komponent.

Izdelki Iskre ERO odslej z novimi garancijskimi listi

Garancijski listi, ki so jih doslej uporabljali v družbi Iskra ERO, so bili del navodil za uporabo, zaradi česar so jih kupci pogosto izgubili. Ker pa je garancijski list poleg računa osnovni dokument za uveljavitev garancije, so se v družbi odločili, da garancijski list po novem ločijo od navodil za uporabo. Kupci bodo lahko garancijski list, na katerem je po novem naveden tudi

seznam servisov, spravili skupaj z računom in drugimi pomembnimi dokumenti, navodilo pa uporabljali skupaj z izdelkom.

Tudi sam izgled garancijskega lista, iz predhodno črno-bele izvedbe, prehaja na strukturiran tisk z ozadjem, ki preprečuje ponarejanje in kopiranje.



Paloma Picasso obiskala Kendov dvorec v Spodnji Idriji

Oktober lani je v družbi drugih uglednih gostov hotel Kendov dvorec obiskala Paloma Picasso, hči legendarnega likovnega ustvarjalca Pabla Picassa. Paloma Picasso, umetnica, ki je znana po istoimenski blagovni znamki parfuma, se je v Spodnjo Idrijo pripeljala s starodobnikom znamke Porsche 911, letnik 1973. Športni jekleni konjiček, v katerem je po Sloveniji potoval tudi njen soprog Eric Thevenet, je bil le eden od avtomobilskih »lepotcev«, ki smo jih lahko v oktobrskih dneh občudovali na slovenski prireditvi »Rallye de Slovenie Classic«.

Rally Classic je avtomobilistična prireditev, na kateri se vsako leto zberejo prestižni poslovneži, lastniki gradov in dvorcev, odvetniki in druge ugledne osebnosti iz številnih evropskih držav in drugih celin. Vsako leto si skupina za prizorišče avtomobilistične prireditve izbere drugo državo, v kateri navadno obišče zanimive turistične kraje, še posebej pozorna pa je na turistične bisere, ki so vključeni v ugledno verigo gradov in dvorcev Relais & Chateaux. Lani so se podali po Sloveniji, kjer so poleg Ljubljane, Maribora, Bleda, Portoroža in Opatije na sosednjem Hrvaškem, obiskali tudi zaenkrat edina slovenska hotela v verigi Relais & Chateaux - Vilo Bled in Kendov dvorec. Po vključitvi v prestižno verigo Relais & Chateaux postajajo obiski cenjenih gostov z vseh celin vse pogostejši. V lepem spominu bo spodnjeidrijskim gostiteljem ostala tudi skupina udeležencev avtomobilistične prireditve Rallye de Slovenie Classic, še posebej Paloma Picasso, ki je v posvetilu osebju dvorca zapisala, da je bila Slovenija, ki je lepa in gostoljubna, zanjo veliko odkritje.

Priznanjem, ki jih številni zadovoljni gostje izrekajo Kendovemu dvorcu, se je oktobra lani pridružilo priznanje z zlato plaketo, ki ga Združenje za turizem in gostinstvo podeljuje za izjemno kakovost turističnih oziroma gostinskih storitev, doprinos k ugledu turistične dejavnosti doma in v tujini ter nadpovprečno uspešno poslovanje. Kendov dvorec, ki je bil nagrajen na predlog Gospodarske



Paloma Picasso in Ivi Svetlik

zbornice Slovenije, je po mnenju ocenjevalcev vzor upoštevanja krajevne stavbarske, ureditvene in kulinarčne

dediščine v turistični ponudbi. Z vstopom v mednarodno združenje Relais & Chateaux se je dvorec vrisal na

zemljevid najlepših in najboljših hotelov na svetu.



Starodobniki na dvorišču

Spodnja Idrija gostila novoletno srečanje Hidrie



Na novoletnem srečanju Hidrie, ki je bilo tudi tokrat v Spodnji Idriji, so se sredi decembra srečali vodilni vseh Hidrijinih družb. Po koncertu v spodnjeidrijski župnijski cerkvi se je srečanje nadaljevalo s sprejemom na Kendovem dvorcu, kjer so gostje ob tradicionalnih jedeh in izbranih vinih nazdravili

uspešnemu poslovnemu letu 2002 ter ciljem, ki si jih Hidria zastavlja za prihodnost.

IMP Klima povabila poslovne partnerje na Fužinski grad



Sredi decembra je v galeriji Fužinskega gradu potekalo prednovoletno srečanje poslovnih partnerjev IMP Klime z naslovom »Za prijatelje si je treba čas vzeti«. Srečanja se je udeležilo preko 200 poslovnih partnerjev iz vse Slovenije, tako z nabavne, kot tudi prodajne strani. Vzporedno z dogodkom so tokrat

pripravili tudi slikovno razstavo razvoja podjetja IMP Klima na temo: včeraj - danes - jutri ter predstavitev razstavo korporacije Hidria in prodajno razstavo likovnih del slikarjev Slovenske zveze paraplegikov, ki slikajo z usti in nogami. Dogodek je glasbeno popestrila Damjana Golavšek, za kulinarčne dobrote pa je poskrbela francoska restavracija Chez Eric.

Na uradni otvoritvi sta v nagovoru svoje misli strnila predsednik korporacije Hidria Edvard Svetlik in direktor družbe IMP Klima Ivan Rupnik. Z recitalom svojih pesmi je svečanost zaključila Darinka Slanovec iz kulturnega društva Zveze paraplegikov.

Rotomatika gostila upokoјence

Pred novim letom je Rotomatika pripravila srečanje upokoјencev, ki bo, kot pravijo v družbi, postalo tradicionalno. Kosilo, ki so ga gostom pripravili na Kendovem dvorcu, je bilo dobra priložnost za klepet z nekdanjimi sodelavci in sprostitev ob nastopu folklorne skupine iz Šentjurja pri Celju. Zbrane je nagovoril predsednik Rotomatike Dušan Lapajne.



Dan odprtih vrat



Družbe skupine Rotomatika so v začetku decembra pripravile dan odprtih vrat in v svojo sredo povabile upokoјence, sorodnike, prijatelje in znance ter vse občane, ki jih zanima delo v Rotomatiki. Za otroke so pred glavnim vhodom pripravili pester zabavni program s Snežno kraljico, Sneguljčico in njunimi prijatelji, najmlajše je obdaril tudi sveti Miklavž. Obiskovalci so si ogledali prenovljene in novozgrajene proizvodne



prostore ter tako na neposreden način spoznali delo v družbah Rotomatika, Rotomatika Fans in Rotomatika Motors.

Jože Velikanje



Idriščana Jožeta Velikanjeta se bo marsikdo od njegovih sokrajanov spomnil kot spremljevalca na treningih mladih košarkarjev, prijaznega človeka in hkrati resnega trenerja, ki je znal v svojih varovancih spodbuditi borbeni značaj. Tudi Jože, sodelavec družbe IMP Klima, se delovanja idriškega košarkarskega kluba v osemdesetih in devetdesetih letih rad spominja.

Jože Velikanje se je rodil leta 1955 v stari idriški družini, očetu rudarju in materi gospodinjji, ki je skrbela za družino s tremi otroki.

Po izobrazbi je ključavničar, zato je svojo prvo zaposlitev poiskal v takratnem Gostolu, nato pa se pred desetimi leti zaposlil v IMP Klimi, kjer opravlja delo strojnega ključavničarja na izdelkih jeklenih rešetk (točkovno varjenje). S košarko se je srečal že kot osnovnošolec, saj je bil tudi zaradi svoje višine primeren in več igravec. Košarka je bila skozi vsa mladostniška leta njegova spremljevalka v prostem času. Spomini ga pogosto ponesejo v leta, ko je bilo košarkarsko življenje na Idriškem zelo bogato. Jože se spominja let, ko je treniral mlajše kategorije deklic in dečkov, igral v občinski sindikalni ligi, sodeloval kot sodnik na večinoma prijateljskih, pa tudi prvenstvenih tekmah na slovenskem nivoju (pri tekmah mladincev, starejših pionirjev in

kadetov) ter bil zagrizen navijač Košarkarskega kluba Idrija, ko je ta tekmoval v 1. slovenski ligi. V obdobju 1996-2002 je žal košarkarska dejavnost na višjem nivoju zastala, Jožeta pa veseli, da so nastale nove ekipe mlajših kategorij košarkarjev (osnovna selekcija, mlajši in starejši pionirji, kadeti in mladinci), ki delujejo pod imenom Košarkarski klub Idrija 2000. Posebej rad se spominja let, ko je bil idriški košarkarski klub povezan s francoskim pobratenim mestom Aumetz in so tako ves teden gostovali v Franciji. Odigrali so več prijateljskih košarkarskih in nogometnih tekem.

Danes Jože svoj prosti čas posveča predvsem balinanju. Je član Balinarskega kluba Idrija, ki tekmuje v Notranjski območni zvezi. Lani so člani Jožetove ekipe dosegli 4. mesto. Poleg balinanja rad zajaha tudi svojega jeklenega konjička Yamaho in se prepusti popotniškimi avanturam. V toplejših mesecih veliko časa nameni pohodništvu in planinarjenju po slovenskih hribih. Med letoma 1996 in 2000 je vsako leto osvojil Triglav. Po krajšem premoru, ki si ga je privoščil zadnja leta, se letos poleti ponovno pripravlja na osvojitve najvišje slovenske gore.

Nazadnje Jože še doda, da svojo poklicno pot še naprej načrtuje v IMP Klimi, saj je obkrožen s prijetnimi sodelavci in prijatelji.

Godbeno društvo rudarjev Idrija potovalo v francoski Aumetz


Idrijska godba, ki od lanskega leta deluje pod generalnim pokroviteljstvom korporacije Hidria, se je septembra lani odpravila v francosko mesto Aumetz, ki je pobrateno z Idrijo. Obisk godbenikov je bil namenjen predvsem počastitvi 80-letnice sestrške aumeške godbe. Godbeno društvo rudarjev Idrija je skupaj z aumeškimi godbeniki nastopilo

na nedeljskem slavnostnem koncertu, njihov predsednik Tomaž Vencelj pa se je v času obiska Aumetza udeležil sprejema pri tamkajšnjem županu in slovenski veleposlanici v Franciji Magdaleni Tovornik. Druženje med idrijskim in aumeškim orkestrom se je začelo že v 80. letih prejšnjega stoletja. V zadnjih dveh

desetletjih sta godbi izmenjali več obiskov. Naslednje gostovanje aumeških godbenikov v Idriji, kjer so pred leti po pobratnem mestu imenovali enega izmed trgov, bo po vsej verjetnosti čez tri leta, ko bo Godbeno društvo rudarjev Idrija, ki velja za najstarejšo še delujočo godbo v Evropi, praznovalo svojo 340-letnico.



Nagradna križanka



AVTOR: MATJAŽ HLADNIK	JAPONSKA BORILNA VEŠČINA	OMOT, PAKET	LITJ	SREDSTVO ZA POŽIVITEV	BOGAT ATENSKI KRZMAR, SOKRATOV TOŽNIK	IZRAELSKI PEVEC (ABI): OFARIM	ČRTALO, RAVNILO	RIMSKI PESNIK, AVTOR EPA ANALI	SLOVENSKI PISATELJ PARTLJIČ	PRVA ŽENSKA, TUDI PRVI KLONIRAN OTROK	4. IN 1. ČRKA ABECEDE	PRVOTNI PREBIVALCI APENINSKEGA POLOTOKA	PASMA PSOV (JAKOB IZ SREČE NA VRVICI)	PALESTINSKI VODITELJ (JASER)						
REKA MED SLOVENIJO IN HRVAŠKO	2			4		ŽIVALI, KI LETAJO, ZLASTI PTIČI				7										
LETALO						KDOR KAJ IZBOLJŠA, IZUMITELJ														
17. GRŠKA ČRKA				PRISTOJBINA ZA ŽIGOSANJE								IGRALKA GARDNER								
SRBSKO MOŠKO IME				ČEŠKO ŽENSKO IME								IZRAELSKI PEVEC (ABI)								
												UBITI ŠVEDSKI PREMIER PALME								
PRALNI ŽAMET: KORD	SLOVENJ GRADEC	RDEČA KRVNIČKA	DARILO, POKLON	ZEMLJA KOT PLANET JE NAŠ ... EDO VERDONIK	ALOJZIJ VADNAL NADOMEST. OBOLELEGA IGRALCA	OLIVER AVERY		TOVARNA POSODE V CELJU	POKRAJINA V ITALIJI Z GLAVNIM MESTOM FIRENCE	KRATICA ZA MEDNARODNO NOGOMETNO ZVEZO										
ENO-TEDENSKA EKSKURZIJA	1					SLIKARKA KOBILCA				OSTRIVEC				10						
GRAFIČNA TEHNIKA, (BAKROREZ, JEKLOREZ)					ČASTNI HKRATEN STREL IZ VEČ PUSK ALFI NIPIC				MAJHEN DNEVNI METULJ JUŽNOAM. LAMA					KOS TKANINE KOT SIMBOL DRŽAVE						
MADŽARSKA REVUJA ZA UMETNOST: HID	IRIDIJ MAJHNA OVCA			ČUDAŠKI ČLOVEK LIDIJA OSTERC	16	OLEG ANTONOV PLANET NAŠEGA OSONČJA			VIOLINA JAPONSKA NABIRALKA BISEROV	9				DRŽAVNI ZBOR SMUČI IZ ELANA						
OLIVER TWIST			NERESNICA 8. GRŠKA ČRKA		ORGAN VOHA NAJVEČJA CELINA		BIVALIŠČE UMRLIH KRAJ NAD RJEKO			PUŠČAVSKA TOVORNA ŽIVAL RANOCELNIK										
MEDNARODNI MEJNI PREHOD Z ITALIJO			14		PLOVILO Z DVOJNIM TRUPOM KLICANA BARVA KART								IZRASTEK NA GLAVI							
SLOVENSKI FILMSKI ANIMATOR (ZVONKO)				ZELENICA V PUŠČAVI SLOVENSKI PIŠEC (IGO)		TATJANA REMŠKAR	8	GENERALNI SEKRETAR OZN (KOFI) KARENINA		17		OBUBOŽANJE, REVŠČINA KILOMETER		6						
TELIČEK				MADŽARSKA REVUJA ZA UMETNOST TELUR		ZDA (ORIGINALNO) THOMAS ENGVIST			NAJVEČJA JUŽNOAM. KAČA UDAV JANEZ TRDINA											
DOBESEDNI NAVEDEK		15				TOVARNA OTROŠKE KONFEKCIJE V SEVNICI	3				KORENJE, MRKVA									
URADNIK NA POSLANIŠTVU, DIPLOMAT, URADNIK						NAPADALEC NA ZNANO (POLITIČNO) OSEBO				11	RIMSKI PESNIK, AVTOR EPA ANALI: ENIJ	OTROCI		13						
ČRKE IZ POLJ S ŠTEVILKAMI PRENESITE V SPODNJO VRSTICO PO NAČELU ISTA ŠTEVILKA - ISTA ČRKA. OB PRAVILNI REŠITVI BOSTE PREBRALI ZADNJI DVE BESEDI GESLA!				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17

V uredništvo časopisa Hidria je prispelo veliko kuponov nagradne križanke. Geslo, ki ste ga pravilno vpisali nanje, se je glasilo »Poletne igre«. Med kuponi s pravilnimi odgovori smo izžrebali dopisnico, ki jo je poslala **Sonja Ovnik** **Stružnikova 8** **4208 Šenčur** Nagrajenki čestitamo, hotel Kendov dvorec pa ji poklanja večerjo za dve osebi na dvorcu.

Enemu od bralcev, ki nam bo do **10. aprila 2003** poslal priloženi kupon z geslom nagradne križanke, bomo podarili večerjo za dve osebi na Kendovem dvorcu.

Hidria
Kupon št. 4

Geslo nagradne križanke:

Ime in priimek: _____

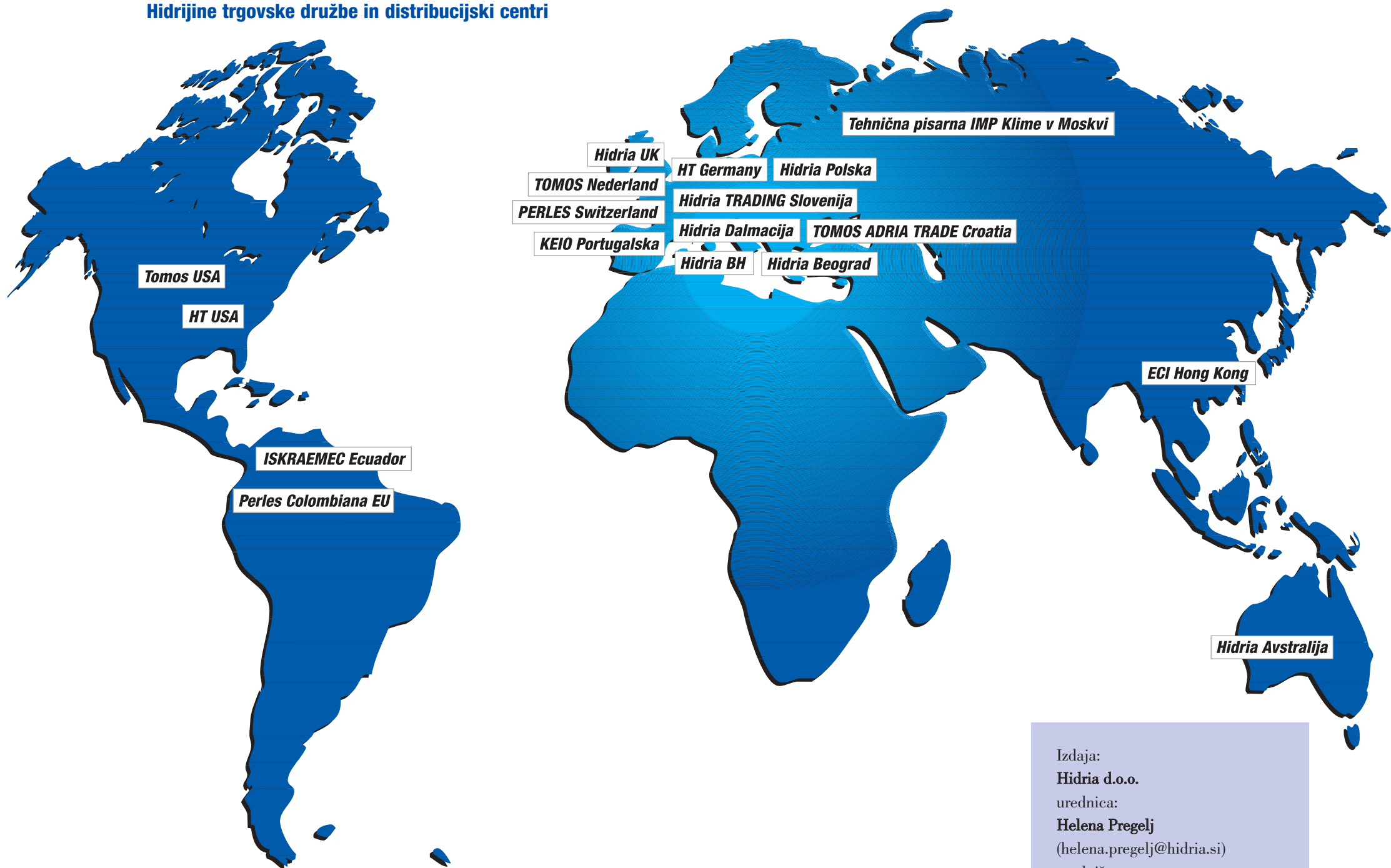
Naslov: _____

Davčna številka: _____

Odgovore pošljite na naslov: **Hidria, Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija**

Število Hidrijinih družb vztrajno raste

Hidrijine trgovske družbe in distribucijski centri



Hidria je v zadnjih mesecih »zrasla« še za tri družbe: Hidria UK, Hidria Beograd in Hidria Dalmacija. V prvih dveh je delo že v polnem zagonu. Medtem ko družba Tomos že uspešno prodaja na trge bivše Jugoslavije, bo družba Hidria Beograd povezala in okrepila še dve diviziji - divizijo IMP Klime, ki je na srbskem trgu s svojo tehnično pisarno in zastopnikom Nebojšo Razićem prisotna že drugo leto in divizijo Perles. Družbo Hidria Beograd in divizijo Perles vodi direktor Čedomir Tasić. Oktobra lani je Hidria ustanovila svojo družbo v Veliki Britaniji. Podjetje Hidria (UK) Ltd ima svoj sedež na industrijski posesti Marley Way v Banburyu v okrožju Oxfordshire, od Londona pa je oddaljeno približno 150 km in samo 15 km od slovitnega Silverstona. Ta lokacija je bila izbrana zaradi

dobrih logističnih povezav, kar omogoča hitro in učinkovito servisiranje kupcev. Trenutno je glavna dejavnost podjetja prodaja in trženje električnega ročnega orodja Perles, v bližnji prihodnosti pa se bo podjetje ukvarjalo tudi s prodajo proizvodov ostalih družb korporacije Hidria na angleškem trgu. Po začetnih dejavnostih, s katerimi so vzpostavili pogoje za delo, je Hidria UK, ki jo vodi direktor Gašper Svetlik začela z marketinškimi in prodajnimi dejavnostmi. Za to priložnost so pripravili poseben katalog, ki je hkrati tudi cenik s priporočenimi maloprodajnimi cenami. Za navedbo priporočenih maloprodajnih cen so se odločili zaradi jasnejšega pozicioniranja električnega orodja Perles na trgu. V preteklosti se je namreč dogajalo, da so se maloprodajne cene orodja Perles na istem trgu

krempo razlikovale, kar je bila posledica različnih prodajnih kanalov in s tem ustreznih marž. Podjetje trenutno zaposluje tri ljudi, z razširitvijo obsega poslovanja pa se bo število povečalo. V podjetju so: glavni prodajalec David Carey, glavna administratorka Sue Paddington in skladiščnik Liam Wells. Če boste kdaj potovali v okolico Banburya, vas zaposleni v družbi Hidria UK vabijo, da jih obiščete in z njimi popijete skodelico čaja. Za vsak slučaj se prej najavite na telefon +44 1295 266 999. Pa še zanimivost: ste vedeli, da v Angliji uporabljajo orodja tako pod napetostjo 110V kot tudi 220V? Prva se uporabljajo v industriji, druga pa so namenjena široki potrošnji.

Izdaja:
Hidria d.o.o.
 urednica:
Helena Pregelj
 (helena.pregelj@hidria.si)
 uredništvo:
Spodnja Kanomlja 23
5281 Spodnja Idrija
 telefon: 05 37 56 457
 faks: 05 37 56 470

Prispevke v 4. številki časopisa Hidria so pripravili: Cvetka Batič, Henk Buijer, Roman Filipič, Majda Flander, Tomaž Groff, Kristina Hafner Lapajne, Tanja Kenda, Nastja Klaj, Janja Klemenčič, Lea Kolar, Marko Korelc, Leon Košir, Rudi Kragelj, Renato Leoni, Bojana Pellis, Simon Permozer, Janez Petrovič, Nebojša Razić, Marko Rožič, Barbara Rutar, Maruša Slavec, Tanja Strel, Gašper Svetlik, Luka Šetina, Jakob Šink, Sabina Špehar, Čedomir Tasić, Tanja Tominec, Boštjan Tušar, Egon Venko, Ivan Zaplotnik.
 Foto: arhiv korporacije Hidria in njenih družb, Janko Prelovec, Zdravko Primožič, Božo Uršič
 oblikovanje: **Arsenal d.o.o.**
 tisk: **Delo Tiskarna**
 naklada: **3.000 izvodov**
 spletni naslov: **www.hidria.si**