

Hidria BH

Hidria BH je prodajno-distribucijski center korporacije Hidria, ki že od leta 1999 uspešno deluje v Sarajevu v Bosni in Hercegovini. Sprva je družba tržila izdelke IMP Klime, danes tudi izdelke Hidrie Perles. Več o Hidrii BH v intervjuju z direktorico družbe Dijano Kozadra na **2.** strani.



Nova zunanja podoba Hidrijinih družb

V letošnjem letu so družbe korporacije Hidria prenavljale tako zunanost kot notranost svojih objektov. Obsežen projekt urejanja celostne podobe se bo nadaljeval tudi v prihodnjih mesecih. Več o tem na strani **7.**



Nagrada spletnim stranem Rotomatike

Na letošnjem 10. mednarodnem oglaševalskem festivalu Zlati boben je agencija Futura Profano prejela nagrado srebrna palčka za oblikovanje spletnih strani družbe Rotomatika. Več o prenovi spletnih strani vseh Hidrijinih družb na strani **10.**



Dizel program družbe AET v Jaguarjih

Hidrijina divizija avtomobilske industrije je v zadnjem času osvojila celo avtomobile prestižne blagovne znamke Jaguar, v katere bodo vgrajene čepne svečke AET. Stran **13.**



Tomos na sejmu dvokoles EICMA Milano 2003

Na inovativno urejenem razstavnem prostoru na sejmu EICMA v Milanu je Tomos predstavil dvanaest modelov, med katerimi je bilo šest prototipov in štiri popolnoma nova vozila. Ogledate si jih lahko na strani **14.**



Climmy Compact

IMP Klima v rubriki Blagovne znamke in izdelki na strani **16** predstavlja Climmy Compact, nov ventilatorski konvektor, ki je namenjen ogrevanju, hlajenju in prezračevanju.



Prestižna oblikovalska nagrada za mešalnike

Industrijski oblikovalec Aleksander Klemenčič je na letošnjem oblikovalskem tekmovanju iF Design Award, ki ga letno prirejajo v Hannoveru, prejel prestižno nagrado za oblikovanje nove serije mešalnikov ME, ki jih proizvaja in trži Hidria Perles. Več na **17.** strani.



Tone Tomažević

Tone Tomažević je v družbi Hidria Perles zaposlen že več kot polovico svojega življenja. Ves čas dela na področju razvoja električnih ročnih orodij. V rubriki Portret na **22.** strani se spominja časov, ko so zaposleni v razvoju pri svojem delu uporabljali le mizo, tehnični svinčnik in risarsko tablo.



Hidria BH

Družba Hidria BH v Sarajevu v Bosni in Hercegovini kot predstavništvo deluje že od leta 1999, dobro leto za tem je bilo v Sarajevu ustanovljeno podjetje, ki se je sprva imenovalo IMP Klima Sarajevo, saj je na tem tržišču prodajalo izdelke slovenske družbe

IMP Klima iz Godoviča.

Danes družba združuje dve diviziji - IMP Klima in Perles - ter beleži odlične poslovne uspehe. Več o družbi, njenih sodelavcih in poslovanju je za časopis Hidria povedala direktorica družbe Hidria BH

Dijana Kozadra.

S sistemi za klimatizacijo, gretje in hlajenje ste v Bosni in Hercegovini opremili že vrsto pomembnih objektov. Katere so vaše največje reference?

Po štirih letih poslovanja predstavništva in nato družbe se lahko pohvalimo s številnimi referencami. V Sarajevu smo opremili poslovni center Unis, trgovski center Mercator, Bošnjački inštitut, Hit Casino Colosseum, objekt Bosnalijeka, poslovni center Robot Commerce. Opreмили smo tudi poslovni center v Tuzli, objekt Pharmameda v Travniku ter mnoge druge objekte v Bosni in Hercegovini.

Družba Hidria BH se ponaša z zelo dobrimi poslovnimi rezultati. Čemu pripisujete takšno uspešnost? Odločitev, da ustanovimo družbo in uredimo skladišče v Bosni in Hercegovini, je bila sprejeta v pravem trenutku, kar je zasluga vodstva IMP Klime. Uspehe smo v času poslovanja dosegli zato, ker smo se ves čas trudili čim boljše odgovarjati na zahteve projektantov in izvajalcev del, pri čemer smo imeli stalno podporo IMP Klime, ki je zagotavljala kakovostne izdelke, korektne cene, svetovanje in spoštovanje rokov dobave. Vsako leto sodelujemo na sejmu Interklima v sarajevski Skenderiji ter pripravimo seminar za projektante, na katerem



Dijana Kozadra

jih želimo čim boljše seznaniti s svojimi izdelki in novostmi na področju klimatizacije, gretja in hlajenja. Kar se tiče izvajalcev del, mislim, da je najpomembnejše to, da imamo urejeno skladišče končnih izdelkov v Sarajevu, kar jim omogoča, da rešujejo probleme v zelo kratkih rokih.

Eno leto po ustanovitvi družbe v Sarajevu je IMP Klima v Sloveniji postala del korporacije Hidria. S tem je pod okrilje Hidrie prešla tudi vaša družba. Kako je to vplivalo na življenje tedanje IMP Klime Sarajevo?

Ob vključitvi v korporacijo smo občutili nekaj negotovosti, ker nismo natančno vedeli, kaj lahko od te spremembe pričakujemo in kako bo naše delo potekalo v prihodnosti. Bili smo ravno v fazi, ko smo na tržišču dosegli dokaj dobro pozicijo, ki pa še ni bila povsem stabilna, zato smo se bali, da bi jo sprememba omajala. Tudi naši kupci so imeli veliko vprašanj glede spremembe, vendar nam je pomagalo dejstvo, da tudi Tomos in Iskra ERO, na trgu Bosne in Hercegovine poznani blagovni znamki, sodita v isto korporacijo. Že nekaj mesecev po vključitvi v Hidrio smo občutili prednosti vključenosti v tako velik sistem. Pridobili smo znatno boljše pogoje za poslovanje z HVB banko. Spoznali smo, da imamo dosti močnejšo pogajalsko pozicijo ter da so nam lahko v veliko pomoč znanja in izkušnje strokovnih služb Hidrie. Prav zato, ker smo del korporacije Hidria, zelo hitro pridobivamo tudi dosti boljši imidž pri svojih kupcih v Bosni in Hercegovini.

IMP Klima Sarajevo se je pred nedavnim preimenovala v Hidria BH. Sprememba imena je posledica širjenja družbe, ki bo odslej združevala več divizij. Kako doživljate to spremembo?

Bosna in Hercegovina je relativno majhno tržišče, zato smo lahko o spremembi osebno obvestili večino



Tim družbe Hidria BH



Hidria BH se je lani preselila v nove prostore



Adis Pajtić

projektantov in izvajalcev del. Prave informacije smo posredovali tudi na naših seminarjih. Še dandanes pa se včasih zgodi, da se na telefonski klic odzovemo s »Hidria BH.« in na drugi strani slišimo: »Prosim?«, potem pojasnimo: »IMP Klima in po novem tudi Perles«.

Katere izdelke Hidrijinih družb še prodajate po novem?

Poleg izdelkov IMP Klime prodajamo

tudi izdelke Hidrie Perles ter aksialne ventilatorje Rotomatike Fans.

Koliko ljudi je zaposlenih v družbi in kakšne so njihove naloge?

Hidria BH je danes organizirana v dve diviziji: divizijo IMP Klima in divizijo Perles. V podjetju smo štirje zaposleni, od tega trije v diviziji IMP Klima, Edina Čančar, naša tehnična sekretarka pa dela za obe diviziji. Adis Pajtić dela kot inženir prodaje,



Poslovna stavba, v kateri deluje Hidria BH



Poslovni center Unis, opremljen z izdelki IMP Klime



Inštitut v starem delu Sarajeva, ki ga je opremila Hidria BH



Eden referenčnih objektov družbe je nakupovalni center Mercator v Sarajevu

Milan Kumić kot referent prodaje in skladiščnik, jaz pa kot direktorica družbe in divizije IMP Klime. Divizija Perles je bila oblikovana marca letos in razen Edine nima zaposlenih v Sarajevu. Delo divizije vodi Matjaž Frelj iz Kranja, na terenu s kupci pa dela Janez Golob.

Kako bi lahko opisali tržišče Bosne in Hercegovine? Kakšen je gospodarski utrip v vaši državi? V Sarajevu?

Trg Bosne in Hercegovine je majhen, vendar zelo zahteven, kar je verjetno normalna posledica vsega, kar se je tu dogajalo v preteklih letih. Ekonomija in življenje v najširšem smislu sta zelo obremenjena s težavami na političnem področju. Spremembe kažejo na boljše čase, vse pa se odvija počasi, predvsem za nas, ki tu živimo. V Sarajevu, kjer je sedež podjetja Hidria BH, je največ investicij, kar je normalno za glavno

mesto države. Že v času pred vojno je bila tu razvita montažerska dejavnost, velika je koncentracija strokovnega kadra na tem področju. Problem sarajevskih projektantov in montažerjev pa je pogosto pomanjkanje posla, zato se posli pogosto sklepajo po pre nizkih cenah.

Kako poteka trženje v družbi Hidria BH? So vaši kupci bolj ali manj stalni, kako pridobivate nove poslovne partnerje?

Prodaja opreme za klimatizacijo, gretje in hlajenje je specifična. Naše ciljno tržišče je relativno majhno - montažerska podjetja, ki se ukvarjajo z inštaliranjem klimatizacije, gretja in hlajenja. To so v glavnem stalni kupci, dinamika dobav zavisi od tega, koliko posla imajo oni sami, oziroma koliko je investicij v celotni državi. Sam proces prodaje je relativno dolg. Navadno se začne v sami fazi projektiranja. Za nas je zelo pomembno, da se naši izdelki vključijo že v sam projekt, saj je tako enostavneje pridobiti celoten posel. Zato moramo biti v stalnem stiku s projektanti in jim pomagati od samega začetka, tako da jim na sejmih, seminarjih ali preko katalogov nudimo svetovalne usluge in informacije o izdelkih. Od začetka projekta do realizacije včasih preteče precej časa, včasih celo nekaj let. Pomembno je pravočasno dobaviti kakovostno opremo, korektno opraviti poprodajne aktivnosti, kar je dobra pot za pridobitev naslednjega posla.

Septembra lani ste se preselili v nove poslovne prostore. Verjetno ste tako bistveno izboljšali delovne pogoje.

Na svoje nove poslovne prostore smo izjemno ponosni. Kupili smo jih po treh letih dela v skromnih najetih prostorih. Delovni pogoji so zdaj dosti boljši, pa tudi pozitivni imidž podjetja, ki ga izražajo prostori, pomembno pripomore k našim uspehom.

Zanima nas, kako ste vi osebno navezali stik s slovensko IMP Klimo in kaj ste delali preden ste prevzeli vodenje IMP Klime Sarajevo?

V stik z vodstvom IMP Klime se prišla na precej neobičajen način. Pravzaprav je bilo poslovno sodelovanje ponujeno mojemu soprogu, ki je tako kot jaz inženir strojništva. Ker se je soprog dogovoril za drug posel, smo soglašali, da se z IMP Klimo povežem jaz. V tem času sem predavala informatiko na eni od sarajevskih šol. Decembra 1998 sem odšla v Slovenijo, se pogovorila z odgovornimi v IMP Klimi in se dogovorila, da sprejem izziv. Tako se je zgodilo, da sva 1. marca 1999 jaz in soprog na isti delovni dan prešla na novi delovni mesti. Zdaj, po štirih letih in pol, sem prepričana, da je bila odločitev dobra. Z delom sem zadovoljna.

Večina Hidrijinih managerjev, ki vodijo družbe v tujini, je Slovencev. Vi ste po rodu iz Bosne in Hercegovine. Je to po vašem mnenju prednost?

Mislím, da je to prednost, saj bolje poznam mentaliteto in razmere v državi, kar se odraža tudi pri odnosih s kupci. Moram pa reči, da osebno poznam nekaj Slovencev, ki zelo dobro delajo in so uspešni menedžerji v Bosni in Hercegovini.

Redno se udeležujete raznih izobraževalnih in družabnih srečanj, ki jih organizira Hidria. Kaj vam pomenijo tovrstni dogodki?

Izobraževanja, ki jih za nas organizira IMP Klime in po novem dvakrat letno tudi Hidria, so zelo koristna. Delovni in življenjski ritem je zelo hiter. Težko si je vzeti čas, ko je človek v domačem kraju, na svojem delovnem mestu. Na ta način pa pobegnemo od vsega, posvetimo nekaj dni učenju, boljše mu navezovanju stikov in izmenjavi izkušenj s kolegi iz Slovenije in drugih držav, ki delujejo v tujini. Ne maram dolgih poslovnih potovanj, ker pogrešam svojo družino, vendar priznam, da se teh seminarjev izjemno veselim.

Družba Hidria Perles ima novo vodstvo



Družba Hidria Perles v Kranju ima novo vodstvo. Dosedanjega glavnega direktorja Andreja Božiča je na vodilnem mestu zamenjala mag. Duša Radjenović Sušnik, ki je pred tem v Hidrii opravljala naloge direktorice skupne nabave. Za zamenjavo vodstva ene ključnih družb Hidrie se je vodstvo korporacije odločilo s sporazumnim dogovorom z dosedanjim glavnim direktorjem, ki je družbo vodil zadnji dve leti.

Hidria oblikovala novo področje za elektroniko



Goran Petek

Korporacija Hidria v skladu s svojo organizacijsko logiko ostaja zvesta močni decentralizaciji, istočasno pa na ravni korporacije združuje vsebine, ki družbam prinašajo nove dodane vrednosti. Pomemben prispevek h krepitvi konkurenčne sposobnosti družb Hidrie na zahtevnih svetovnih trgih daje tudi učinkovita in dobro organizirana nabavna funkcija. Že pred tremi leti je Hidria pričela z aktivnostmi združevanja potreb po materialnih, proizvodnih in storitvah, ki jih pri svojem proizvodnem procesu potrebuje več poslovnih enot. Z organiziranjem skupne nabave v okviru korporacije je svojo nabavno moč združila in na ta način zagotovila še boljši razvoj odnosov s svojimi dobavitelji. Področje skupne nabave je od aprila lani uspešno vodila mag. Duša Radjenović Sušnik, ki je po novem prevzela mesto glavne direktorice družbe Hidria Perles v Kranju, vodenje področja skupne nabave v korporaciji Hidria pa je prevzel Goran Petek, ki je bil v vodstvu Hidrie doslej odgovoren za strateška zaveznitva. Poleg področja skupne nabave Goran Petek vodi tudi projekt ustanovitve in registracije podružnic Invalidskega podjetja v korporaciji Hidria. Po novem je Hidria na nivoju



Miloš Šturm

korporacije organizirala novo področje za elektroniko in strateške projekte, ki ga bo vodil dosedanji direktor divizije za klimatizacijo, gretje in hlajenje Miloš Šturm. Takšna odločitev je bila v Hidrii sprejeta zaradi strateškega pomena področja elektronike. Zavedamo se namreč, da zahteve po prijaznosti izdelkov do okolja in uporabnika narekujejo široko uporabo elektronike v domala vseh industrijskih dejavnostih. Za ohranjanje konkurenčnosti Hidrijinih blagovnih znamk na globalnem trgu bo potrebno tudi naše izdelke oplemenititi z elektroniko. Hidria bo imela odlične možnosti za razvojno in raziskovalno delo v razvojno-tehnološkem centru za razvoj elektronike s sedežem v Tolminu, ki je poleg razvojno-tehnološkega centra za klimatizacijo, gretje in hlajenje v Godoviču že drugi tovrstni center v korporaciji. Miloš Šturm bo poleg vodenja področja za elektroniko vodil tudi strateške in druge projekte, ki so povezani z zaščito industrijske lastnine (patenti, blagovne znamke) ter koordiniral aktivnosti na področju pridobivanja sredstev s strani državnih skladov in skladov EU, za katera kandidirajo tudi projekti Grozda KGH in avtomobilskega grozda.

Urška Svetlik



poslovni razvoj v Hidrii
predsednica družbe HT USA

Urška Svetlik se je rodila 8. septembra 1974 v Ljubljani. Leta 1993 je zaključila šolanje na Gimnaziji Jurija Vege v Idriji, leta 2000 pa diplomirala na Marymount Manhattan College v New Yorku v Združenih državah Amerike s področja poslovnega managementa, smer finance. Po diplomi se je zaposlila na Aktivni MAI v Ljubljani, kjer je delala kot svetovalka na področju M&A oziroma prevzemov podjetij in investicijskega svetovanja. Oktobra 2001 je začela delati v korporaciji Hidria na področju prevzemov podjetij in kontrolinga v družbi Alcan Tomos. Od maja 2003 dalje pokriva področje poslovnega razvoja in vodenja družb v tujini. S septembrom 2003 je prevzela mesto predsednice družbe HT USA.

Alenka Ličen



vodja marketinga v družbi Hidria
Perles

Alenka Ličen se je rodila 10. decembra 1968 v Ljubljani. Študirala je na Ekonomski poslovni fakulteti v Mariboru, smer ekonomski odnosi s tujino, kjer je leta 1994 diplomirala. V času študija in tudi po njem se je strokovno izpopolnjevala v tujini, in sicer na Japonskem, v Rimu, Londonu in Indiji, kjer je delala v ameriški oglaševalski agenciji Ogilvy & Mather. Pripravnitvo je opravljala v marketinškem oddelku turistične agencije Kompas Holidays. Marketing jo je prevzel, zato je svojo prvo zaposlitev našla na področju

mednarodnega trženja blagovne znamke Pro ars Vivendi. Zaradi zaustavitve projekta Pro ars Vivendi, ki so ga povzročile težave v uredništvu revije Ars Vivendi, se je odločila, da sprejme nov izziv v Emoni Obali Koper, kjer je bila odgovorna za področje prodaje in marketinga za štiri blagovne znamke. Njena nadaljnja kariera jo je pripeljala v znano slovensko podjetje Elan, kjer je ostala dve leti. V družbi Hidria Perles je zaposlena od začetka letošnjega julija kot vodja marketinga. Njen glavni izziv, ki ga bo uresničila skupaj s prodajniki doma in v tujini, je dvigniti prepoznavnost blagovne znamke Perles po svetu in repozicioniranje blagovne znamke Iskra Ero.

Katja Bajec Felc



vodja področja za informatiko v
družbi Rotomatika

Katja Bajec Felc se je rodila 29. oktobra 1972 v Ljubljani. Osnovno šolo je obiskovala v Črnem Vrhu nad Idrijo. Po maturi na Idrijski gimnaziji je nadaljevala študij na Ekonomski fakulteti, kjer je leta 1996 diplomirala iz smeri Trženje. Še istega leta se je zaposlila v Rotomatiki, kjer je najprej delala v proizvodni logistiki - planiranje, potem pa v nabavni logistiki takratnega profitnega centra Livarna. Leta 2000 je bila imenovana za vodjo projekta uvajanja informacijskega sistema BaaN v podjetjih Hidrie, lociranih v Spodnji Idriji. Po približno devetih mesecih je bil projekt uvajanja uspešno zaključen, sledilo pa je obdobje optimizacije, ki še traja. V teh letih je postala mamica dveh sinov. Poleg službe in družine je zelo aktivna tudi na področju glasbe. Vodi dva pevska zbora in je redna organistka v domači cerkvi. Glasbeno znanje je pridobila na Orgelski šoli v Ljubljani in z rednim izobraževanjem na raznih seminarjih s tega področja. Prostega časa je malo, saj trenutno z možem zida hišo, vseeno pa se še najde kakšna urica za skupne izlete in druge dejavnosti. V letošnjem letu je postala vodja informatike v Rotomatiki. Katja Bajec Felc je ključni specialist za informacijski sistem Baan v Hidrii, ki sodeluje pri uvajanju sistema tudi v

drugih družbah korporacije. To ji pomeni izziv, saj je področje zelo dinamično in zahteva stalno spremljanje trendov in hitro reagiranje na spremembe. Misli, da je pogoj dobrega dela, ne glede na področje, dobra klima v podjetju, ki pa jo ustvarjajo posamezniki.

Peter Mihelič



vodja planiranja dobavne verige v družbi Hidria Perles

Peter Mihelič, devetindvajsetletni Ljubljančan, je v družbi Hidria Perles v začetku junija letos prevzel vodenje celotne logistike in plana. Njegov glavni cilj je postavitve modela procesov celotne oskrbovalne verige od dobaviteljev do kupcev, definiranje ključnih indikatorjev uspeha celotne oskrbovalne verige (razpoložljivost repro materiala, zaloge, pretočni časi, razpoložljivost izdelkov, zanesljivost dobav) in aktivnosti za zagotavljanje realizacije ciljev teh ključnih indikatorjev uspeha. Pred tem je bil več kot dve leti zaposlen v Danfoss Trata na podobnem delovnem mestu, kjer mu je uspelo skrajšati pretočne čase, povečati zanesljivost in razpoložljivost izdelkov ter zagotoviti druge optimizacije v dobavni verigi divizije daljinskega ogrevanja. Delovno kariero je kot vodja projekta in svetovalec za promocijo začel v Nektar d.o.o. iz Ljubljane. Po izobrazbi je univerzitetni diplomirani ekonomist z zaključeno visokošolsko diplomom na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. V prostem času rad kolesari in si tu in tam privoščiti kakšen izlet v gore.

mag. Marko Svetina



vodja divizije Perles v HT USA

Marko Svetina, rojen 13. novembra 1975 v Ljubljani, je v začetku junija letos prevzel mesto vodje divizije Perles v Združenih državah Amerike. Dve leti pred tem je bil zaposlen v matičnem podjetju Hidria Perles, sprva na področju marketinga, kasneje je prevzel tudi vodenje prodaje. Letos, ko se je začela mreža prodajnih podjetij in divizij Hidrie Perles v tujini hitro širiti, je prevzel izziv ustanovitve, vodenja in upravljanja divizije Perles na največjem in najbolj konkurenčnem trgu na svetu. Po izobrazbi je magister ekonomije s področja marketinga, znanje s finančnega področja je pridobil med študijem financ in bančništva na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Na nadaljevanje študija na področju marketinga je najbolj vplivala njegova prva zaposlitev v podjetju LIP Bled, kjer je bil leto dni pomočnik vodje marketinga. Prosti čas najraje preživlja v družbi leto dni starega sina Benjamina, velikokrat pa se poda tudi na izlet z gorskimi kolesom.

Ante Mimica



vodja divizije Perles v družbi Hidria Dalmacija

Ante Mimica je rojen 30. avgusta 1956 v Splitu. Po izobrazbi je strojni inženir. Izobraževal se je na srednji tehnični šoli in strojni fakulteti v Splitu. Leta 1980 se je zaposlil v družbi Dalmacija Dugi Rat, kjer je sodeloval v različnih projektih s podjetji iz Slovenije, med njimi tudi s tedanjo Iskra ERO (danes Hidria Perles). Delal je kot vodja montaže in na področju razvoja novih izdelkov, po letu 1991 pa je začel z delom v

novoooblikovani službi prodaje električnih ročnih orodij blagovnih znamk Iskra ERO in SKIL na področju Hrvaške in Hercegovine. Leta 1996 je bila ustanovljena družba Dalmacija Iskra z 42 zaposlenimi, v kateri je prevzel mesto komercialnega direktorja. Omenjena družba je za tedanjo Iskra ERO izdelovala dele za kotne brusilke ter kot glavni in edini uvoznik promovirala in prodajala celotni prodajni program orodij Iskra ERO. Družba je osvojila vodilno mesto na področju prodaje električnih ročnih orodij na Hrvaškem. Zdaj, ko je družba Hidria Perles oblikovala svojo divizijo, ki deluje pod okriljem družbe Hidria Dalmacija, je Ante Mimica prevzel vodenje omenjene divizije. Poleg njega v diviziji delajo tudi njegovi kolegi - komercialisti, ki so z njim uspešno sodelovali že v preteklih osmih letih v družbi Dalmacija Iskra. Ante Mimica je prepričan, da bodo z delom uspešnega tima kljub vse močnejši konkurenci obdržali vodilno mesto v prodaji električnega ročnega orodja v njihovi državi.

Boštjan Podobnik



direktor družb Rotos in Rovent

Boštjan Podobnik se je rodil leta 1972 v Ljubljani, odraščal v Idriji, kjer je obiskoval tudi srednjo šolo. Leta 1997 je diplomiral na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, smer trženje. Po odsluženju vojaški obveznosti se je leta 1998 kot pripravnik zaposlil v podjetju Color d.d. v Medvodah in se hkrati vpisal na podiplomski magistrski/MBA študij Ekonomske fakultete v Ljubljani, ki ga kot absolvent s pisanjem magistrskega dela pravkar zaključuje. V podjetju Color je po zaključenem pripravništvu prevzel vodenje prodajnega področja mešalnih sistemov, nato pa od leta 2001 do odhoda iz podjetja pomladi 2003 vodil oddelek za tržno komuniciranje. Po vrnitvi v Idrijo se je odločil, da bo kariero nadaljeval v korporaciji Hidria in sprejel izziv vodenja podjetij Rotos in Rovent, ki sta del skupine IMP Klima.

Tine Vadnal



vodja projektive, inženiringa in servisa v družbi IMP Klima ter direktor družbe TKR

Tine Vadnal se je rodil 29. marca 1976 v Postojni. Študiral je na strojni fakulteti v Ljubljani, smer ogrevanje in klimatizacija. Področje mu je že v študentskih letih predstavljalo tako konjiček kot vir zaslužka. Leta 1999 je diplomiral in se zaposlil kot energetik v podjetju Liv Postojna, kjer je izpeljal vrsto investicij, predvsem ključne investicije s področja zniževanja porabe energije. Medtem je opravil izpit pooblaščenega energetskega svetovalca in sodeloval kot član raznih projektnih skupin. Leta 2002 se je zaradi želje po tržni usmerjenosti in večji dinamičnosti dela zaposlil v hitro rastočem podjetju IMP Klima kot vodja projektive in inženiringa. Od sredine letošnjega leta vodi tudi podjetje TKR, katerega dejavnost IMP Klimi omogoča ponudbo celovitih rešitev v okviru programa Projektiranje, inženiring in servis.

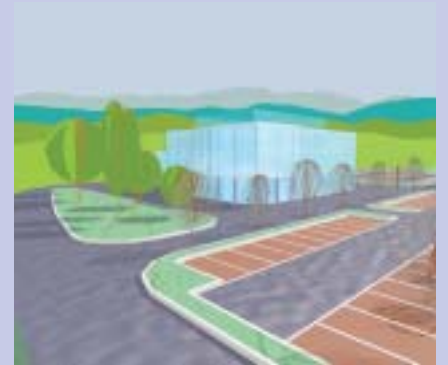
Hidrio je obiskala ministrica za gospodarstvo

V začetku letošnjega septembra je Hidrio obiskala ministrica za gospodarstvo dr. Tea Petrin z državnima sekretarjema mag. Matejo Mešl in Janezom Trčkom. Vodstvo Hidrie je gostom predstavilo diviziji klimatizacije, gretja in hlajenja ter avtomobilske industrije, saj korporacija na obeh področjih v svetovnem merilu dosega vidne rezultate ter vidi velike razvojne možnosti. Po Hidrijinih načrtih se bo prodaja sistemov za klimatizacijo, gretje in hlajenje, ki je v lanskem letu znašala 10 milijard tolarjev, v naslednjih petih letih povečala na 24,5 milijard tolarjev, prodaja divizije avtomobilske industrije, ki je lani dosegla 3 milijarde tolarjev, pa naj bi se v petih letih povzpela kar na 12 milijard tolarjev. Obe področji bosta imeli v prihodnosti še več možnosti za zahtevno razvojno delo v dveh Hidrijinih razvojno-tehnoloških centrih: Inštitutu za klimatizacijo, gretje in hlajenje ter

Centru za razvoj elektronike, ki sta že začela s svojim delovanjem. Po predstavitvi Hidrie na Kendovem dvorcu v Spodnji Idriji ter ogledu proizvodnih prostorov v družbi IMP Klima v Godoviču je ministrica za gospodarstvo dr. Tea Petrin cilje korporacije Hidria označila kot zelo ambiciozne. Po njenem mnenju naloga države ni le v reševanju problemov, ki se pojavljajo na gospodarskem področju, pač pa tudi v spodbujanju uspešnih podjetij, ki vlagajo v visoko tehnologijo in razvoj, kar je pogoj za ohranjanje in večanje konkurenčnosti. Ker bo država tudi v prihodnje spodbujala razvoj centrov odličnosti ter razvojno-tehnoloških centrov, lahko po besedah ministrice pri razvoju Inštituta za klimatizacijo, gretje in hlajenje ter Centra za razvoj elektronike Hidria pričakuje sodelovanje Ministrstva za gospodarstvo.

Inštitut za klimatizacijo, gretje in hlajenje

V Inštitutu za klimatizacijo, gretje in hlajenje je od 1. januarja letos zaposlenih sedem strokovnjakov. Spomladi prihodnje leto se bo v neposredni bližini poslopja IMP Klime v Godoviču začela gradnja novega objekta inštituta, za kar je že pridobljeno gradbeno dovoljenje. Za potrebe centra bo v novem objektu urejenih petnajst sodobnih laboratorijev, ki bodo na nacionalnem nivoju zagotavljali razvoj klimatizacije, gretja in hlajenja. Odlične razvojne možnosti bo v skladu z metodologijo, ki jo uporablja Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije, ponujal tako Hidrijinim družbam kot tudi družbam slovenskega Grozda KGH, drugim slovenskim in tujim družbam ter ustanovam. Godoviški razvojno-tehnološki center bo urejen tako, kot so urejeni podobni centri v zahodni Evropi in bo predstavljal edini



Gradnja novih prostorov Inštituta za klimatizacijo, gretje in hlajenje se bo začela spomladi.

tovrstni center v tem delu Evrope, zato bo dolgoročno gledano posloval tudi s sosednjimi državami, že v času gradnje novega objekta pa kandidiral na mednarodnih razpisih. Iz strukturnih skladov Evropske unije pričakuje kar 40% sredstev, potrebnih za ureditev laboratorijev.



Center za razvoj elektronike



Razvojno tehnološki center za razvoj elektronike deluje v novi hali družbe AET.

Jedro novega centra za razvoj elektronike predstavlja skupina devetih strokovnjakov, ki je že začela s svojim delom. Lasten raziskovalno-tehnološki center, ki ima sedež v Tolminu, bo korporaciji omogočal, da bo v prihodnosti svojim kupcem poleg posameznih izdelkov za avtomobilsko industrijo ponujala kompleksne sisteme in podsisteme, podprte z elektroniko.

V novem razvojno-tehnološkem centru bodo strokovnjaki poleg elektronike, s katero je podprt proizvodni program družbe AET, razvijali tudi elektroniko za krmiljenje ročnih orodij Hidrie Perles ter elektromotorjev Rotomatike.

AET uspešen na javnem razpisu Ministrstva za gospodarstvo

Ministrstvo za gospodarstvo je marca letos objavilo razpis za dodeljevanje razvojnih spodbud za tehnološke investicije v letih 2003 in 2004. Na razpis je do razpisnega roka prispelo 169 vlog. Na osnovi ocen zunanjih ocenjevalcev in skladnosti vlog z namenom razpisa bo ministrstvo sofinanciralo 23 projektov tehnoloških investicij v letu 2003 in 2004.

Profitni center keramike v družbi AET je pripravil in prijavil projekt »Razvoj izdelkov z visoko stopnjo mehanske obdelave na osnovi inovativnega in okolju prijaznejšega tehnološkega procesa izdelave keramične suspenzije za nizkotlačno brizganje«. Projekt je bil s strani zunanjih ocenjevalcev zelo dobro ocenjen, zato bo z realizacijo zastavljenih ciljev v naslednjem dveletnem obdobju ministrstvo za sofinanciranje projekta odobrilo skupna sredstva v višini 59 milijonov tolarjev.

Tehnološko-investicijski projekt je usmerjen v tisti del proizvodnje, ki je bistvenega pomena za razvoj in izboljšanje kvalitete tržno najbolj zanimivih izdelkov injekcijsko brizgane keramike višjega kakovostnega razreda. Projekt obsega aktivnosti, ki bodo vodile do zaključka razvoja in začetka industrializacije inovativnega in okolju prijaznejšega tehnološkega procesa izdelave keramične mase. Leta bo omogočil večjo stabilnost proizvodnje, uvedbo novega, bistveno krajšega, tehnološkega procesa in večjo kvaliteto izdelkov. Z dodatnim razvojem novih tehnologij in osvajanjem tehnološko zahtevnejših izdelkov bodo v AET bistveno povečali konkurenčno sposobnost podjetja na področju keramičnih izdelkov iz aluminatne keramike. V okviru projekta bo bistveni del aktivnosti namenjen realizaciji nekajletnega dela razvojnega oddelka podjetja AET Tolmin in

strokovnjakov Odseka za keramiko Inštituta Jožef Stefan (IJS) na področju razvoja novega keramičnega materiala in tehnološkega procesa izdelave keramične suspenzije za nizkotlačno brizganje, ki bo vseboval le 10 ut. % organskih veziv. Poleg bistvenega skrajšanja postopka priprave, nižjega stroška vhodnih surovin in prihranka porabe energije se z uvedbo nove mase pričakuje tudi bistveno izboljšanje lastnosti keramičnih izdelkov. Zmanjšanje linearnih skrčkov, doseganje ožjega tolerančnega območja, višja zelena trdnost, manjša verjetnost pojavljanja strukturnih napak ter nižji odstotek izmeta so tiste lastnosti nove keramične mase, ki bodo kvalitetno vplivale na zagotavljanje kakovosti tehnološko zahtevnejših izdelkov.

V drugem delu projekta bodo omenjene pridobitve nove mase uporabili na izdelkih, ki izkoriščajo visoko mehansko trdnost ter

odpornost proti kemikalijam in so kot različne mehanske komponente (gred, ležaj bat, drsni obroč, tesnilo, ...) sestavni deli centrifugalnih in visokotlačnih črpalk, črpalk za gorivo, sanitarnih armatur idr. Osvajanje omenjenih izdelkov predstavlja za podjetje prehod na novi, zahtevnejši nivo, saj so zahteve po zagotavljanju dimenzij in kvalitete površine bistveno višje, tolerančna polja pa od pet do desetkrat manjša, kot jih poznamo v obstoječih izdelkih. V AET pričakujejo, da bodo ob realizaciji jasno zastavljenih ciljev projekta na programu tehnične keramike ob koncu leta 2007 realizirali 6,1 milijonov evrov prodaje, kar bo predstavljalo 90% rast glede na leto 2002. Obseg prodaje izdelkov, ki so predmet tega projekta, bo ob koncu leta 2007 dosegel 1,2 milijonov evrov in bo predstavljal že 20% celotnega prodajnega programa.

Nova zunanja podoba Hidrijinih družb

V zadnjih mesecih so naše družbe prenavljale tako zunanost kot notranost svojih objektov. Obsežen projekt urejanja celostne podobe se bo nadaljeval tudi v prihodnjih mesecih.

IMP Klima - prenovila in razširila svoje prostore

Avgusta so v IMP Klimi potekale postopne selitve v nove proizvodne in upravne prostore, ki so jih pridobili s širitvijo obstoječega objekta. V novih prostorih se nahajajo: orodjarna na 400m² površine, pisarne na 497m² ter največji investicijski zalogaj - visokoregalno skladišče v izmeri 927m² površine.

Nove pisarne imajo svoj vhod, ki je po zunanem napisu v skladu s celostno podobo Hidrie, razpoznaven že od daleč z glavne ceste Ljubljana-Idrija. V barvah korporacije je opremljen tudi interier.

V pritličju novih prostorov najdemo službo kakovosti, razvojno tehnologijo in informatiko, prvo

nadstropje si delita finančno-računovodska in kadrovska služba, nadstropje višje pa imajo svoje prostore projekta, inženiring in servis ter sejna soba.

Največji spremembi sta prav selitvi kadrovske službe in financ, ki sta od vsega začetka ustanovitve IMP Klime do danes delovali v Idriji. Skupna lokacija bo premostila številne komunikacijske težave. Po novem so v Godoviču svoje prostore dobili tudi serviserji iz podjetja TKR, ki so prej delali v prostorih v Idriji.



Nova orodjarna v IMP Klimi

Novo skladišče prinaša prednosti

Skladišče IMP Klime se dnevno polni s standardnimi izdelki, ki bodo močno razbremenili proizvodnjo. Gre za štirideset različnih skupin izdelkov s po približno dvanajstimi dimenzijami, ki pa jih je možno med seboj kombinirati, tako da lahko kupec izbira različne kombinacije mask, ohišij, nastavnih delov ipd. Največja novost celotnega sistema, ki je trenutno še v fazi uvajanja, je v označevanju izdelkov s črtno kodo. Prednosti kodnega sistema so v natančni sledljivosti izdelka, od začetnega postopka-razpisa do odpreme izdelka, v natančnosti poslovanja, torej znižanju možnih napak med posameznimi fazami izdelave izdelka ter v spremljanju končnih zalog. Postopek ne bo olajšal dela le osmim zaposlenim v ekspeditu, temveč tudi logistični in prodajni službi, saj bo uvedena tudi tako imenovana skladiščna prodaja gotovih izdelkov. V praksi se je pokazalo, da so dnevne potrebe manjših inštalaterjev po dveh ali treh prezračevalnih rešetkah in ventilih vsakdanji problem, kadar gre za rekonstrukcije manjših objektov. Potreba se namreč pokaže šele na samem objektu. Ta vrsta prodaje se torej razlikuje od običajnega naročila,





ki je pri večjih objektih, bodisi rekonstrukcijah ali novogradnjah, obdelan projektno s popisom izdelkov, ki ga naredi projektant. Ob gradnji objekta se opremo naroča fazno, večinoma so to izvedbena podjetja ali inženiring podjetja, ki jih je investitor izbral. Običajni dobavni roki so trije tedni. Prodaja izdelkov iz zaloge ne bo zmanjšala prednosti IMP Klime pred kupci, to je prilagodljivosti naročnikovim posebnim zahtevam, temveč ravno nasprotno. S hitrimi in kakovostnimi dobavami standardnih izdelkov se bodo kupcem še približali.

V idrijski občini prizadevanja za urejenost niso ostala neopažena, saj sta Občina Idrija in Lokalna turistična organizacija ob letošnjem svetovnem dnevu turizma Hidrii podelila priznanje za najbolje urejen industrijski objekt. Priznanje je bilo podeljeno ob zaključku akcije »Občina Idrija - lepa in gostoljubna«, ki vsako leto poteka v okviru projekta Turistične zveze Slovenije »Moja dežela - lepa in gostoljubna«.



režija profitnega centra magnetni vžigalniki in tako omogočila dizel programu, da je v stari hali svobodneje zadihal. Zaradi selitve in nenehnega širjenja proizvodnje so tudi stari prostori nujno potrebovali prenovo. Ta se je začela takoj po zaključku izgradnje nove hale, v začetku letošnjega leta. V proizvodnem delu hale potekajo prenovitvena dela, med drugim ureditev skladišča in prostorov za laboratorije, zamenjava starih vrat z rolojnimi, položitev epoksi tlaka in beljenje sten ter vzpostavitev klimatskega sistema, ki mu bo sledilo še lokalno odsesovanje. Prenova poteka tudi v orodjarni in profitnem centru keramika, kjer je bila med drugim zamenjana stara azbestna strešna kritina, z rolo vrati pa izoliran prostor, v katerem se nahaja peč za visoki odžig keramike. Zaposleni v AET priznavajo, da z vsemi že opravljenimi posegi in tudi tistimi, ki bodo sledili v prihodnjih letih, postajajo delovna mesta vse bolj prijazna.

ERO in Perles of Switzerland na voljo tudi v novi trgovini v objektu Hidrie Perles v Kranju, ki vam jo bomo obširneje predstavili v prihodnji številki.

Začetek prenove v Tomosu

Družba Tomos je zaključila izjemno zahtevno rušenje dela proizvodne hale, ki ga je lani na Silvestrovo prizadel požar, ter istočasno začela z rekonstrukcijo proizvodnje. Poškodovani segment, ki se zajeda v stavbo bodo obnovili, celotno halo, ki se bo po novem raztezala na 25.000 kvadratnih metrov površine, pa popolnoma prenovili. V skladu s celostno podobo Hidrie bodo zamenjali tlake, stropove in inštalacije.



Rotomatika nadaljevala z urejanjem zunanje podobe

Rotomatika je med poletjem nadaljevala z urejanjem svoje zunanje podobe. Po tem, ko je že pred meseci v srebrn aluminij oblekla visokoregalno skladišče in ga opremila z velikima modrima logotipoma Hidrie in Rotomatike, je v novo barvo odela še svojo poslovno stavbo, ki je po novem zasijala v toplejši oker barvi, prebarvana so bila tudi vsa okna. Na novo so bila zgrajena vsa parkirišča na levem bregu Kanomljice, urejena je bila dovozna pot do objektov, zasnovane so bile nove zelenice in površine za živo mejo.

V AET več pozornosti namenili infrastrukturi

Poleg investiranja v tehnologijo so v družbi AET v zadnjih letih precej investicij namenili tudi infrastrukturi. V letu 2002 je bila zaključena izgradnja nove hale, v katero se je v celoti preselila tako proizvodnja kot



Rekonstrukcija upravne stavbe Hidrie Perles

Družba Hidria Perles je poleti uredila označevalno-usmerjevalni sistem v skladu s celostno podobo Hidrie. Celostno podobo nadgrajujejo nov vhod v upravno stavbo podjetja, sodoben demonstraciji center in, kar najprej pritegne pozornost obiskovalca, nova fasada upravne stavbe z logotipoma Hidrie in Hidrie Perles. Odslej bodo mojstrom električna ročna orodja blagovnih znamk Iskra



Odličnost v korporaciji Hidria



V Hidrii se zavedamo, da je odličnost celotnega poslovanja in vodenja ključ do uspeha korporacije in vseh njenih družb, zato si prizadevamo, da bi postala vodilo našega skupnega dela v vseh družbah in na vseh področjih. S tem namenom je vodstvom Hidrijinih družb, ki so se zbrala na poletnem rednem srečanju o odličnosti spregovoril Frane Koren, ki je za to področje odgovoren v družbi AET. Kot je poudaril, lahko poslovno odličnost v najširšem smislu besede razdelimo na dve plasti, prikazani na zgornji shemi.

Iskra ERO postala Hidria Perles

Ena ključnih družb korporacije Hidria, ki proizvaja, trži in servisira električno ročno orodje, se je iz Iskra ERO preimenovala v Hidria Perles. Sprememba imena je logično nadaljevanje navezanosti na švicarsko tradicijo ter pripadnosti mednarodni korporaciji Hidria. Perles of Switzerland je namreč ena od dveh blagovnih znamk, pod katerima tržijo svoje izdelke (poleg blagovne znamke Iskra ERO). Priznana švicarska blagovna znamka, ki svojo tradicijo gradi že od daljnega leta 1936, je v njihovi 100-odstotni lasti od leta 2000. Pod blagovno znamko Perles of Switzerland tržijo svoje izdelke preko mednarodne mreže prodajno-distribucijskih centrov Hidrie, predvsem v Ekvadorju, kjer orodja tudi proizvajajo, Švici, na Poljskem, v Združenih državah Amerike, Veliki Britaniji, Kolumbiji, Bosni in Hercegovini ter Srbiji.

Poslovno odličnost korporacije potrjujejo mednarodni standardi: ISO 9001, ISO 14001, VDA 6.1, ISO/TS 16949, ki so jih družbe korporacije že pridobile. Standardi opredeljujejo temeljne zahteve za učinkovit sistem vodenja podjetja. Družbe Hidrie so že uvedle ali uvajajo tudi elemente WCP - »world class performance«. To so na primer male delovne skupine, katerih osnovni namen je izboljšanje motivacije in komunikacije med zaposlenimi. Skupine dosežejo zahteven cilj ob uvajanju številnih preprostih metod učinkovitega dela, kot so stalno izboljševanje, organiziranje, čiščenje in vizualizacija delovnega mesta, TPM - preventivno vzdrževanje, koristni predlogi itd. Avtomobilska industrija v zadnjih letih pospešeno uvaja poslovno strategijo »Lean 6 sigma«. Lean je čista zahodna vzporednica na japonskem zasnovanih modelov ključev, 6 sigma pa je poslovna strategija osredotočenja oziroma izboljševanja

poslovnih procesov, s katerimi podjetje dodaja vrednost za kupca. Temelj metode je intenzivna uporaba statističnih metod. Na vrhu piramide je EFQM model poslovne odličnosti, ki predstavlja način, po katerem podjetje izdela temeljito SWOT analizo delovanja podjetja, ta pa je temelj za letni proces priprave petletnega strateškega poslovnega načrta.

ISO/TS 16949 družbi AET

Družba AET, vodilna družba v Hidrijini diviziji avtomobilske industrije, je nadgradila ključne in pomožne poslovne procese v skladu z zahtevami tehnične specifikacije ISO/TS 16949. Učinkovitost sistema vodenja v AET Tolmin d.o.o. je bila potrjena junija letos, v začetku septembra pa je bil profitni center dizel že vpisan v register IATF (International Automotive Task Force) kot nosilec certifikata avtomobilske industrije ISO/TS 16949.

Presoje v Tomosu

Meseca september in oktober bi lahko poimenovali kar meseca presoj v družbi Tomos. Oktobra je SIQ presojal sistem kakovosti po novem standardu ISO 9001:2000 in preverjal izvajanje sistema ravnanja z okoljem ISO 14001. V Tomosu so ponosni, da so presojevalci tudi letos opazili vidni napredek pri urejenosti proizvodnje in pohvalili razvoj in delovanje sistemov vodenja. Presoje so zaključili brez prepoznanih neskladnosti. V zadnjem letu se je izboljšala tudi kakovost izvajanja notranjih presoj: kar 30% vseh ukrepov po presoji so bila priporočila



za izboljšanje, poenostavitve in povečanje učinkovitosti procesov. Za naslednje leto so si v Tomosu postavili cilj vzpostavitve sistema vodenja kakovosti, skladno z ISO TS 16949. Pred SIQ sta Tomos presojala še njegova strateška kupca Ikea in BMW. Ikea je Tomos presojala po svojem sistemu ravnanja z okoljem in delovnih pogojev imenovanem IWAY. Novost standarda je, da delovanja sistema ne preverjajo več z letnimi presojami, pač pa je vsak obisk predstavnikov kupca hkrati tudi preverjanje izpolnjevanja zahtev. Vsaka prepoznana neskladnost mora biti odpravljena v roku 90 dni. Sledila je presoja logističnega procesa. Kupec BMW je preverjal proces obvladovanja naročil kupcev in celotno materialno poslovanje na osnovi lastnega sistema, imenovanega LOPA. Preverjali so tri področja delovanja: relacijo BMW - Tomos, Tomos - interno in Tomos - dobavitelji.

Rotos in Rovent po novem ena družba

Kot smo pisali že v prejšnji številki časopisa, je IMP Klima lani jeseni prevzela vodenje novo oblikovane skupine Hidrijinih družb. Skupno delo Skupine IMP Klima in učinkovito oblikovani timi že prinašajo pozitivne učinke, tudi pri poslovnih rezultatih. Največje prednosti povezanosti v skupino so izkušnje, znanje in sposobnosti vodstva za uspešno vodenje in upravljanje družb, učinkovito organizirani timi za področje trženja, prodaje, proizvodnje, tehnologije, strojogradnje, orodjarne, nabave in obvladovanja kakovosti. V skupini IMP Klima delujejo: IMP

Klima Godovič kot krovna družba, proizvodna oziroma storitvena podjetja Rotos, Rovent in TKR ter prodajno-distribucijski centri v Bosni in Hercegovini, na Poljskem, Portugalskem in v Srbiji. Z namenom optimizacije poslovnih procesov in zagotavljanja najboljših poslovnih rezultatov skupine in posameznih družb so v skupini IMP Klima začeli s postopkom združevanja dveh idrijskih proizvodnih družb Rotos in Rovent, kar že zagotavlja večje organizacijske, kadrovske in poslovne sinergije. Novo oblikovana družba, ki združuje več proizvodnih programov: program

ventilatorjev kot dolgoročni prioritetni program idrijske lokacije ter programe industrijskih vrat, tehnične akustike ter industrijskih izdelkov in komponent, je že v procesu združevanja bistveno izboljšala svoje poslovne rezultate, kar še potrjuje pravilnost poslovne odločitve. Urejanje organizacije ter sistema upravljanja in vodenja ter optimizacija vseh procesov poslovanja so bile prve naloge direktorja Boštjana Podobnika, ki je vodenje idrijske družbe prevzel letos spomladi.

Od besed k dejanjem

www.hidria.si



Osební videokonferenčni sistem

Marsikaj, kar so si odgovorni za področje informatike zadali pred letom dni, je danes že uresničena, a vseeno še veliko odprtega za naprej. Prehod na nov sporočilni sistem Exchange je zaključen za skupine družb Hidria Perles, IMP Klima in Rotomatika. V novem informacijskem okolju MS Windows posluje družba Hidria Dalmacija. Skupinski videokonferenčni sistemi so nameščeni po vseh družbah. Smo v zaključni fazi postavitve skupnega telekomunikacijskega sistema korporacije, novembra bo zaključena postavitve Microsoft Windows in Exchange okolja na Hidrii Trading, kjer tudi že poskusno uporabljajo sistem ZIecl za pripravo in vlaganje

carinskih deklaracij, ki bo skupen vsem večjim družbam v sistemu. V Tomosu so pri koncu projekta uvedbe črtne kode v proizvodnjo, pred nedavnim so vpeljali tudi sistem fiksne telefonije Centreks, ki bo z bistveno znižal stroške predvsem klicanja v GSM omrežja. In ravno na tej točki lahko pogledamo načrtovane aktivnosti za naprej. Analizirali bomo stroške telefonije v mednarodnem prometu in se na podlagi tega odločili za alternativnega ponudnika mednarodne IP telefonije. Na področju mobilne telefonije je le vprašanje tednov, kdaj bo Mobitel pričel s komercialno ponudbo UMTS sistemov 3. generacije, ki bodo omogočali bistveno hitrejšo



UMTS aparat Nokia 6650

podatkovne prenose in celo videokonference preko mobilnih aparatov. Kar se tiče informacijskega sistema, je strateško začrtano, da so družbe v tujini pokrite z enotnim informacijskim sistemom, ki bo med drugim omogočal enotno poročanje. Dolgoročni plan je, da družbe v tujini tekom leta 2004 povežemo v skupno komunikacijsko omrežje.

V Rotomatiki je v teku prvi projekt elektronske izmenjave podatkov (EDI) preko BizTalk strežnika, ki bo omogočal polavtomatsko izmenjavo podatkov med informacijskim sistemom Rotomatike in partnerja Grundfos. Na tej lokaciji bo postavljen tudi sistem za evidenco delavčevega časa in kontrolo pristopa. Na IMP Klimi se med drugim posvečajo informatizaciji novega regalnega skladišča, v AET Tolmin pripravljajo aplikacijo za ocenjevanje dobaviteljev, v Hidrii Perles pa seveda delajo na optimizaciji sistema BaaN.

Hidria se zaveda pomena in moči komunikacije, ki v času globalizacije z uporabo sodobnih informacijskih tehnologij postaja vse hitrejša. Glede na to, da Hidria svoje proizvodne programe trži na vseh celinah, je za uspešnost poslovanja in ugled izjemnega pomena, da lahko poslovni partnerji s katerikoli dela sveta redno in na enostaven način spremljajo dogajanje v korporaciji ali navežejo prve stike s katerikoli od Hidrijinih družb. Enako pomembno je, da so informacije dostopne vsem 2.500 zaposlenim v 30 družbah korporacije po svetu. Hiter pretok informacij Hidrii omogočajo nove spletne strani v slovenskem in angleškem jeziku.

Na spletnih straneh je veliko informacij, ki so namenjene zaposlenim v Hidrijinih družbah. Poleg novic iz življenja korporacije, ki jih ves čas prenavljamo, lahko na straneh najdemo podatke o vseh družbah Hidrie po svetu, podatke o poslovanju korporacije in družb, fotografije dogodkov, seznam sejmov, na katerih se predstavljajo naše družbe. Poleg vsebin, ki jih stalno



dopolnjujemo, so na spletnih straneh predstavljene vizija in strategija Hidrie, kratka zgodovina, razvojno delo, odličnost in odnos do okolja, blagovne znamke, poslovne divizije in še bi lahko naštevali.

Korporacija preko svojih spletnih strani o možnostih zaposlitve ali štipendiranja redno obvešča dijake in študente ter druge iskalce zaposlitve. Hidria je spletne strani prenovila v sodelovanju s svojimi poslovnimi partnerji. Koordinator projekta je bila družba Menea, celostno podobo spletnih strani ter oblikovanje spletnega mesta je izdelala agencija Futura Profano, za tehnično izvedbo

je poskrbel Gambit trade.

V enotno celostno podobo se bodo postopoma odele tudi spletne strani vseh petih ključnih družb. Rotomatika je projekt že zaključila, kar si lahko ogledamo na www.rotomatika.si, v kratkem bodo oblikovno in vsebinsko prenovi doživela še spletna mesta ostalih družb, saj so strani že v pripravi.

Zlati boben prinesel nagrado spletnim stranem Rotomatike



Na letošnjem 10. mednarodnem oglaševalskem festivalu Zlati boben, ki je potekal v Portorožu, je agencija Futura Profano prejela nagrado srebrna palčka za oblikovanje

spletnih strani družbe Rotomatika. Srebrna palčka v kategoriji spletnih nagrad pomeni veliko priznanje spletnim stranem Rotomatike ter ostalih družb, ki bodo izdelane v

skladu z enotno celostno podobo, saj je bila na letošnjem Zlatem bobnu podeljena v rekordni konkurenci najbolj uspešnih oglaševalskih projektov iz preko 30 držav.



Direktorji Hidrijinih družb iz tujine se bodo srečevali dvakrat letno

Hidria je letos poleti prvič organizirala srečanje iz programa Rastimo skupaj, na katerega je povabila direktorje Hidrijinih družb, ki delujejo v tujini. Srečanje je namenjeno predvsem izobraževanju, izmenjavi mnenj, izkušenj, idej ter reševanju konkretnih vprašanj, ki se porajajo pri vsakdanjem delu v družbah mednarodne korporacije. Tokrat so se srečanja udeležili direktorji iz Združenih držav Amerike, Švice, Velike Britanije, Bosne in Hercegovine, Srbije, Poljske, Portugalske in Nizozemske. Izobraževalno srečanje so posvetili korporativnemu managementu,

blagovnim znamkam in njihovi zaščiti, novostim na področju mednarodne trgovine, korporativni identiteti, informacijskim tehnologijam ter razvoju ključnih kadrov. Udeleženci srečanja so potrdili, da je dogodek ponudil izjemno priložnost za izmenjavo izkušenj managerjev, ki delujejo v različnih državah in nimajo pogosto možnosti, da bi se medsebojno srečevali. V prihodnosti bo priložnosti za izmenjavo mnenj več, saj bo Hidria svoje direktorje iz tujine na podobna srečanja povabila dvakrat letno - pred poletnimi počitnicami in pred novim letom.



Prvo srečanje zaposlenih v laboratorijih Hidrijinih družb

V začetku junija so se v Spodnji Idriji prvič srečali zaposleni v laboratorijih družb korporacije Hidria oziroma zaposleni, ki pri svojem delu uporabljajo merilno opremo. Pobuda za tovrstno srečanje je prišla iz laboratorija v Tomosu, ki že sodeluje z laboratoriji v Rotomatiki. Prvo srečanje je potekalo v prijetnem in gostoljubnem okolju Kendovega dvorca v Spodnji Idriji, torej izven delovnega okolja laborantov, ki pa že načrtujejo, da se bodo naslednjič srečali v enem od laboratorijev v korporaciji ter se tako na licu mesta seznanili z znanjem in opremo, ki ju uporabljajo pri svojem delu. Glavni cilj je namreč sodelovanje, pridobivanje koristnih idej za izboljšavo dela v laboratorijih, saj ugotavljajo, da se v vseh laboratorijih spopadajo s podobnimi problemi, tako na področju vzdrževanja merilne opreme kot zagotavljanja hitrosti izvajanja meritev. Po predstavitvi laboratorijev so udeleženci srečanja prisluhnili

zanimivemu predavanju Ljuba Likarja iz Elektro laboratorija v Rotomatiki, ki je obnovil znanje metroloških pojmov s področja elektrotehnike ter opozoril na resnost problematike nenehnih pritiskov naročnikov glede trajanja meritev. Tomaž Bajuk, samostojni svetovalec za akreditacijo laboratorijev iz Centra za kakovost iz Ljubljane je v okviru predavanja na temo »Splošne zahteve za usposobljenost preskuševalnih in kalibracijskih laboratorijev« spregovoril o standardu SIST EN ISO/IEC 17025 in navzoče seznanil z zahtevami standarda. Na srečanju so zaposleni v laboratorijih načeli nekaj skupnih tem, ki se nanašajo na organiziranost laboratorijev, položaj laboratorijev v podjetjih, naročanje meritev ter oceno stroškov meritev. Bolj poglobljeno se bodo o omenjenih področjih pogovorili na prihodnjih srečanjih.

Visok obisk iz družbe France Air

V začetku julija sta IMP Klimo obiskala predsednik in solastnik družbe France Air Oliver Dolbeau ter direktor centralne nabave Jean Philippe Margrita. Obisk na najvišjem nivoju je bil namenjen obeležitvi desetletnice sodelovanja med IMP Klimo in France Airom ter načrtovanju smeri nadaljnjega dolgoročnega sodelovanja. Na Kendovem dvorcu v Spodnji Idriji je visoka gosta sprejel tudi predsednik korporacije Hidria Edvard Svetlik. Skupina France Air je največje trgovsko podjetje v Franciji na področju opreme za klimatizacijo, gretje in hlajenje, ki ima na domačem trgu kar 35% tržni delež na distribuciji zraka ter 25% na

ventilaciji. Letno nabavi za več kot 60 milijonov evrov izdelkov (od tega 40% doma, 40% v bližnjih sosedah in 20% v drugih državah, med katere spada tudi Slovenija). V letu 2003 bo IMP Klima France Airu dobavila za približno milijon evrov izdelkov, kar uvršča francosko družbo med največje kupce IMP Klime. Trenutno za France Air dobavljajo osem produktov, trije pa so v fazi pridobivanja. Za France Air so v bodoče zanimiva tudi ventilatorska kolesa podjetja Rovent. Cilj IMP Klime, katerega sta kot realnega ocenila tudi gosta, je, da bi se promet s skupino France Air do konca leta 2008 povečal na okoli tri milijone evrov.

Naši izdelki odslej tudi v avtomobilih Renault Scenic



Eden izmed ciljnih kupcev divizije avtomobilske industrije je japonska korporacija NSK, ki ima v svojem proizvodnem programu poleg ležajev za vse vrste aplikacij tudi sisteme volanskih mehanizmov. NSK proizvaja in dobavlja tako klasične mehanske volanske mehanizme, volanske drogeve vseh vrst ter električno krmiljene volanske mehanizme »EPAS«. Prav na tem področju je najmočnejša, saj kupcem ponuja močnejšo izvedbo z istimi gabariti. Hidrijina družba Rotomatika bo s korporacijo NSK, ki ima svoje lokacije na Japonskem, v ZDA ter v Evropi, sodelovala pri projektu »Renault Scenic«. Za omenjeni avtomobil bo dobavljala komponente iz aluminijevih zlitin za

volanski sistem. Pri razvoju izdelka, optimizaciji in iskanju najboljših tehnoloških rešitev so strokovnjaki Rotomatike sodelovali s korporacijo NSK že od vsega začetka, kar jim je predstavljalo poseben izziv, ki so se mu posvetili tako na področju prodaje, kakor tudi na področju razvoja in tehnologije. Njihov pristop, tehnološke rešitve in predlogi ter konkurenčne cene, povezane s produktivnimi tehnologijami so bile odločilnega pomena za osvojitve končne nominacije za dobavitelja pri projektu »Renault Scenic«.

Rotomatika Motors uspešno po načrtani poti



Motor za kondenzacijski sušilec

Gorenje

Dosežki na področju razvoja in pridobivanja novih kupcev so za Rotomatiko Motors v letošnjem letu zelo vzpodbudni. Po uspešnem razvoju elektromotorja za novo generacijo kondenzacijskega sušilnega stroja za velenjsko Gorenje v zadnjem času potekajo razgovori za razvoj motorja za odzračevalni sušilni stroj, ki ga čakajo še postopki testiranja in preizkus življenjske dobe. Začetek

serijskih dobav motorjev za omenjeni kondenzacijski sušilec družbi načrtujeta za začetek prihodnjega leta.

V Rotomatiki pričakujejo, da bodo tako v vseh najnovejših modelih sušilnih strojev Gorenje vgrajeni motorji blagovne znamke Rotomatika. Projekt motorja za kondenzacijski sušilec je Rotomatika Motors dobila v tekmici z znanim evropskim proizvajalcem motorjev za gospodinjske aparate.

Gorenje je za svoje izdelke zahtevalo visok izkoristek motorjev in s tem manjšo porabo energije, kjer se je Rotomatika izkazala in v primerjavi s konkurentom razvila motor, ki ima za 11% boljši izkoristek pri 160W izhodne moči za desno smer vrtenja in 8,3% boljši izkoristek pri levi smeri vrtenja. Poraba električne energije je 0,44kW za eno sušenje, kar je 0,05kW manj od konkurenčnega motorja (0,49kW). Dobro sodelovanje in partnerski odnos med Gorenjem in Rotomatiko v preteklosti je bil dodaten razlog za sklenitev dogovora.

Danfoss Maneurop

Rotomatika je prve elektromotorje za francoskega proizvajalca hermetičnih kompresorjev Danfoss Maneurop, ki se uvršča med največje evropske proizvajalce kompresorjev za industrijo klimatizacije in hlajenja, razvila in dobavila že leta 1999.

Rezultat uspešnega sodelovanja je ponoven podpis triletna pogodbe, ki sta jo na Hannoversem sejmu IKK2003 v prisotnosti najvišjih predstavnikov družb podpisala direktor nabave Maneuropa Christophe Gillon in direktor Rotomatike Motors Emil Sirovina. Kot razvojni dobavitelj je bila Rotomatika povabljena tudi k skupnemu razvoju elektronsko komutiranega motorja, ki bi zagotovil optimalno delovanje motorja in kompresorja v spremenljivih pogojih. Razgovori o tem projektu bodo stekli v mesecu novembru.

Maneurop je zelo pomemben tudi za program livarstva Rotomatike, ki razvija in prodaja komponente iz

aluminija ter uspešno širi obseg poslovanja z Maneuropom. V zadnjem obdobju so razvili kar nekaj novih izdelkov (delov kompresorja), kar dokazuje, da se vse bolj uvrščajo med najvidnejše proizvajalce komponent iz aluminija v Evropi.

Dobre možnosti se kažejo tudi za program ventilatorjev z zunanjim rotorjem, saj Maneurop vgrajuje precejšnje število aksialnih ventilatorjev v lastno proizvodnjo kondenzacijskih enot. Partnerja sta se dogovorila, da pričneta konkretne razgovore v začetku leta 2004. Zgledno sodelovanje na razvojno-tehničnem področju, dejstvo, da lahko Maneuropu ponudijo široko paleto izdelkov ter uresničevanje politike poslovne odličnosti Rotomatikinih družb zagotavljajo dolgoročno sodelovanje, ki je skupen interes in cilj obeh partnerjev.

Rotomatika in Hidria Perles za Grundfos



Izdelava predobdelane gredi na CNC stružnici



Laserski merilnik za merjenje premerov gredi in rotorja

Z globalno korporacijo Grundfos, ki je specializirana za proizvodnjo črpalk, Rotomatika že vrsto let uspešno sodeluje pri razvoju lamel in rotorjev za elektromotorje, ki so sestavni del sleherne črpalke. Njihov razvoj in tehnologija neprestano stremita k optimiranju, zniževanju stroškov in celostnim rešitvam. V lanskem letu je Rotomatika z Grundfosom začela z delom pri

projektu obdelanega rotorja z gredjo. V preteklosti je namreč Rotomatika Grundfosu dobavljala le rotorski paket, zalit z aluminijem, ki ga je danska korporacija pošiljala svojim poddobjaviteljem, le ti so vtisnili gred ter jo skupaj z rotorjem obdelali, dodelan rotor pa poslali nazaj v Grundfos. Postopek seveda tako s stališča stroškov kot tudi rokov dobav ni dosegal maksimalne ekonomičnosti.

Rotomatika si je zato zadala cilj, da svojemu strateškemu poslovnemu partnerju ponudi izdelavo kompletne obdelane gredi z gredjo, kar je dosegla v sodelovanju s sestrsko družbo korporacije - Hidrio Perles. Hidria Perles se je namreč v zadnjem obdobju dodatno opremila z najsodobnejšimi stroji za izdelavo in meritve gredi.

Po fazi vzorčenja in potrjevanja sta tako družbi Grundfosu v prvi polovici letošnjega leta uspešno pripravili in poslali naročene vzorce, kasneje izdelali in poslali poskusne serije vseh modelov rotorjev in tako pridobili potrditev za redna naročila, ki bodo stekla proti koncu leta. Projekt »Grundfos« je za Hidrijini podjetji veliko priznanje in dokaz, da velja tudi v nadalje iskati in izkoristiti vsako možnost sodelovanja med družbami, če lahko na ta način pridobivamo nove in donosnejše posle.

Hidria in Telekom omogočila ADSL v Spodnji Idriji

Hidria v sodelovanju s svojim poslovnim partnerjem, družbo Telekom Slovenije, omogoča hitrejši razvoj in vpeljavo sodobnih digitalnih telekomunikacij v svojih družbah in okoljih, kjer njene družbe delujejo. V Spodnji Idriji je tako krajanom in pravnim osebam na voljo hitri podatkovni dostop do interneta - ADSL. Družba Rotomatika je v okviru projekta vpeljave sistema ADSL dražji najeti vod nadomestila s hitrejšo povezavo in se tako vključila v navidezno VPN (Virtual Private Network) omrežje korporacije Hidria. V prihodnosti bo optični podatkovni vod za telefonijo in dostop do interneta dobil tudi hotel Kendov dvorec. V izgradnji je optična povezava od Hotedršice do Godoviča, kjer posluje IMP Klima, ter naprej v Idrijo, kar pomeni, da bo imela v prihodnosti Idrija napeljana še eno podatkovno povezavo z Ljubljano. Trenutno je namreč povezava vzpostavljena le preko Nove Gorice. Poleg tega, da Hidria v sodelovanju s poslovnimi partnerji uvaja sodobne tehnologije v svojih družbah, omogoča hitrejši razvoj tudi v krajih, kjer njene družbe delujejo in s tem gradi pozitiven odnos do okolja. Krajanje Spodnje Idrije se tako že več mesecev

lahko odločajo za vključitev v sistem ADSL, ki z novo tehnologijo prenosa odpira zmogljive, zanesljive in varne poti v svet interaktivnih multimedijev in hitrega prenosa podatkov. Omogoča hitri in stalno dostopni internet, delo na domu ali virtualno pisarno, sprejem vsebin s strežnikov na zahtevo, izobraževanje na daljavo ali povezovanje poslovalnic. Različni paketi ADSL so prilagojeni poslovanju podjetij ter posameznikom. Po posebej ugodni ceni lahko pakete kupujejo študentje.

Znamka Tomos - v vsak dom Dizel program družbe AET odslej tudi v prestižnih Jaguarjih



Tomos se je v letošnjem letu znašel pred velikim poslovnim izzivom - ponovno določitvijo svojega fokusa in usmeritve razvoja. Ker sodobne izkušnje kažejo, da je proces refokusiranja mogoče najbolj učinkovito izpeljati preko redefiniranja znamke, se je vodstvena ekipa Tomosa skupaj s sodelavci Pristopa odločila za strokovno-ustvarjalni proces ustvarjanja in upravljanja z znamko. Proces temelji na postopku, ki temeljne značilnosti znamke pripelje iz sodelavcev organizacije samih in ni vsiljen od zunaj. V prvem koraku so tako določili bistvo znamke Tomos, ki se odraža v Lahkosti, Trdnosti in Gibljivosti, njene koristi, razlikovalne prednosti in osebnost ter vrednote, vizijo prihodnosti in poslanstvo. Vsi ti elementi zdaj postajajo jasno vodilo vsem zaposlenim pri njihovem vsakodnevnom delu in odločitvah, hkrati pa določajo tudi osnove nastopa znamke Tomos na trgu. Sam proces ustvarjanja znamke zagotavlja usklajevanje vodstvene ekipe glede strateških ciljev, motiviranje vseh sodelujočih in usmerjanje vseh moči k skupnemu cilju. Prav tako pa daje jasne smernice dolgoročnega in kratkoročnega poslovanja ter merila

za vsakodnevno odločanje. Jasno izpeljana redefinicija znamke se odraža na področju nove prezentacije znamke v odnosu do trga, pri možnostih širitve portfelja izdelkov znamke ali pri proizvodnji novih izdelkov. Poleg tega se prek vzpostavitve znamke oblikuje tesnejša in predvsem dinamična povezava vseh procesov, ki vplivajo na znamko. Proces oblikovanja znamke se mora na koncu seveda izkazati z boljšim Tomosovim položajem na trgu ter posledično boljšimi finančnimi rezultati. Tomos sedaj vstopa v drugo fazo, kjer bo znamka iz vodstvenih krogov skozi procese in skozi njene fizične manifestacije vse bolj pronicala v ožilje celotnega podjetja. Druga faza bo tako namenjena predvsem motivacijskim delavnicam, vzpostavitvi sistema internega komuniciranja, nastavkom eksternega ter implementaciji znamke v poslovne procese podjetja. Uprava in zaposleni bodo po zaključku ne le razumeli ampak predvsem udeleževali obljubo znamke ter vrednote, ki jih določa ta obljuba. Vsi zaposleni bodo razumeli, kako njihovo delo in odgovornosti pripomorejo k izpolnjevanju obljube znamke do potrošnikov.

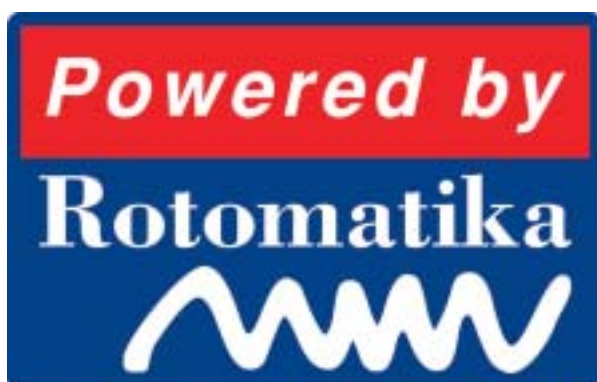


Iz družbe AET prihaja zanimiva novica: sestavni del novega Jaguarjevega modela bodo tudi čepne svečke blagovne znamke AET, namenjene gretju hladilne tekočine. AET je s svojim dizel programom že prisoten v avtomobilih svetovno najbolj priznanih blagovnih znamk, vendar v družbi priznavajo, da je Jaguar med najbolj prestižnimi avtomobili, v katere bodo vgrajene njihove svečke.

Podatek o dobavljanju omenjenih izdelkov za avtomobile Jaguar ponovno kaže na velik razmah dizelskih motorjev. Skupni razvoj korporacij PSA in Ford je namreč omogočil novo družino dizel motorjev za omenjeno prestižno znamko, kar pomeni, da v Evropi uporabljajo izključno bencinske motorje le še Porsche. Celo japonski in korejski avtomobili so se na tržišču že pojavili z dizel motorji.



Mednarodna registracija blagovne znamke Rotomatika



Oktober letos je Rotomatika s strani Svetovne organizacije za zaščito industrijske lastnine v Ženevi (WIPO) prejela certifikat št. 809 631, ki ščiti blagovno znamko Rotomatika. Postopek zaščite blagovne znamke se je pričel v nacionalni pisarni Urada RS za zaščito industrijske lastnine že v letu 2002. Registracija na nacionalnem nivoju je bila pogoj za mednarodno prijavo, ki so jo vložili maja letos.

Omenjena registracija industrijske lastnine velja v 35 državah po svetu in

ščiti vse izdelke, ki se prodajajo pod blagovno znamko Rotomatika. Zaščita industrijske lastnine skozi blagovno znamko je za Rotomatiko zelo pomembna in nujna, saj preprečuje krajo industrijske lastnine. Ureditev tega področja, ki je za evropska podjetja rutinskega značaja, bo pripomogla k uveljavljanju in razpoznavnosti blagovne znamke Rotomatika in jo še utrdila v poslovnem svetu.

Tomosove novosti

Youngster - prijetna osvežitev!

Naši sosedi Italijani ter drugi obiskovalci razstavnega prostora niso skrivali navdušenja nad očem zelo prijetnim malčkom, ki ga je Tomos predstavil na mednarodnem sejmu dvokoles v Milanu. Zlahka so si predstavljali vožnjo v mestni gneči,

na potovalnikih, celo lastniki plovil so bili enotnega mnenja, da bi Youngster sodil tudi na krov. Našim očem ne ostane skrito, da je Youngster v sorodu s Flexerjem, zelo všečni pa so dodatki, kot je prednji del, ki trendovsko namiguje na novost. V prodajalnah ga pričakujemo spomladi!

Pack'r - večnamensko vozilo

Ideja, da bi v Tomosu izdelali večnamensko vozilo, se je rojevala že nekaj časa. Končno je ugledal luč sveta Pack'r. Namenjen je najrazličnejšim raznašalcem, če ga opremimo z ustreznimi kovčki tudi raznašalcem pizz. Navdušuje tudi

mladino, ki bi se z njim podala na pot do šole in nazaj domov. Prepričata nas njegova preprostost in funkcionalnost.



Tomos na sejmu dvokoles EICMA Milano 2003



Svoje najnovejše modele je Tomos sredi septembra uspešno predstavil na sejmu dvokoles EICMA Milano 2003.

Sejem EICMA, ki ga izmenično organizirajo v Muenchnu in Milanu, je najpomembnejši sejem proizvajalcev dvokoles, zato so se v Tomosu nanj zelo dobro pripravili.

Na inovativno urejenem razstavnem prostoru so predstavili dvanajst modelov, med katerimi je bilo šest prototipov in štiri popolnoma nova vozila: Qrios, Pack'R, Youngst'R in MC 50 Senior Pro. Predstavili so tudi izboljšani motor A5, ki so ga vgradili kot prototip v tri vozila: Revival, Revival TS in Streetmate. Motor izpolnjuje EURO 2 standarde za izpušne pline in hrup ter ima v primerjavi s sedanjim motorjem približno 50% višjo moč. Zato je še posebej pomemben za industrializacijo vozil, v katera je bil vgrajen, ker so le-ta predvidena tudi za vožnjo dveh oseb.

Priprava eksponatov za sejem EICMA je potekala od začetka julija, svoj vrhunec pa dosegla zadnje tedne pred sejmom. Dva tedna pred sejmom je



ekipa razvoja in prodaje, poleg priprave ostalih modelov, začela izdelavo še dveh prototipov. Vozili sta najprej zaživel v idejah Tomosovih strokovnjakov, se kot skici preselili na papir, nato sta začeli nastajati v prototipni delavnici. Tim se je v teh dneh izkazal, saj so se vsi sodelavci za dosego cilja odpovedali prostemu času ob popoldnevih in celo ob sobotah in nedeljah.

»Sejem bil je živ,« kot noben dosedanji, menijo v Tomosu. Nova dvokolesa nadaljujejo tradicijo blagovne znamke,

vendar sledijo svetovnim trendom s svežimi oblikami in idejami, kar so z velikim zanimanjem ob obisku razstavnega prostora tudi novinarji, uvozniki, prodajalci in končni kupci. Ker je sejem priložnost za sklepanje novih poznanstev in poslov, so na stojnici predstavili tudi Tomosove komponente za dvokolesa, na razstavišču pa se je poleg Tomosa predstavljala tudi sestrška družba AET Tolmin.

Novosti in tehnične izboljšave na programu vrat



NV-PVC

Ročna nihajna PVC vrata so v letu 2003 posodobili. Zamenjali so Fe-konstrukcijo, ki je bila do sedaj varjena. Nova konstrukcija je zasnovana tako, da je možno vse železne dele vijačiti.

Vse starejše tipe vrat so pregledali, poenostavili in poenotili. Zamenjali so vijačni material in določene dele prilagodili obstoječi tehnologiji.

V letošnjem letu je družba Rotos ponovno pričela z aktivnim trženjem programa industrijskih avtomatskih vrat, programa, ki je v 80. letih prejšnjega stoletja družbo uvrščal na vodilno mesto v Sloveniji.

V sodelovanju z nemškim podjetjem Efalex, največjim proizvajalcem hitrotekočih vrat v svetu, so v Idriji razvili avtomatska hitropregibna vrata iz aluminija in PVC-ja na pnevmatski pogon. V zasnovi so bila tudi prva notranja PVC rolo vrata. Omenjeni tipi avtomatskih vrat so poleg starejših ročnih nihajnih PVC vrat in železnih zunanjih zgibnih vrat predstavljali proizvodni program takratnega podjetja.

Vse omenjene tipe vrat je Rotos po potrebi izdeloval tudi v zadnjem desetletju, letos pa se je na osnovi tržne raziskave slovenskega trga odločili za več izboljšav. V družbi so izdelali elektromotorni pogon za hitrotekoča aluminijasta vrata tipa HP-AL, nova PVC rolo vrata, tipa HDR-PVC, lahki, nova ročno nihajna vrata tipa NV-PVC ter racionalizirali obstoječe tipe vrat.

HP-AL

Hitropregibna aluminijasta vrata na elektropnevmatski pogon so primerna za vgradnjo na zunanje stene objektov. V preteklosti se je pokazalo, da tak pogon ne ustreza vsem zahtevam. V času nizkih

temperatur so se namreč pojavile težave, ker je kondenz v komprimiranem zraku zamrznil in tako onemogočil delovanje vrat. V letošnjem letu so zato razvili in izdelali elektromotorni pogon, s katerim so se izognili omenjenim težavam. Elektromotorni pogon je centralno postavljen v odpiralni omarici nad vrati ter preko reduktorja odpira vratna krila. Prvič je bil elektromotorni pogon avtomatskih pregibnih vrat kupcem predstavljen na letošnjem sejmu MOS v Celju.



HDR-PVC - lahki

Avtomatska hitrodvižna PVC rolo vrata so povsem nov izdelek, s katerim so želeli trgu ponuditi vrata, namenjena montaži na stene med posameznimi prostori v objektu in hkrati cenovno zanimiva vrata. Izdelali so rolo vrata z zapiralno ploščo iz PVC ali platna, ki se navija na osovino, to pa preko verižnega pogona poganja elektromotor z reduktorjem. Avtomatska vrata so že bila predstavljena na sejmi v Beogradu, Sarajevu in Celju.



Novi ventilatorji na idrijski lokaciji



Radialno kolo za profesionalno kuhinjsko rabo

Razvojne aktivnosti v družbi Rotos in Rovent v Idriji na področju ventilatorskih koles so bile v letošnjem letu usmerjene na tri skupine izdelkov: mala radialna kolesa, velika centrifugalna kolesa in strešne ventilatorje.

Na področju malih centrifugalnih koles so nadaljevali z izboljšavami visokotlačnega kolesa za oljni gorilec in pripravili nov prototip celotnega ventilatorskega sistema, ki je trenutno v fazi testiranja. Predvidevajo, da bo ventilator že v prihodnjem letu dovolj

kvaliteten za pripravo maloserijske proizvodnje in kasnejše velikoserijske proizvodnje ter razvoj celotne palete dimenzij. Na področju malih ventilatorjev velja omeniti tudi nov izdelek ventilatorja z ravnimi lopaticami iz nerjaveče pločevine, ki

je že prestal prve teste na trgu in dobil odlične ocene.

Na področju velikih centrifugalnih koles so v idrijski družbi pripravili in testirali kar nekaj vzorcev obstoječih izdelkov z manjšimi spremembami, ki so bile plod zahtev kupcev. Za enega svojih največjih uspehov pa štejejo skupen aplikativni razvoj kolesa za kombinirano pečico s svojim poslovnim partnerjem Electrolux. Kljub temu, da je bil osnovni razvoj izpeljan na tržaški univerzi, je ostalo še veliko odprtih vprašanj v zvezi s samo proizvodnjo, kakor tudi z rešitvami na področju posameznih komponent. Danes je že v teku maloserijska, v prihodnjem letu pa pričakujejo uspešno serijsko proizvodnjo.

Na področju strešnih ventilatorjev je bilo letošnje leto prelomno, saj je bilo na trg plasiranih prvih nekaj ventilatorjev, ki so jih razvili v sodelovanju z IMP Klimo in pomenijo nadgradnjo sodelovanja s poslovnim partnerjem Vortice.

Pričakujejo, da bo razvoj v prihodnjem letu pomenil tudi osnovo za testiranje njihovih izdelkov po novih evropskih standardih.

Climmy Compact - stropna kasetna enota



Climmy Compact je nov izdelek iz proizvodnega programa IMP Klime. Climmy Compact, ali daljše »stropna kasetna enota«, je vrsta ventilatorskega konvektorja, ki je namenjena za ogrevanje, hlajenje in prezračevanje prostorov (pisarn, restavracij, trgovin, galerij,...). Prvo povpraševanje po izdelku je prišlo iz Francije. Zaradi bogatih izkušenj strokovnjakov IMP Klime s

področja energetike je bila stropna kasetna enota razvita v izredno kratkem času. IMP Klima je med prvimi proizvajalci, ki na domačem in tujih trgih nudijo ta izdelek. Stropno kasetno enoto Climmy Compact lahko uporabljamo za dvocevne in štiricevne sisteme centralne instalacije ogrevanja z vodo, z opcijo električnega grelca. Dosega do 5 kW hladilne in do 13 kW

grelne moči. Opremljena je z ventilatorjem s tremi hitrostmi, ki skozi perforiran del prednje plošče sesa zrak iz prostora in ga vodi skozi izmenjevalec toplote. Ohlajeni ali segreti zrak nato dovajamo v prostor skozi del prednje plošče z režami, ki ima nastavljive valjčne usmernike. Dodatno je možno namestiti tudi črpalko za odvod kondenzata. Glavne prednosti Climmy Comfort pred klasičnimi stropnimi konvektorji so:

- lažja ter cenejša montaža in vzdrževanje, saj so vsi servisni posegi možni iz prostora,
- niso potrebni dodatni vpihavalni elementi za dovod zraka v prostor, saj dovod zraka poteka skozi prednjo ploščo izdelka,
- različne prednje plošče omogočajo širok izbor variant vpihovanja zraka (v različnih smereh in pod različnimi koti).

Climmy Comfort vgradimo direktno v spuščeni strop. Oblika difuzorja in višina ohišja je prilagojena različnim vrstam in velikostim spuščениh stropov. Enota se izdeluje v štirih velikostih, z dvema višinama ohišja, s štirimi različnimi maskami in različnimi termostati za upravljanje delovanja.

Meritve tehničnih karakteristik so bile opravljene v laboratoriju Cetiat v Lyonu v Franciji, s strani SIQ pa so v IMP Klimi pridobili certifikat EMC (dokazilo o elektromagnetni združljivosti) in dokazilo, da je izdelek izdelan po standardih za varno delovanje. S tem izpolnjujejo pogoje za označevanje izdelka z znakom CE.

Seminarji IMP Klime v Kazahstanu



Dr. Serkin Valerij Trifonovič, predstojnik katedre za KGH, je povedal nekaj uvodnih besed.



Seminar za projektante



Trgovina Azije Import v centru Almaty, kjer visijo panoji z vzorci opreme IMP Klime.

V začetku lanskega leta je IMP Klime začela poslovno sodelovati s podjetjem Azija Import iz Kazahstana. Podjetje Azija Import je kljub svoji majhnosti - v njem je zaposlenih namreč le šest ljudi - zelo uspešno na trgih Kazahstana in Kirgizije pri prodaji opreme IMP Klime za objekte različnih namembnosti. Odlikuje jih izredno profesionalen in sistematski pristop.

Ker je trg perspektiven, je IMP Klime septembra lani skupaj z njimi razstavljala na sejmu KazBuild v mestu Almaty, v začetku letošnjega novembra pa v tem mestu pripravila tri izobraževalne seminarje.

Na seminarjih sta predavala zunanja sodelavka iz Moskve Belova Elena Mihajlovna, docentka katedre za KGH na moskovski državni gradbeni univerzi, in vodja moskovske tehnične

pisarne IMP Klime Matjaž Bajc, k pomembnosti dogodka pa je prispevala tudi navzočnost vodje prodaje za vzhodno Evropo in države nekdanje Sovjetske zveze Marjana Brenčiča. Seminarjev v hotelu Astana se je udeležilo 52 projektantov, ki so bili zelo zadovoljni s predavanjem in praktičnim prikazom programa za izračun ter izbor opreme. Za študente višjih letnikov in profesorje katedre za KGH iz kazahstanske glavne arhitekturno-gradbene akademije so organizirali seminar v njihovi predavalnici, ki jo je več kot 80 udeležencev napolnilo do zadnjega kotička. Študentje so zaradi kroničnega pomanjkanja sodobne tehnične literature in popolne odsotnosti praktičnih vaj na sami akademiji seminar spremljali z velikim zanimanjem.

V Tomosu po novem izhaja interni časopis

V družbi Tomos je septembra izšla prva številka Informatorja, internega časopisa, ki bo izhajal občasno in zaposlene obveščal o dogajanju v podjetju, skupnih ciljih ter poslovanju. Ob uvodni besedi glavnega direktorja Renata Krajncja lahko v prvi številki beremo o poslovanju vseh treh Tomosovih poslovnih enot: dvokoles, pohišstva in komponent, prvi redni notranji presoji, ki so jo zaključili junija letos, pozitivnem odnosu do okolja, ki ga spodbujajo z nagrajevanjem najbolj urejenega oddelka v družbi. Informator obvešča zaposlene o stanju na področju varstva pri delu, iz kadrovske službe poročajo o

prostovoljnem pokojninskem zavarovanju in bolniških odsotnostih ter čestitajo jubilentom. V oddelku informatike so za prvo številko internega časopisa pripravili nekaj zanimivih navodil za uporabo programa Microsoft Excel. Tomos se je tako pridružil vsem ostalim Hidrijinim ključnim družbam, ki že izdajajo interne časopise. V AET izhajajo Novice AET, v Hidrii Perles časopis Mojster, v Rotomatiki časopis Modro, v IMP Klime pa pripravljajo časopis Partner, ki je v prvi vrsti namenjen njihovim poslovnim partnerjem.

Prestižna oblikovalska nagrada za mešalnike

Industrijski oblikovalec Aleksander Klemenčič je na letošnjem oblikovalskem tekmovanju iF Design Award, ki ga letno prirejajo v Hannovru, prejel prestižno nagrado za oblikovanje nove serije mešalnikov ME, ki jih proizvaja in trži Hidria Perles. Tekmovanje iF Design Award, ki letos praznuje petdesetletnico, je eno najbolj prestižnih tekmovanj industrijskega oblikovanja na svetu, na katerem se predstavi več kot 1.800 izdelkov iz približno tridesetih držav. Nagrada iF Design Award je garancija za izjemno kvaliteto, ostro kritično presojo in selekcijo mednarodne žirije, ki je sestavljena iz vrhunskih oblikovalcev.



Informacijski sistem BaaN 5 tudi v Hidrii Perles



Začetek junija je za družbo Hidria Perles predstavljal veliko prelomnico, saj je celotno poslovanje prešlo na novi informacijski sistem BaaN ERP. Informacijski sistem BaaN v korporaciji Hidria že uporabljajo družbe Hidria Trading, HT USA, družbe skupine Rotomatika ter Rovent in Tomos.

Z uvedbo sistema so v Hidrii Perles spremenili tudi organizacijsko vsebino celotnega podjetja. Na novo so oblikovali tri poslovne enote PE1 - Proizvodnja sestavnih delov, PE2 - Proizvodnja motorjev in montaža ter PE3 - Zastopstva, dokup, poprodaja in maloprodaja. Poslovanje vsake enote v sistemu spremljajo ločeno. Poleg omenjenih poslovnih enot deluje še PE9 - Servisi-upravno administrativne službe, ki

služijo kot servis prvim trem poslovnim enotam.

Zdaj, ko je projekt zaključen, v družbi priznavajo, da je bilo v projekt vredno vložiti deset mesecev truda. Na vseh področjih so namreč že opazne številne izboljšave procesov in končnih poročil.

Ključni sodelavci, ki so delali pri vzpostavitvi novega sistema, so bili nagrajeni s tridnevnim potovanjem v London.

Projektiva, inženiring in servis v IMP Klimi



Od leve proti desni: Primož Golob, projektant, Tine Vadnal, projektant in vodja OE Projektiva, inženiring in servis, Damjan Zajc, projektant in vodja dopolnilnega programa prodaje ter Damjan Makuc, projektant in vodja programa Wolf - klimati.

Razmere na tržišču so se v zadnjih letih, že v času osamosvojitve Slovenije, zelo spremenile in od gospodarskih družb zahtevale ne le reorganizacijo, temveč tudi razširitev ponudbe, ki jo je narekoval konkurenčni boj. Kmalu proizvajalec ni bil več samo proizvajalec, temveč tudi razvijalec po naročilu, svetovalec, trgovec, tržnik. Podjetja so morala vlagati v tako imenovani »know-how« ter vzporedno razvijala tudi storitvene dejavnosti. Tudi v dejavnosti družbe IMP Klima so se tako v zadnjih letih močno

povečale potrebe po tehničnem svetovanju projektantom, kupcem oziroma investitorjem, izvajalcem in nenazadnje uporabnikom. Pred dvema letoma so zato v prodaji zaposlili dodaten strokovni kader, ki je pomagal svetovati kupcem in izvajalcem pri izboru in izračunu sistemskih rešitev v klimatizaciji. Tovrstno tehnično svetovanje se je zaradi nujnosti še razširilo. Danes imajo v družbi ekipo mladih strokovnjakov, štirih projektantov.

Ekipi se bosta v kratkem pridružila še dva inženirja, ki bosta pokrivala področje avtomatike.

Prednost projektne ekipe je v celovitosti pristopa do strank oziroma projekta. Gre za vzpostavitev direktnega kontakta do investitorja, iskanje skupnega dogovora o tehnološkem tlorisu, predstavitev možnih rešitev, skupen izbor najprimernejše rešitve, prezentacijo rešitve, izdelavo projektov, izvedbo del, predajo objekta in sistema ter prevzem odgovornosti za vzdrževanje in servisiranje celovitega sistema.

Ključno vlogo ima tudi servis, ki je pooblaščen servis podjetij IMP Klima in Rotos.

Z obstoječimi in bodočimi poslovnimi partnerji želijo v IMP Klimi s sklenitvijo letnih pogodb o vzdrževanju klimatizacijskih naprav in industrijskih vrat omogočiti nemoteno delovanje naprav in s kvalitetnim servisiranjem zagotoviti brezhibno delovanje celotnega sistema.

AET spodbuja študente



V družbi AET dajejo priložnosti mladim kadrom. S štipendijami spodbujajo študente, ki se bodo čez nekaj let pridružili uspešni družbi.

Družba AET je v šolskem letu 2002/2003 prvič podelila tako imenovano »kombinirano štipendijo« na osnovi skupnega razpisa s Posoškim razvojnim centrom. Kombinirane štipendije v polovičnem znesku krije podjetje, ki je zainteresirano za zaposlitev študentov, drugo polovico pa krijejo iz sredstev razvojnega programa. Letos so v AET tovrstnih štipendij podelili sedem in sicer študentom strojništva in elektrotehnike. Podeljevanje omenjenih štipendij poteka na podlagi Programa spodbujanja razvoja v Posočju, ki ga sprejme Vlada RS. Na tej osnovi je Posoški razvojni center z Agencijo RS za regionalni razvoj v letošnjem letu opredelil več ukrepov, med katere spada tudi štipendiranje kadrov za pridobitev najmanj VII. stopnje izobrazbe. Za šolsko leto 2003/04 so bile razpisane tako samostojne

štipendije, ki jih podeljuje Posoški razvojni center sam, kot tudi kombinirane štipendije v sodelovanju z gospodarskimi družbami. Štipendije se podeljujejo namensko tistim študentom, ki se odločajo za dodiplomski ali podiplomski študij doma ali v tujini in se po končanem študiju nameravajo zaposliti ali samozaposliti v Posočju, študirajo pa za pridobitev poklica, ki je ocenjen kot deficitaren oziroma perspektiven. Letos je takšnim študentom skupno na voljo 14 milijonov tolarjev sredstev. V družbi AET štipendiranje poteka že več let. Trenutno štipendirajo 16 študentov in 8 dijakov. Gre predvsem za mlade ljudi, ki so se odločili za študij na fakultetah za strojništvo, elektrotehniko ali kemijo ali za šolanje na srednji tehnični šoli. Na ta način družba pridobiva nove sodelavce, predvsem tiste, katerih poklici sodijo med deficitarne.

V Rotomatiki posodobili tehnologijo za obdelavo odlitkov

V Rotomatiki poslovni enoti Livarstvo so si zaradi intenzivne in uspešne rasti predvsem na področju komponent za avtomobilsko industrijo zadali cilj posodobiti in optimizirati delovna mesta tudi na proizvodnem delu mehanskih obdelav. Pomemben korak je bil narejen s preselitvijo vseh livarskih strojev v novo proizvodno halo. Danes se proizvodnja rotorjev in komponent iz aluminija razteza v dveh sodobnih halah, stroji za mehansko obdelavo pa so združeni v obnovljenih prostorih, kjer je nekdanj potekala proizvodnja odlitkov. Na mestih, kjer so bili prej postavljeni livarski stroji ter talilna peč, so obnovili tlak ter samo konstrukcijo hale. Z delitvijo dveh različnih tehnologij so zmanjšali vplive (predvsem toplotno sevanje taline in vibracije livarskih strojev). Z novimi investicijami so se precej povečale strojne kapacitete, kvaliteta in fleksibilnost.



Stroj za vrezovanje navojev, izdelek tehnološkega centra Rotomatike.



Obdelovalni center Daewoo ACE VC 320.



Nova celica za obdelavo odlitkov.

Mednarodna prodajna konferenca v IMP Klimi

Sredi julija je v IMP Klimi v Godoviču potekala dvodnevna prodajna konferenca s predstavniki družbe iz tujine. To je bila četrta tovrstna konferenca, saj jo dvakrat letno pripravljajo že od julija 2001 dalje. Tokratne konference so se udeležili predstavniki Hidrie BH iz Bosne in Hercegovine, Hidrie Beograd iz Srbije, Hidrie Poljska, družbe KEIO s Portugalske ter tehnične pisarne v Moskvi.

Prvi dan so v matični družbi zanje pripravili izobraževanje o novostih (novi izdelki, računalniški program za določitev izdelkov), naslednji dan pa je potekala prodajna konferenca (pregled poslovanja po posameznih podjetjih oziroma divizijah ter določitev nalog in plana aktivnosti do konca leta 2003).

Prenos obdelave aluminija iz Hidria Perles v Iskra ISD

Družba Hidria Perles sledi dolgoročni strategiji Hidrie, usmerjeni v osredotočanje na ključne programe, tehnologije in tržišča. Tako so se v družbi odločili za projekt tako imenovanega »out-sourcinga« aluminija. Hidria Perles od letošnjega septembra dalje kupuje dokončno izdelane aluminijaste dele za direktno obdelavo v montaži.

Zaradi najbolj ugodnih pogojev je bila za glavnega dobavitelja omenjenih delov izbrana Iskra ISD d.d., s katero se je Hidria Perles dogovorila za prezaposlitev petnajstih zaposlenih, prodajo poslovnih prostorov in najem strojev ter opreme. Del proizvodnje aluminijastih delov pa je prevzela Rotomatika.

Poletne igre Hidria 2003 tudi letos uspele



Prvo soboto v juliju je Hidria v Spodnji Idriji pripravila tradicionalne Poletne igre, ki so namenjene zaposlenim v Hidrijinih družbah, njihovim družinam ter vsem krajanom.

Prireditve se je začela z odprtjem igrišč za tenis in odbojko na mivki v spodnjeidrijskem športnem parku. Igrišči sta še ena iz niza pridobitev v kraju, s katerimi v zadnjih desetletjih Hidria s svojo družbo Rotomatika dviga kakovost življenja Spodnjeidrijčanov.

Na obeh novih igriščih ter na drugih lokacijah v kraju so preko celega dneva potekala športna tekmovanja ekip zaposlenih v vseh Hidrijinih družbah ter njihovih družinskih članov. Končna razvrstitev tekmovanj letošnjih poletnih iger je ekipi družb

skupine Rotomatika prinesla prvo mesto, na drugo se je uvrstila ekipa AET Tolmin, na tretje ekipa Hidrie, sledile so ekipe IMP Klima, Hidria Perles in Tomos.

Veliko zabave so Poletne igre ponudile otrokom, ki so se sprostili ob ustvarjalnih likovnih in športnih delavnicah ter tekmovali športnih panogah. Najbolj spretni so se ob pomoči spodnjeidrijskih vzgojiteljic preizkusili v izdelovanju malih okrasnih in uporabnih predmetov. Na srečelovu so bile podeljene nagrade Kendovega dvorca, ročno orodje Hidrie Perles ter glavni dobitnik - Tomosov moped, s katerim odslej po cestah vijuga srečni dobitnik Maksimilijan Kuštrin, zaposlen v Rotomatiki.

Ladja Laho ponovno gostila vodstvo in sodelavce Hidrie



Predsednik Hidrie in glavni direktor Tomosa sta po letošnjem rednem poletnem srečanju vodstev družb v Kopru povabila vodilne iz Hidrijinih družb doma in po svetu na ladjo Laho. Srečanje je ponudilo dobro priložnost za utrjevanje medsebojnih vezi med ključnimi sodelavci korporacije, ki sicer delajo na različnih koncih sveta.

Zimske igre Hidria 2004

Prva nedelja v februarju že po tradiciji na bele strmine Smučarskega centra Cerklje pri Kopru privabi zaposlene v družbah Hidrie ter njihove družine. Tako bo tudi prihodnje leto, ko bomo pripravili že 5. Zimske igre Hidria 2004. Tekmovanja, zabavni program in prijateljsko druženje so lani ostali v spominu rekordnemu številu udeležencev iger - na smučišču se nas je zbralo kar 1.700 z vseh koncev

Slovenije, pa tudi iz drugih držav, kjer delujejo Hidrijine družbe. Najdaljšo pot v Cerklje so imeli naši sodelavci iz družbe Perles v Švici. Pričakujemo, da se bo število udeleženk in udeležencev prireditve v prihodnje še povečalo, zato vas že v tem trenutku vabimo, da si termin srečanja zapišete v svoj koledar: v nedeljo, 1. februarja se srečamo na Zimskih igrah Hidria 2004.

Ekipa Hidrie osvojila pokal na Maratonu Franja



Kolesarska ekipa Hidria si je na maratonu prislužila pokal za najbolj številno ekipo.



Kolesarska ekipa Hidria je dan po poletnih igrah na Maratonu Franja osvojila pokal za najštevilnejšo ekipo. Ker so se zaposleni v Hidrijinih

družbah letos prvič skupno predstavili na maratonu, so bili na uspeh toliko bolj ponosni. Med številno množico kolesark in

kolesarjev, ki so se podali na 150 km dolgo progo največje rekreativne kolesarske prireditve v Sloveniji, so bili tudi zaposleni v družbah AET Tolmin, Hidria, Hidria Perles, IMP Klima, Rotomatika, Rotomatika Fans, Rotomatika Motors, Rotos, TKR in Tomos. Na cilj v Tacenu jih je prišlo 51, kar je več kot zadostovalo za osvojitve velikega pokala za največjo ekipo.

Odziv kolesarjev na povabilo Hidrie, da sestavi lastno kolesarsko ekipo, je bil letos nad pričakovanji. Mnogi od udeležencev so se na progo tokrat podali prvič in jo tudi uspešno premagali. Ker so s skupnim nastopom že prvo leto osvojili pokal, se bodo maratona zagotovo udeležili tudi prihodnje leto ter k udeležbi povabili še svoje sodelavce.

Poletno srečanje skupne nabave



Sredi junija so sodelavci Hidrie Trading - skupne nabave za nabavnike in nabavne logiste vseh proizvodnih družb v korporaciji Hidria organizirali spoznavno srečanje v Idrijski Beli. Ob lepem sončnem vremenu v hladu pri Lajštu je bilo dovolj priložnosti za pogovore med novimi sodelavci in starimi znanci. Ob razvedrilo so se

udeleženci srečanja pomerili tudi v dveh tekmovalnih panogah, ki so jih tekmovalci vzeli tako resno, kot bi šlo za male »olimpijske igre«. Med pogovorom so ugotovili, da so pripravili dober »trening« pred poletnimi igrami Hidrie. Tako so se v panogi podiranja

steklenic (posamično) najbolj odrezali:

1. mesto - Miro Korsič iz Tomosa,
 2. mesto - Darinka Levac iz Rotomatike Fans in
 3. mesto - Martina Gabršček iz AET.
- V balinanju je zmagala ekipa AET pred drugouvrščeno ekipo Hidria Trading -uvoz, na 3. mesto pa se je uvrstila ekipa Tomosa.

Kuhar leta vabi na Kendov dvorec



Kot član ugledne mednarodne verige gradov in dvorcev Relais & Chateaux je Kendov dvorec znan po gostoljubnosti, šarmu, edinstvenem značaju, spokojnosti ter izvrstni kuhinji. Slednja odseva čas in avtentičnost kraja ter njegove svojske tradicije. Za izvrstne okuse, ki razvajajo goste Kendovega dvorca, je seveda odgovorno osebje, ki je duša spodnjeidrijskega hotela s petimi zvezdicami.

Zmagovalna kombinacija okusov

Glavnemu v kuhinji, Franciju Pivku, so ob pokušini izvrstnih jedi

priznanje izrekli številni domači in tuji gostje. Zato ne čudi, da je letos Franci Pivk na tekmovanju Zlata žlica osvojil kapo kuharja za leto 2002 z modrim trakom.

V finalu, ki je potekal v Ljubljani, so kuharji-finalisti pripravljali »slovenski krožnik«. Franci Pivk je nanj uvrstil izbrane Kendove jedi, ki jih je dopolnil z vini hišnih vinarjev iz Vipavske doline. Harmonija okusov je tudi tokrat jedi kuharja Francija Pivka uvrstila v sam vrh kulinarčnih mojstrov, zato mu je komisija prisodila najvišjo oceno. Franci Pivk bo prihodnje leto spet sodeloval pri tekmovanju Zlata žlica, le da se bo tokrat pridružil članom komisije.

Kendov dvorec - pozoren do zaposlenih v Hidrii

Kendov dvorec je del korporacije Hidria. Zaposlenim v tridesetih družbah Hidrie doma in po svetu pomeni kraj številnih poslovnih srečanj, posebno pozornost jim nudi tudi v prostem času, ko jih gostoljubno sprejme v krogu družin in prijateljev ter tako odkriva, kaj vse je korporacija Hidria. Tradicija in gostoljubnost sodelavke in sodelavce Hidrijinih družb prepričata, da se v imenitno in obenem domače okolje vedno znova vračajo.

»Team building« Hidrie v Portorožu

Spomladi so se sodelavci Hidrie udeležili dvodnevnega izobraževanja v Portorožu. Skupaj s svetovalno agencijo Vitalife so spoznavali principe kakovostnega vodenja posameznika in skupine, se učili prepoznavati značilnosti dobrega teama, trenirali načine učinkovitega komuniciranja in reševanja konfliktov.

Skupaj z direktorico Vitalife Silvo Vergles, ki je vodila delavnico, so na konkretnih primerih in vajah spoznavali, kako delujejo pri

vsakodnevnih delovnih nalogah ter se seznanili s temeljnimi potrebami in pričakovanji sodelavcev za delo v učinkovitem timu.



Izobraževanje z Ano Nušo Kneževič



Novembra letos je v spodnjeidrijskem hotelu Kendov dvorec potekalo enodnevno izobraževanje za tajnice,

poslovne sekretarke ter zaposlene na področju komuniciranja, ki ga je vodila strokovnjakinja za medosebno komunikacijo, motivacijo in poslovno vedenje Ana Nuša Kneževič. Udeležence srečanja iz družb AET, Alcan Tomos, Hidria, Hidria Perles, IMP Klima, Rotomatika, Rotos in Tomos so se na srečanju z vodjo izobraževanja pogovarjale ter pridobile nova znanja glede moči pozitivnega mišljenja v interni in eksterni komunikaciji. Ob delavnicah

so spoznavale pravila in zahteve poslovnega obnašanja pri organizaciji poslovnega dogodka, obisku poslovnih partnerjev, predstavitvi podjetja, osebni komunikaciji ter komunikaciji preko telefona. Čeprav so mnoge udeležence izobraževanja o pravih medosebne komunikacije obiskale že pred tokratnim srečanjem, so bile po srečanju z gospo Ano Nušo Kneževič bogatejše za nova spoznanja ter medsebojno izmenjavo izkušenj.

Tone Tomažević - oče oddelka razvoja za električna ročna orodja v Kranju



Tone Tomažević bo prihodnje leto dopolnil 60 let. Več kot polovico svojega življenja je že zaposlen v družbi Hidria Perles oziroma njenih predhodnicah. Priznava, da je v podjetju celo dve leti več kot v zakonski zvezi. Vse od začetka je delal v razvoju. Najprej je vodil razvoj v industriji tekstilnih in čevljarstvenih strojev, po dveh letih pa sprejel izziv v družbi Hidria Perles na področju razvoja električnih ročnih orodij. V tedanji Iskri, se spominja, je bilo kar 800 zaposlenih, samo v razvoju jih je bilo 40. Ta številka ne čudi ob dejstvu, da je tedaj en razvojnik v enem delovnem dnevu komaj izračunal en zobati par, danes pa to računalniški program naredi v minuti.

Njihova tedanja oprema so bili: skromna miza, tehnični svinčnik in velika risarska tabla. Koliko risb in izračunov je terjal vsak sestavni del ročnega orodja! Na kupe papirja. Včasih so morali veliko več preizkušati, da so se vsi izračuni in narisani sestavni deli ujeli. Svoje delovno mesto je v Iskri zamenjal sedemkrat, vodjo pa osemkrat. Tudi sam je bil vodja razvoja in priznava, da je zaradi dobrih odnosov pri tem užival. Še posebej v obdobjih, ko je videl, kako se viša storilnost in kvaliteta dela celotnega oddelka. Ko se Tone Tomažević sprehaja po trgovini in na prodajnih policah gleda izdelke Hidrie Perles, čuti veliko zadoščenje in vidi trud, ki je bil vložen v posamezni izdelek.

Velikokrat se mu pred očmi odvije reševanje kakšnega razvojnega izziva. Spomni se, da je nekoč smučal na Voglu, ko se mu je po dolgih delovnih dneh in urah razmišljanja utrnula ideja za nov zaklopni mehanizem KB 4000.

Strokovno znanje si je Tone Tomažević po srednji šoli nabiral na strojni fakulteti, kjer je tudi diplomiral. Njegova prvotna želja je bila študij fizike in zaposlitev na nuklearnem inštitutu, pa so ga domači pregovorili, češ da takšna služba ni ravno zdravju prijazna. Leta 1983 je končal še magisterij s področja telefonije. Tudi ta projektna tema mu je omogočila veliko novega znanja, predvsem s področja računalniškega krmiljenja in konstruktorstva.

Ročna orodja Tonetu Tomaževiću predstavljajo tudi konjiček. Doma ima svojo delavnico, v njej pa veliko orodij Hidrie Perles. Svoj prosti je vedno izkoriščal intenzivno. Ne le ob orodjih. Z ženo ogromno uric preživita v naravi, v hribih, poseben užitek je tudi turna smuka.

S Tomosovim avtomatikom v dveh sezonah prevozil 21.300 kilometrov



V tokratni številki časopisa Hidria objavljamo pismo gospoda Matjaža Megliča, ki nam ga je poslal kot zadovoljen voznik Tomosovega mopeda. Matjažu želimo še veliko srečno prevoženih kilometrov in ga za zaupanje nagradujemo s promocijskim darilom Tomosa in Hidrie.

Naj se najprej na kratko predstavim: sem Matjaž Meglič, star sem 25 let in sem iz Trziča. Že od nekdaj me zanimajo motocikli, svojo motoristično pot sem začel pri devetih letih, ko me je oče posadil na starega Tomosovega trobrzinca, nato sem pri 16. letih naredil izpit za motor in si kupil rabljen Tomos 14M. Z njim sem se vozil kakšne dve leti in ga imam še danes. Zatem sem kupil APN6, kasneje pa sem prešel na starodobnike. Kupil sem NSU-maxija nato pa še Pucha 250 SG. Naj omenim da sem že pet let član AMD TRŽIČ - sekcija OLDTIMERJI. Udeležujem se tudi raznih parad starodobnikov, leta 1999 sem se preizkusil na dirki na stari Ljubelj in sicer z motociklom Triumph BDG 250 H iz leta 1952, ki je last mojega očeta. Seveda me poleg starodobnih vozil zelo zanimajo tudi sodobni cestnošportni motocikli, najbolj se ogrevam za Kawasaki ZX-12R ninja, ki ga nameravam v bližnji prihodnosti tudi kupiti.

Toliko na kratko o meni, sedaj pa še nekaj o mojem novem avtomatiku. Pred slabima dvema letoma, natančneje dan pred Silvestrovim leta 2001, sem se kar čez noč odločil da bom kupil nov Tomosov moped. Zato sva se z bratom že naslednji dan odpravila v Trgoavto v Kranj, kjer sem se odločil za nakup avtomatika. Avtomatik je bil ravno v akciji, zato sem ga dobil za tretjino ceneje. Že prvi dan sem kljub nizkim zimskim temperaturam naredil okoli 30

kilometrov, nato pa vsak dan, ko je bilo lepo vreme, nekaj kilometrov po okolici Trziča.

Ko se je bližala pomlad in se je zunaj že nekoliko ogrelo, sem vsak dan prevozil kakih 50 kilometrov. Motorček sem rabil za vse namene: za na delo, prosti čas, za v trgovino... Leto je hitro minilo in ko sem motorček lani novembra, ko je bilo konec sezone, dal počivat, je števec kazal 6.200 kilometrov, kar je letno za moped kar nekaj.





Vendar pa sem letos število kilometrov kar močno popravil, namreč od februarja pa do oktobra sem prevozil kar 15.100 kilometrov, kar je veliko za moped s 50 kubičnimi centimetri. Kar se tiče brezhibnosti motorja tudi po 21.300 kilometrih ni večjih težav, še vedno dobro deluje.

Edini stroški so bile zadnje pnevmatike. Zamenjal sem jih kar pet, občasno sem menjal tudi vžigalne svečke. Za preventivne preglede je poskrbel brat, ki je tudi zagrižen motorist. Prav neverjetno je, da je Tomosov avtomatik tako vzdržljiv. V času voženj me niti enkrat ni pustil na cedilu, zato lahko tudi jaz potrdim, da so Tomosovi mopedi zelo vzdržljivi in nezahtevni za vzdrževanje.

Pa veliko kilometrov!

Matjaž Meglič, Trzič

Križanka

	AVTOR: MATJAŽ HLADNIK	LASTNOST TISTEGA, KI GA NI MOGOČE PREMAGATI	NASLOV	VISOK, OSTER GLAS	SLAPU PODOBNA IZSTOPA-JOČA STENA	SLOVENSKI METALURG (CIRIL): REKAR	POTOMEC	EVGEN CAR		PODNEBJE	VULKANSKI IZMEČEK	... IN PRIIMEK	IGNAC, NACE (DOMAČE)
	NAPRAVA ZA ODVAJANJE PARE NAD ŠTEDILNIKOM					VAREN PREDAL V BANKI				OBESITI ŠOLO NA ...			
	EDINA HČI (LJUBKO)					ČAČKA				JUŽNOAM. TOVORNA ŽIVAL MAJHEN ROKAV			
	OKRASNI OBROČEK NA PRSTU								POKLICNO BRJE IN STRIŽE				
	SLOVENSKI ŽELEZARSKI STROKOVNJAK (CIRIL)								ČE				
EMILIO SANCHEZ				POJAV V SLOVNICI, ZEV	ST. GRŠKI IN RIMSKI VEK ŽLAHTNI PLIN (Ar)				PRIJETEN VONJ			SVET, KI NAS OBDAJA	DVOSEDEŽNO KOLO
4. MESEC									ČUD, NARAVA				
	OBNAVLJANJE, UREJANJE	NEKDANJE JAPONSKO GL. MESTO NA OTOKU HONŠU	POČASNO GORENJE BREZ PLAMENA	JUNAKINJA ROMANA APRIL MIRE MIHELIČ	JAPONSKA TOVARNA MOTORJEV LARA BARUCA				MLINSKI ŽLEB				ZVRST JAMAJSKE GLASBE
									RUSKI RAKETOMET				OBRI
										AM. PEVEC (FRANKIE) RIM. OBJEKT ZA PRETOK VODE			
POJAV V SLOVNICI, ZEV: HIAT	MOZARTOV ROJSTNI KRAJ												SL. KNJIŽ. FLISAR
	MOŽ, DEDEC												ŠERBEDŽIJA
PODALJŠAN FIAT BRAVA					NAJDALJŠA REKA NA SVETU OSEBNI ZAJMEK					LAHNO UDARJANJE S PRSTI			
										IRIDIJ			
JUDEŽEV SIN V KRŠČANSKI MITOLOGIJI				NEDOGORELI KOSI LESA									LETALIŠČE PRI MÜNCHNU ZMEDA, KAOS
				OBDOBJE, VEK									
ZADNJA IN PRVA ČRKA		NEKD. NEM. SKAKALEC WEISSFLOG AM. PEVKA (CHAKA)							ILOVICA				KOS MESA BREZ KOSTI S HRBTNEGA DELA OB LEDVICAH
									AMERŠKI PEVEC REDDING				MATERIJA, TVARINA
FRANC. PISATELJ (PAUL)					KOLEGA, PRJATELJ					AM. IGRALKA (SANDRA) RAČUNALN. OPERACIJSKI SISTEM			GORA V HIMALAJI, NA ZAHODU NEPALA (7132 m)
					CENE VIPOJNIK								FRANK SINATRA
SUNKOVIT IZDIH ZRAKA, KAŠLJAJ			TOPILO ZA LAKE										JUDOVSKI VERSKI VODJA
			XAVIER GIGANDET										RONALD REAGAN
NIZOZEMSKI NOGOMETNI KLUB				ŠIROKONOSA OPICA IZ JUŽNE IN SREDNJE AMERIKE									
										KREPČILO, OKREPČILO			
STOPNJA, POLOŽAJ					OVČJI HLEV NA PLANINAH					UTRDIITEV, KOAGULACIJA			

Tudi tokrat ste mnogi bralke in bralci časopisa Hidria rešili nagradno križanko ter nam poslali izpolnjene kupone. Med kuponi s pravilnimi odgovori je imel največ sreče pri žrebu tisti, ki ga je poslal:

Aleš Čefarin
Jazne 26
4225 Sovodenj

Nagrajencu čestitamo, hotel Kendov dvorec pa mu poklanja večerjo za dve osebi na dvorcu.

Enemu od bralcev, ki bo do

31. januarja 2004

poslal priloženi kupon s pravilnim geslom nagradne križanke, bomo podarili večerjo za dve osebi na Kendovem dvorcu.

Hidria Kupon št. 5

Geslo nagradne križanke:

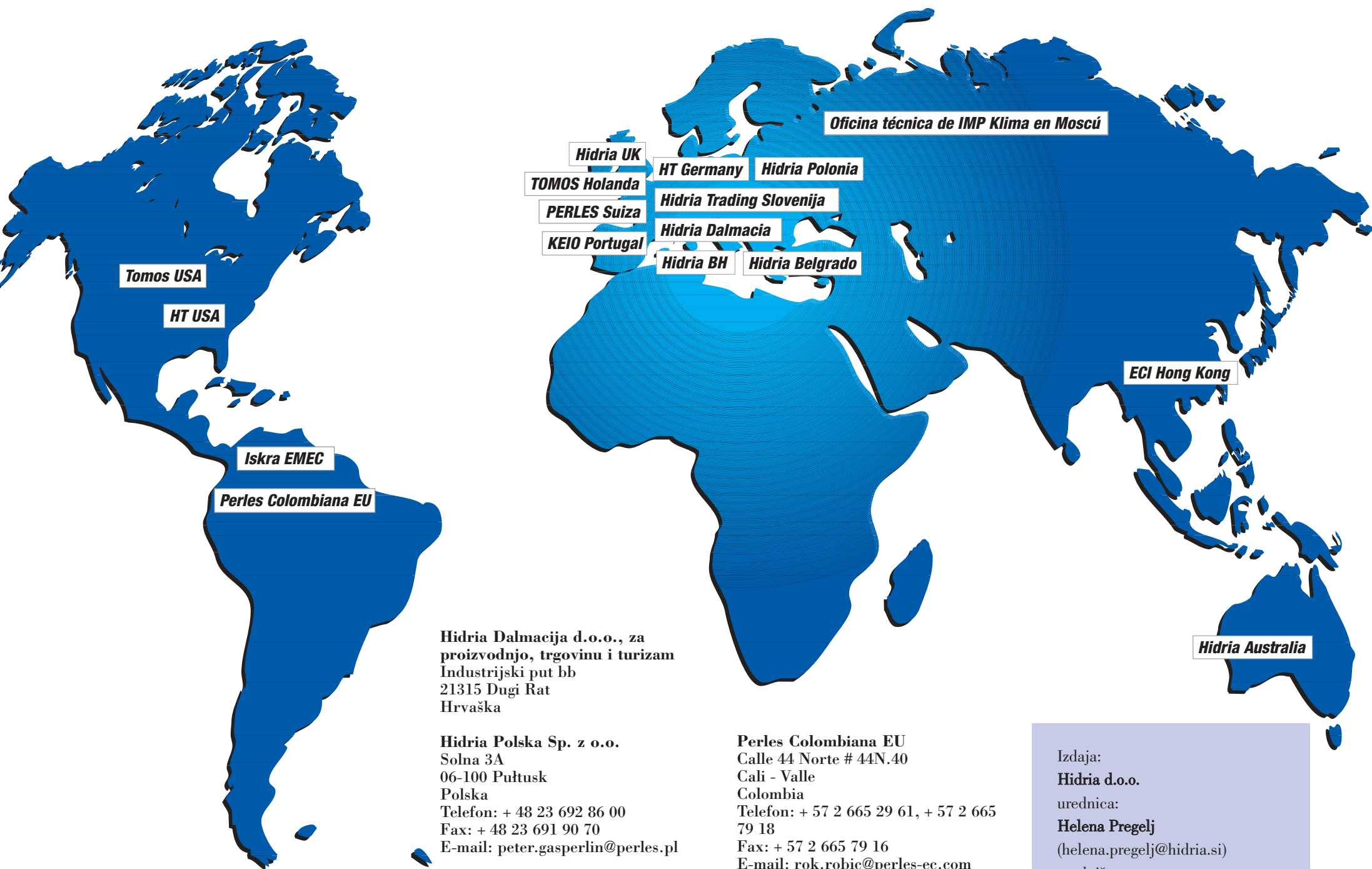
Ime in priimek: _____

Naslov: _____

Davčna številka: _____

Odgovore pošljite na naslov: **Hidria, Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija** s pripisom »Za nagradno križanko«

Hidrijine trgovske družbe in distribucijski centri



Hidria Dalmacija d.o.o., za proizvodnjo, trgovinu i turizam
Industrijski put bb
21315 Dugi Rat
Hrvaška

Hidria Polska Sp. z o.o.
Solna 3A
06-100 Pułtusk
Polska
Telefon: + 48 23 692 86 00
Fax: + 48 23 691 90 70
E-mail: peter.gasperlin@perles.pl

Hidria (UK) Ltd.
Unit 5 Marley Way
Banbury, Oxon, OX16 2RL
UK
Telefon: + 44 1295 266 999
Fax: 01295 266996
E-mail: sales@perles.co.uk

HT Elektrotechnik Handels GmbH
Düsseldorf
Liesegangstrasse 20
40211 Düsseldorf
Deutschland
Telefon: + 49 211 177 39 00
Fax: + 49 211 177 39 39
E-mail: info@hidria-trading.si

HT USA Inc.
29 Clifton Terrace
Englewood Cliffs, NJ 07632
USA
Telefon: 864 277 77 09
Fax: 864 277 77 39
E-mail: domen.bockor@tomosusa.com

Iskra EMEC
Panamericana norte, km 5
Apantado 6241 CCI, Quito
Ecuador
Telefon: + 593 2 2 48 52 13, + 593 2 2 471 105
Fax: + 593 2 2 471 107
E-mail: rok.robic@perles-ec.com

KEIO Portugal
Travessa Julio Brandao n3 Loja D
Fogueteiro, 2845-173 Amora
Portugal
Telefon: + 351 21 226 92 64
Fax: + 351 21 225 54 25
E-mail: imp-klima@vizzavi.pt

Perles Colombiana EU
Calle 44 Norte # 44N.40
Cali - Valle
Colombia
Telefon: + 57 2 665 29 61, + 57 2 665 79 18
Fax: + 57 2 665 79 16
E-mail: rok.robic@perles-ec.com

Perles Switzerland
Elektrowerkzeuge A. G.
CH - 2542 Pieterlen
Switzerland
Telefon: + 41 32 37 60 120
Fax: 0041 3237 72 084
E-mail: info@perles.ch
www: www.perles.ch

Tehnična pisarna IMP Klime v Moskvi
Giljarovskogo 8, Et. 5, Office 35
12090 Moscow
Russia
Telefon: +7 95 974 17 13
Fax: + 7 95 284 47 37
E-mail: impklima@tlms.ru

Tomos Nederland
Kweekweg 34, 81 61 PC Epe (NL)
Postbus 172, 8160 AD Epe (NL)
Nederland
Telefon: + 31 578 678 900
Fax: + 31 578 678 929
E-mail: info@tomos.nl
www: www.tomos.nl

Tomos USA, a Div. of HT USA Inc.
202 Beechtree Blvd. Beechtree
Business Park, Greenville, SC 29605
USA
Telefon: + 1 864 277 7709
Fax: 001 864 277 77 39
E-mail: tomosusa@worldnet.att.net
www: www.tomos-usa.com

Kontakti:

ECI Hong Kong, Hammax Trading Ltd.
Room 1705, Tower 1, Ching Hong
Kong City, 33 Canton Road, T.S.T.
Kowloon
Hong Kong
Telefon: + 852 2730 10 20
Fax: + 852 2730 17 67
E-mail: hamkalce@netvigator.si

Hidria Australia
2/86 Northgate Drive
Thomastown, VIC 3074
Australia
Telefon: + 61 3 94 64 2066
Fax: + 61 3 94 64 2077
E-mail: sales@hidria.com.au

Hidria Beograd
III Bulevar br. 23
11070 Novi Beograd
Srbija
Telefon: + 381 11 140 162, + 381 11 142 554
Fax: + 381 11 311 08 589
E-mail: hidria@eunet.yu

Hidria BH
Antuna Branka Šimića 2B
71000 Sarajevo
Bosna i Hercegovina
Telefon: + 387 33 71 50 90
Fax: + 387 33 61 82 75
E-mail:
dijana.kozadra@hidria-bh.com.ba

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 5. številki časopisa****Hidria so pripravili:** Katja Bajec

Felc, Andrej Drpal (Pristop

d.o.o.), Roman Filipič, Majda

Flander, Andreja Jesenko, Tanja

Kenda, Zoran Kenda, Brane

Klemenčič, Franc Koren, Leon

Košir, Rudi Kragelj, Andrejka

Kranjc, Renato Leoni, Alenka

Ličen, Lolita Mavrič, Peter

Mihelič, Ante Mimica, Boštjan

Podobnik, Barbara Rutar, Maruša

Slavec, Boris Stanič, Marko

Svetina, Alenka Škrlec, Sabina

Špehar Pajk, Janez Perčič, Tanja

Tominec, Boštjan Tušar, Egon

Venko, Stojana Veskovič Bukudur,

Tine Vadnal, Matjaž Bajc.

Foto: Urban Modic, Božo Uršič,

arhiv Hidrie in njenih družb.

oblikovanje: **Arsenal d.o.o.**tisk: **Grafika Soča**naklada: **3.000 izvodov**spletni naslov: **www.hidria.si**