



2. inovacijski forum Hidrie

**Predstavljamo inovatorje leta**

Akademija mladih managerjev

**Od upravljanja s samim seboj do vodenja sodelavcev**

Globalno

**Hidria na Kitajskem, v Rusiji in Romuniji**

Sejmi

**Uspešni na ISH v Frankfurtu**

Komuniciranje

**Prenovljene spletne strani**

Napovedujemo

**Automotive in Klima forum**

## Spoštovane sodelavke, spoštovani sodelavci Hidrie,



Vse človeško življenje, delo, mišljenje, govorjenje in prepričevanje je usmerjeno v prihodnost. Prihodnost ustvarjamo ljudje s svojimi prizadevanji in neposrednim načrtovanjem.

Pri starih Grkih je pesnik veljal za vidca, poeta, ustvarjalca. Pesnik naj bi s svojo besedno stvaritvijo videl in celo ustvarjal prihodnost, čeprav samo v zamislih. Razkrival je resnico o prihodnosti, o njej prepričeval svoje poslušalce, jih združeval v skupnem verovanju in spodbujal k skupni aktivnosti.

Množice ljudi so od nekdaj sledile idejam karizmatičnih politikov, verskih voditeljev, znanstvenikov, vizionarjev z zmogljivejšo vpogleda čez neznana obzorja skrivnostne prihodnosti. Angleški pisatelj Herbert George Wells, ki velja za očeta moderne futurologije, je že leta 1901 napisal serijo člankov, v katerih je predvidel letalski promet, avtoceste in na njih gnečo avtomobilov, avtobusov in tovornjakov, česar si tedaj skoraj nihče ni mogel predstavljati. Predvideval je tudi serijsko proizvodnjo montažnih hiš in raznovrstne gospodinjske stroje, kemične pripomočke za pranje perila in pomivanje posode, ki bodo odpravile potrebo po gospodinjskih pomočnicah. Predvidevanja so bila presenetljivo točna. Danes, ko so že uresničena, se nam zdijo samoumevna, v času, ko so nastala, pa jim je bilo kar težko verjeti.

V Hidrii se zavedamo, da smo odgovorni za prihodnost. Naše poslovanje vodijo načela visoke družbene odgovornosti. Zavedamo se, da lahko z znanjem in skupnim delom soustvarjamo jutrišnji dan. V lanskem letu je svoja vrata odprl Hidria Inštitut Klima v Godoviču, v Tolminu raste inštitut za avtomobilsko

industrijo, v Spodnji Idriji pripravljamo načrte za Hidria Inštitut za materiale in tehnologije. Prepričan sem, da bodo trije tako eminentni centri z vrhunsko izobraženimi strokovnjaki, združenimi v močno Akademijo znanja Hidrie, uspešno začrtali nadaljnjo rast in razvoj korporacije.

Odlične rešitve s področja klimatizacije, gretja in hlajenja, avtomobilske industrije in industrije električnih ročnih orodij, ki smo jih nagradili na letošnjem 2. inovacijskem forumu Hidrie, dokazujejo, da smo bili na področju inovacijske dejavnosti uspešni že v preteklosti. Vsem nagrajencem, ki jih predstavljamo v tokratni številki časopisa Hidria, izražam posebno priznanje za delo, s katerim ste dokazali, da so dobre ideje z odličnim načrtovanjem in vztrajnim delom uresničljive. Dokazali ste, da živite v skladu z načelom, ki ga najlepše povzemajo besede Simona Gregorčiča: »Dolžan ni samo, kar veleva mu stan, kar more, to mož je storiti dolžan.«

Edvard Svetlik  
Predsednik

## Na forumu o strategiji inovativnosti in poslovni odličnosti

Ne zanima me preteklost. Zanima me prihodnost, ker bom v njej preživel preostanek svojega življenja.  
Charles Kettering, 1876-1958

Če zgornjemu izreku dodamo misel o tem, kako **vsakič, ko odtrgamo list na koledarju, damo prostor novim idejam in napredku**, nam je jasno, da je bil Charles Kettering človek neizmerne vizije, predanosti novemu in ambicij. Ne preseneča torej dejstvo, da je nosilec več kot 300 patentov, od katerih nekateri kot najpomembnejšega navajajo **razvoj električnega vžiga in svečke za vžig avtomobila** v daljnem letu 1911, kar je avtomobilizem povežalo s svetom elektrike. Prvič je njegov sistem, ki je nadomestil ročno zaganjanje motorja, zaživel v Cadillacu leta 1912 in povzročil hiter porast avtomobilske industrije. Je ustanovitelj DELCO (Dayton Engineering Laboratories Company), ki se je pozneje združil z General Motors, Charles Kettering pa je postal podpredsednik za razvoj in na tem mestu ostal celih 27 let. Za našo zgodbo je Charles Kettering zanimiv zato, ker so njegovi dosežki vplivali na dve industriji, v katerih deluje tudi Hidria: avtomobilsko ter industrijo klimatizacije, gretja in hlajenja. Njegova hiša, ki jo je zgradil leta 1914, je kot prva v Ameriki imela celoten prezračevalni sistem, Charles Kettering pa je tudi **nosilec inovacij na področju koriščenja sončne energije**. Prav na to področje se podaja tudi Hidria Inštitut Klima. Zgodba vpeljave električnega vžiga v avtomobilsko industrijo je pomembna še z enega vidika. Kaže, kako zelo je **potrebno inovativnost usmeriti k potrebam kupcev in na trg**, saj le tako lahko uspemo in dosežemo ključna strateška cilja vsakega podjetja: rast in profitabilnost.

Nedavni Inovacijski forum je bil namenjen prav temu. Pokazati, da je vsako razvojno delo smiselno le, če rešuje težave kupcev ali povečuje njihovo uspešnost, saj bodo kupci le za tako inovacijo tudi plačali.

**Inovacija se torej zgodi šele na trgu in ne v razvojno-raziskovalnem oddelku ali inštitutu.** Res je, da se novo znanje ustvarja v razvojnem ali raziskovalnem laboratoriju, vendar za razvojnika pomeni uspeh že uspešno zaključena razvojna faza projekta. Ključno v poslovanju družbe pa je njegovo sodelovanje s prodajo, trženjem, saj vsak razvojni dosežek ali inovacija za podjetje pomeni izgubo sredstev, če ni potrjena z naročili kupcev. Kot je bilo že večkrat navedeno, raziskovanje in razvoj s stališča gospodarjenja predstavljata porabo denarja za pridobivanje znanja. Inoviranje, torej pozicioniranje izuma na trgu pa pomeni pretvarjanje znanja nazaj v denar. Pomembna je torej celotna inovacijska veriga, ki poleg razvoja vključuje tudi prodajo, nabavo, proizvodne kapacitete, tehnologije in vse podporne servise, saj ta področja, če so prešibka, lahko ogrozijo inovacijo na trgu.

**Cilj inovacijskega procesa je izdelek, ki ga je možno prodati ciljnemu tržišču (seveda moramo ta trg dobro poznati) po ceni, ki zagotavlja pokritje vseh stroškov in bo prinesel podjetju dovolj prihodkov in pričakovani dobiček.**

Inoviranje torej ni samo stvar razvojno raziskovalnih oddelkov, v proces inoviranja smo vključeni vsi, od vodstva, do vseh zaposlenih, na vseh področjih. Če bomo to razumeli, bomo skupaj uspešno podprli strategijo inoviranja v Hidrii in vsi po najboljših močeh pripomogli, da bo Inovacijski forum 2008 še uspešnejši od letošnjega. Zavedati se moramo, da so vse naše priložnosti omejene samo z našo domišljijo.

Kot vodilo do naslednjega Inovacijskega foruma pa naj ponovno navedem misel Charlesa Ketteringa: **»Nikoli se ne boš brcnil v palec na nogi, če boš stal pri miru. Hitreje greš, večja je verjetnost, da se boš ranil. Toda hkrati je večja tudi verjetnost, da boš kam prišel.«**

Tanja Mohorič

20. marca je v Godoviču potekal 2. inovacijski forum Hidrie, ki je bil namenjen razpravi o strateškem konceptu razvoja inovacijskega okolja v korporaciji ter predstavitvi uspešne prakse na področju inovacijskega managementa. 150 vodilnih managerjev in sodelavcev Hidriinih družb sta uvodoma nagovorila predsednik Hidrie Edvard Svetlik ter direktor za razvoj in strateške projekte Miloš Šturm, ki sta poudarila, da korporacija že več let načrtno spodbuja in nagraduje inovativno razmišljanje zaposlenih. Z investiranjem v Hidriine inštitute, tehnološke centre in inkubatorje, inovacijskim forumom ter drugimi oblikami izobraževanja, stalnim spremljanjem in nagrajevanjem inovacijske dejavnosti zaposlene motivira k ustvarjanju inovativnih izdelkov, tehnoloških rešitev in poslovnih procesov ter predlaganju in uresničevanju koristnih predlogov, ki se porajajo med samim delovnim procesom. Gost Hidriinega inovacijskega foruma Poul Toft Frederiksen, vodja razvoja v korporaciji Grundfos, je v dopoldanskem

delu srečanja spregovoril o inovativnih procesih in poslovni odličnosti, ki predstavlja vodilo poslovanja uspešnega globalnega dobavitelja črpalk in rešitev za črpalke. Direktorji treh Hidriinih inštitutov mag. Vito Bratuš, mag. Rudi Kragelj in Egon Venko, direktor razvoja v Hidrii Rotomatika Mirko Petrovčič in vodja produktnega vodenja v Hidrii Perles Peter Petrovčič so z moderatorko mag. Matejo Mešl na popoldanski okrogli mizi razpravljali o strategiji inovativnosti za prodor na globalne trge. V sklepnem delu srečanja so bila podeljena priznanja in nagrade Hidrie za najvišje dosežke na področju inovativne dejavnosti v preteklem letu. Priznanja in nagrade so prejeli avtorji treh najboljših diplomskih del ter avtorji treh najboljših koristnih predlogov. Inovatorji leta 2006 so bili letos razglašeni v treh kategorijah, in sicer kategoriji tehnološke rešitve in tehnologija proizvodnje, kategoriji poslovni procesi in organizacija poslovanja ter kategoriji izdelki in storitve.

Helena Tušar



Foruma se je udeležilo 150 vodilnih managerjev korporacije.



Mirko Petrovčič, mag. Rudi Kragelj, Peter Petrovčič, Egon Venko in mag. Vito Bratuš z moderatorko mag. Matejo Mešl.



Poul Toft Frederiksen, vodja razvoja v korporaciji Grundfos je predstavil pomen poslovne odličnosti za razvoj podjetja in pospeševanje inovativnih procesov v družbi. Njegovo glavno vodilo je: zaveza vodstva k inoviranju in doslednost v izvajanju inovacijskih procesov.



V zaključnem delu foruma so bile podeljene nagrade in priznanja inovatorjem, avtorjem najboljših koristnih predlogov in diplomskih del. Na fotografiji: prejemniki nagrade iz Hidrie AET za inovacijo v kategoriji izdelki in storitve.



Udeležence foruma je navdušil harmonikar Marko Hatlak...

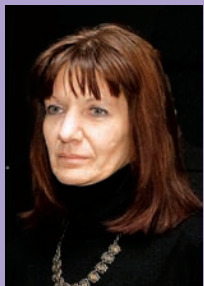


...glasbeni nastop sta z velikim zanimanjem spremljala tudi njegov brat, glavni direktor Hidrie Perles Aleksander Hatlak in Dušan Lapajne, glavni direktor Hidrie Rotomatika, družbe, ki je bila na forumu razglašena za najbolj inovativno družbo korporacije v letu 2006.

## Nagrajenci inovacijskega foruma



Miloš Šturm, direktor za razvoj in strateške projekte: »Od vseh prijavljenih inovacij je bilo nagrajenih 12 in sicer na vseh področjih inoviranja: od izdelkov, do tehnologij in poslovnih procesov. Za uspešno poslovanje in plasiranje inovativnega izdelka na trg namreč ne zadostuje samo dokončanje razvojne faze, ampak bomo uspešni le, če bomo znali najti inovativne rešitve tudi na področju tehnologij, poslovnih procesov in organizacije poslovanja. Podelili smo tudi priznanje za najbolj inovativno družbo, ki ga bomo v naslednjem letu zamenjali s prehodnim pokalom. Letos se kot najbolj inovativna izkazala Hidria Rotomatika, aktivna prav na vseh področjih inoviranja.«



Tanja Mohorič, vodja projekta: »Leto 2006 je bilo v primerjavi s predhodnim uspešnejše na vseh področjih inovacijske dejavnosti, saj smo v Hidrii zabeležili kar 483 koristnih predlogov s 546.000 EUR čiste gospodarske koristi (300.000 EUR v letu 2005). Koristni predlog je dal že vsak četrty zaposleni (v letu 2005 vsak peti), kar pomeni skoraj dva koristna predloga vsak delovni dan.



Tanja Kenda, vodja razvoja in izobraževanja kadrov v korporaciji: »V letošnjem letu smo prvič razpisali nagradni natečaj za najboljše diplomsko delo s ciljem izbrati najboljša diplomska dela, ki so jih Hidriini štipendisti in sodelavci napisali in zagovarjali v letu 2006 in najboljše obravnavajo za razvoj družbe pomembna področja ali so še posebej strateško usmerjena. Kriteriji za izbiro najboljšega diplomskega dela so bili: formalna ocena diplomskega dela, koristnost in uporabnost diplomskega dela za družbo in kreativnost oz. inovativnost. Na razpis je prispelo 12 nalog s področij strojništva, kemije, organizacijskih in informacijskih ved ter ekologije. V komisiji, ki je izbrala tri najboljša dela, so sodelovali: dr. Erik Pavlovič (Hidria Inštitut Klima), mag. Vito Bratuš (Hidria Inštitut MIT), Jernej Kusterle (Hidria AET) in Jakob Šink (Hidria Perles).«



Na letošnjem inovacijskem forumu je bilo podeljenih 15 nagrad in priznanj za inovacije, najboljše koristne predloge in najboljša diplomska dela v letu 2006. Glede na dosežena mesta v posameznih kategorijah je priznanje za najbolj inovativno družbo v korporaciji v letu 2006 prejela Hidria Rotomatika.

### Inovatorji leta 2006 - Kategorija izdelki in storitve



**1. mesto: Anton Fortunat, Julijan Makuc in Gorazd Kragelj iz družbe Hidria AET za projekt čepna svečka za sistem regeneracije filtra trdih delcev**

V razvojni fazi izdelka so poseben izziv predstavljale zahteve po visoki moči, porazdelitvi temperature po celotnem grelnem elementu, obstojnosti materialov proti temperaturnim in kemičnim obremenitvam ter možnost obvladovanja serijske proizvodnje. Projektni tim je uspel v razmeroma kratkem času razviti inovativni izdelek, ki bo omogočal regeneracijo filtra trdih delcev v izpušnem sistemu avtomobila.



**2. mesto: Bojan Lapanja, Franci Dežela, Igor Poljanšek, Igor Jurman in Mirko Petrovčič iz družb Hidria Rotomatika in Hidria Inštitut Klima za elektronsko komutiran elektromotor.**

Razvoj in uvedba tehnologije elektronsko komutiranega motorja predstavlja tehnološki preskok v programu proizvodnje elektromotorjev v družbi Hidria Rotomatika. Funkcija enakomerne pretvorbe električne energije v mehansko je iz doslej znane tehnologije indukcijskih elektromotorjev nadgrajena s funkcijo kontrolirane pretvorbe energije.



**3. mesto: dr. Erik Pavlovič in Uroš Bogataj iz Hidria Inštituta Klima za integrirani usmernik zraka v ventilatorskem konvektorju**

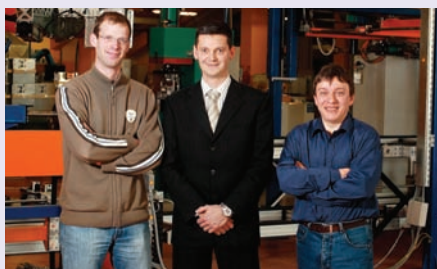
Avtorja inovacije sta razvila usmernik zraka, ki je sestavljen iz dveh usmerjevalnih lamel in ročičnega mehanizma, ki omogoča nastavljanje smeri izpihovanega zraka iz ventilatorskega konvektorja Climmy 4. Usmernik zraka je oblikovan modularno, integriran v izpihovano rešetko in oblikovan skladno z njeno zunanjo podobo.

### Inovatorji leta 2006 - Kategorija tehnološke rešitve in tehnologija proizvodnje



**1. mesto: Julijan Makuc, Robert Morenčič in Marjan Perdih iz družbe Hidria AET za sistem montaže grelca čepnih svečk**

Sprememba oblike sestavnih delov grelca čepne svečke, ki je nastala po zamisli avtorjev inovacije, je omogočila avtomatizacijo procesa montaže ter istočasno izboljšala karakteristike grelca.



**2. mesto: Andrej Poljanec, Igor Rupnik in Marko Ogrič iz skupine Hidria IMP Klima za robotsko celico za hladno spajanje kotnih požarnih loput**

Avtorji inovacije so poleg avtomatiziranega spajanja kotnih požarnih loput uvedli tudi zamenjavo samih spojev. Točkovne spoje so zamenjali s hladnimi, kar poleg večje kakovosti in lepšega izgleda pomeni tudi prihranek energije pri spajanju. Inovativno so rešili prepoznavanje velikosti izdelka, manipulacijo ter same detajle spajanja.



**3. mesto: Marko Tušar, Edi Tratnik, Ivan Špacapan in Rihard Čibej iz družbe Hidria Rotomatika za projekt Nosilec razvoda goriv**

Avtorji inovacije so razvili in izpeljali tehnološko rešitev, s katero so reducirali število orodij za izdelavo komponente nosilca razvoda goriv. V progresivno orodje za fino štancanje se je poleg operacije štancanja in kalibracije implementirala še dodatna stopnja, ki omogoča krivljenje. Z inovacijo so avtorji nedvomno prispevali k dvigu konkurenčnosti družbe, v kateri so zaposleni.

## Inovatorji leta 2006 - Kategorija poslovni procesi in organizacija poslovanja



**1. mesto: Nadja Lapajne, Iztok Seljak, Tanja Mohorič in Boštjan Tušar iz Hidrie za projekt Hidria SARA**

Hidria SARA je unikaten sistem zajemanja podatkov o prodajnih projektih Hidrie, ki omogoča sprejemanje strateških odločitev na podlagi načrtovane prodaje z upoštevanjem ciljnega EBITDA. Aplikacija omogoča enostaven pregled podatkov, standardne in posebne izpise, avtomatsko obveščanje uporabnikov ter elektronsko potrjevanje investicijskih zahtevkov. Zaradi izredne fleksibilnosti so nadgradnje enostavne in hitro izvedljive, uporabnikom prijazna aplikacija omogoča tudi sprotno učenje in dopolnjevanje.



**2. mesto: Maruša Slavec in Brigita Fojkar Gašperlin za projekt Narava ustvarjanja - ptičje hišice**

Avtorici inovacije sta zasnovali in izpeljali kreativni natečaj kot komunikacijsko orodje za trženje hobi električnega ročnega orodja. Kratka statistika uspešnega projekta: 378 ptičjih hišic, 10 ur postavljanja razstave, 4 ure dela žirije, 16 ur urejanja baze tekmovalcev, 2 dneva pakiranja in razpošiljanja nagrad, preko 10 reportaž v slovenskih medijih in 50% večja prodaja.



**3. mesto: dr. Primož Bajec, Iztok Seljak, Tanja Mohorič, Gverino Ratoša, Peter Uršič in Aleš Bizjak iz družb Hidria in Hidria AET za brošuro BMW**

V tesnem sodelovanju s korporacijo BMW, ki ji je bil predstavljen inovativen predlog, je tim rešil vprašanje kupca o možnostih prodaje novega izdelka končnemu kupcu. Namesto tržnega pristopa »business to business« je predstavil projekt s kreativno trženjsko rešitvijo za prodajo končnega izdelka.

## Avtorji najboljših diplomskih del



**1. mesto: Robert Vončina za diplomsko delo z naslovom Razvoj informacijskega sistema za vodenje laboratorijskih meritev**

Razvoj je zasnovan na modelu prototipnega načina izgradnje informacijskega sistema v družbi Hidria Rotomatika. Delo, ki ga odlikuje kompleksnost, je prikazano projektno, s čimer po ocenah komisije popolnoma sledi sodobnim trendom vodenja aktivnosti v večjih sistemih.

## Avtorji najboljših koristnih predlogov



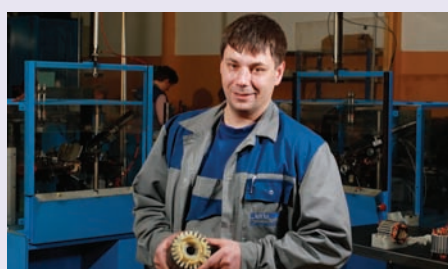
**1. mesto: Dušan Razdrh iz družbe Hidria Perles za izboljšavo tehnologije izdelave rotorja AP 11 in 90/100**

Avtor je s predlogom izboljšal tehnologijo, tako da odslej niso več potrebne operacije brušenja, pač pa vse nastavke stružijo na končne mere. Predlagatelj je izbral dovolj togo ustrezno CNC stružnico, spremenjeno rezilno orodje ter primerne obdelovalne parametre. Gospodarska korist predloga znaša 27.000 EUR.



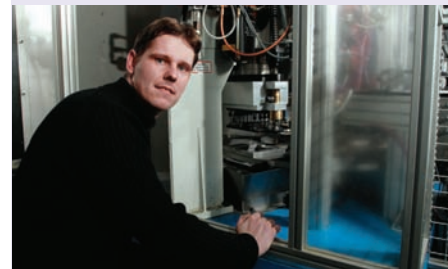
**2. mesto: Vinko Bogataj iz družbe IMP Klimat za dograditev stroja za navijanje ohišij**

Avtor predloga je zamuden postopek montaže ventilatorjev zamenjal s postopkom, ki omogoča vpenjanje stranic z vgrajenim lijakom in ležajnimi kraki, s čimer je omogočeno navijanje ohišij preko rotorja z gredjo. Izračunana gospodarska korist predloga je 18.500 EUR.



**3. mesto: Dejan Mohorič iz družbe Hidria Rotomatika za predelavo navijalnega centra**

Navijanje satorjev, ki je prej potekalo ročno, po uvedbi njegovega predloga poteka strojno, s čimer so se zmanjšali število napak, izmet in poraba materiala. Bistveni prihranek je tudi v produktivnosti, saj je čas izdelave satorja odslej krajši. Ocenjena gospodarska korist predloga je 17.000 EUR.



**2. mesto: Igor Mlakar za diplomsko delo z naslovom Konstruiranje vrtnega centra**

Diplomsko delo predstavlja konstruiranje vrtnega centra za obdelavo aluminijaste plošče, ki je bil konstruiran, izdelan in sestavljen v Tehnološkem centru družbe Hidria Rotomatika. S pomočjo svojih sodelavcev in tehnologij je avtor diplomskega dela pridobil veliko novega znanja in uspešno dosegel svoj glavni cilj: izdelavo cenovno ugodnega stroja z veliko točnostjo obdelave.



**3. mesto: Lovro Gorjan za diplomsko delo z naslovom Priprava suspenzij za izdelavo korundnih izdelkov z brizganjem**

Delo, ki je nastalo v družbi Hidria AET, obravnava možnost priprave parafinskih suspenzij z direktnim vmešavanjem komercialnih glin v staljen parafin, brez predhodnega mletja v vodi ter sušenja v razpršilnem sušilniku.

# Hidria

## 2. INOVACIJSKI FORUM

## Ne iščemo popolnih, pač pa uspešne in motivirane

Odlični izdelki, storitve in njihova dodana vrednost so v največji večji meri rezultat znanj, sposobnosti, motiviranosti in talentov zaposlenih. Prav »talent management« iz leta v leto pridobiva na svojem pomenu in prioritetah uspešnih družb in korporacij. Temu trendu sledi tudi Hidria. Razvojno-izobraževalni projekt Akademija mladih managerjev Hidrie nima namena iskati popolnih

posameznikov, pač pa smo si za cilj zadali prepoznati uspešne, motivirane sodelavce in jim pomagati odkrivati, razvijati in izraziti njihove različne talente. Na ta način želimo prispevati k še uspešnejši in hitrejši rasti ter konkurenčnosti Hidrie, obenem pa posameznikom omogočiti, da pri delu in novih poslovnih ter tehničnih izzivih izrazijo svojo kreativnost, inovativnost, enkratnost.

V marcu smo zaključili tretji od skupno sedmih modulov Akademije mladih managerjev. Pred nami so še štiri srečanja in mnogo zanimivih vsebin, ki jih bodo udeleženci spoznavali skozi predavanja in praktično delo. Ankete, ki smo jih doslej opravili z udeleženci, so pokazale, da si želijo poleg pridobivanja novih znanj in veščin za bolj učinkovito in uspešno delo, vodenje sodelavcev ter možnosti

kariernega napredovanja v prihodnosti tudi in predvsem osebnostno rasti. Priložnost, ki jo ponuja projekt, bodo udeleženci izkoristili različno, vsekakor pa že razmišljamo o oblikovanju nove skupine, s čimer bosta dani možnost in priložnost tudi ostalim skritim ali manj skritim potencialom v Hidriinih družbah, da se nam pridružijo.

Tanja Kenda

Drugi in tretji modul Akademije mladih managerjev Hidrie sta bila namenjena predstavitvi dveh največjih divizij v korporaciji: Hidria Automotive in Hidria Klima. Udeleženci so spoznali področje kontrolinga v korporaciji, se posvetili upravljanju s samim seboj, vodenju sodelavcev ter ozaveščanju potencialov, vizij in priložnosti. V okviru programa akademije so si mladi managerji ogledali tudi Hidria Inštitut Klima v Godoviču ter družbo Hidria Rotomatika v Spodnji Idriji.



### Hidria Automotive

Iztok Seljak, podpredsednik Hidrie, industrijska prodaja in marketing, Hidria Automotive

Udeleženci Akademije so se uvodoma seznanili z vsemi ključnimi značilnostmi in dimenzijami globalne avtomobilске industrije in tako dodobra spoznali ključne trende, še posebej povezane z aktualnimi energetskimi in ekološkimi vprašanji s poudarkom na priložnostih za Hidria Automotive. V skladu s svojo vizijo in strategijo osredotočanja na dele in sisteme za motorje in sisteme okrog motorja ter na sistem

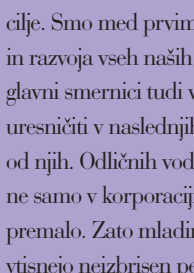
upravljanja vozila Hidria Automotive raste iz svoje izhodiščne prodaje 15 milijonov evrov pred tremi leti preko lanskih doseženih 32 milijonov evrov in letošnjih načrtovanih 42 milijonov evrovprodaje proti jasno zastavljenemu cilju preboja prodaje 100 milijonov evrov v letu 2010. Udeleženci Akademije so s svojim aktivnim pogledom na prihodnost Hidrie Automotive ter številnimi konkretnimi kreativnimi razmišljanji in predlogi med drugim dokazali, da razumejo velikost izziva in priložnosti, da bodo dostojni nosilci vodilnih mest Hidrie Automotive, da bodo skupaj s številnimi sodelavci znali uresničiti jasno zastavljene cilje in jih tudi preseči. Relevantni konkretni predlogi bodo ustrezno predstavljeni tudi na letošnjem Hidria Automotive forumu.



### Divizija Hidria Klima

Ivan Rupnik, glavni direktor Hidrie IMP Klima

Divizija Hidria Klima je v Evropi pri investitorjih, kupcih in projektantih vse bolj cenjen in spoštovan ponudnik kvalitetne, zanesljive in energetske varčne opreme za klimatizacijo, greje in hlajenje zgradb. Naša uspešnost temelji na odličnih sodelavcih in sodelavcih, ki s svojim strokovnim delom, bogatim znanjem, inovativnostjo, veliko pripadnostjo in spoštovanjem kulturnih vrednot narodov, kjer nastopamo, dosegajo visoko zastavljene cilje. Smo med prvimi petimi največjimi proizvajalci v Evropi z visoko zastavljenimi ambicijami rasti in razvoja vseh naših programov. Internacionalizacija proizvodnje in globalno delovanje bosta naši glavni smernici tudi v prihodnje. Pred nami je veliko nalog in zahtevnih projektov, ki jih moramo uresničiti v naslednjih letih, zato imajo naši mladi potenciali izredno priložnost, da izberejo mnoge od njih. Odličnih vodij, ki znajo graditi učinkovite time in vzbujajo pozornost s svojimi rezultati, ne samo v korporaciji Hidria, temveč tudi v mednarodnem poslovnem okolju, imamo še vedno premalo. Zato mladim želim, da izkoristijo ponujeno in s svojim delom, znanjem in marljivostjo visnejo neizbrisen pečat na naši poti novim uspehom naproti.



### Kontroling v korporaciji

Nadja Lapajne, vodja kontrolinga v korporaciji

Kontroling mora poslovodstvu z vso odgovornostjo pripraviti jasno in zgoščeno tiste informacije, ki jih potrebuje za sprejemanje poslovnih odločitev, s katerimi bodo uresničeni strateški cilji podjetja. Nadzorno funkcijo kontrolinga moramo razumeti kot proces, preko katerega spoznavamo odstopanja od zastavljenih ciljev ter proučujemo razloge zanje, tako da lahko na osnovi teh spoznanj predlagamo ustrezne ukrepe.



### Ozaveščanje potencialov, vizij in priložnosti

Manica Žmauc Jug in Sandi Jug, Novodobno poslovno svetovanje in izobraževanje

V vsakdanjem življenjskem osebnem in profesionalnem ritmu si velja vzeti čas tudi za stik in pogovor s seboj. Znova premisliti vizije, ki nas vodijo skozi življenje in delo. Se ozreti po svojih izkušnjah in prihodnjih izzivih. Zato, da v



množici opravkov in ljudi ne izgubimo sami sebe. Zato, da se spomnimo svojih potencialov in prepoznamo priložnosti za njihov razvoj. Zato, ker uspešno novodobno podjetje ustvarjajo ljudje, ki vedo kaj zmorejo in hočejo ter znajo živeti drug z drugim. Z mladimi managerji Hidrie je napredovanje k osebnemu, profesionalnemu in poslovnemu uresničevanju prijeten izziv.



### Vodenje sodelavcev

Dušan Lapajne, glavni direktor družbe Hidria Rotomatika

Pri vodenju sodelavcev je ključno, da jim zaupaš in jih spoštuješ. Na osnovi spoštovanja teh dveh vrednot je možno zgraditi pravo delovno vzdušje, v katerem lahko pride do izraza timsko delo. Sodelavcem je potrebno ponuditi prave izzive in priložnosti, možnost samostojnega odločanja in seveda zahtevati ustrezno odgovornost.



### Upravljanje s samim seboj

Mojca Stomilovič, VTC

Za vodjo že nekaj časa velja, da ni pomembno le, kaj zna, temveč predvsem – kdo je. Zato je upravljanje s samim seboj danes ključna sposobnost uspešnega vodje. Z njo so povezane večšine upravljanja s časom in delegiranja, samomotivacija in sposobnost motiviranja drugih, komunikacija, upravljanje s konflikti in odločanje. Upravljanje s samim seboj je temelj uspešnega in učinkovitega upravljanja z drugimi. Za rezultate je potrebna akcija, za akcijo pa sta potrebni energija in motivacija. Učinkovito upravljanje s samim seboj je sposobnost, ki nam omogoča dostopati do energije, s tem pa do potrebne motivacije za tisto, kar v življenju želimo. Ali z besedami Charlesa Nobla: "Imeti morate daljnosežno vizijo, ki vas bo ščitila pred tem, da bi vas ovirali majhni neuspehi."

Če imamo privlačno vizijo, za katero se nam zdi vredno truditi, bomo z njo osmislili tudi vsakodnevna opravila, ki nas vodijo k viziji. Vizija in vrednote, ki iz nje izhajajo, so torej najboljši kriterij, merilo tega, kaj je v našem življenju pomembno in kaj ne.



### Komunikacija in vodenje

Marjana Laibacher Rogelj in Matej Černelc, VTC

V tretjem delu izobraževanja so se mladi managerji preizkusili v simuliranih situacijah vodenja. Pripravili smo scenarij za štiri situacije, ki so jim vodje pogosto izpostavljeni:

- posredovanje vizije,
- uvajanje sprememb,
- razvoj sodelavcev in
- posredovanje negativnega feedbacka.



Z zadanimi nalogami so se mladi managerji spopadli angažirano in pogumno. Začetna trema je hitro popustila, sledilo pa je spoznanje o težavnosti vloge vodje in veliki prilagodljivosti, ki je potrebna za obvladovanje tako raznolike dejavnosti kot je vodenje. Vse igre vlog so potekale pred budnimi očmi vseh udeležencev in trenerjev. Tako so mladi vodje poleg bogate notranje izkušnje odnesli s seboj tudi povratno informacijo, ki so jim jo posredovali opazovalci. In pot razvoja se nadaljuje...



Nekaj mladih sodelavcev, ki so vključeni v Akademijo mladih managerjev Hidrie, smo tudi za tokratno številko časopisa Hidria povprašali, kakšno je njihovo mnenje o izobraževalnem programu.

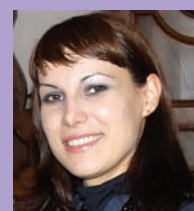
**Nataša Dolinar, Hidria Perles:** »Spoznavanje, kaj si pravzaprav v prihodnosti želimo, k čemu težimo in kaj nas motivira, je tesno povezano z definiranjem naše lastne vizije, ki smo si jo zastavili in ji bomo kot bodoči vodje sledili. Učinkovito upravljanje s samim seboj je tako bistvena točka, ki bo ključna za naš nadaljnji razvoj in uspeh ter seveda predispozicija za ozaveščanje fizičnih in čustvenih potencialov, vizij ter priložnosti, ki se nam ponujajo. Vsebine s tovrstnega področja sem spoznala z nekoliko drugačnega vidika kot sicer, saj smo v novodobnem stilu pokukali v lastno fizično samopodobo, globlje spoznali čustvene vplive na posameznika, kontroliranje razpoloženja ter navsezadnje razvijanje svoje vizije na vseh področjih našega življenja, tako zasebnega kot profesionalnega.«



**Matjaž Kanduč, Hidria Rotomatika:** »Akademijo mladih managerjev razumem kot nadvse posrečeno kombinacijo nujno potrebnih znanj, veščin, praks, vedenj, nasvetov in informacij, ki so vsakemu managerju nujno potrebne za uspešno soustvarjanje poslovnih rezultatov. Pomeni investicijo v mladost, znanje, prihodnost... Meni osebno pomeni prijetno izobraževalno osvežitev, samorefleksijo in osebno oceno dosedanje poslovne poti ter druženje z nekoliko mlajšimi in z izvirnimi idejami navdahnjenimi kolegi...«



**Andreja Kuster, Tomos:** »Akademija ponuja veliko znanja, ki je v prvi vrsti uporabno. Tretje srečanje na temo vodenja sodelavcev je bilo prav posebno doživetje. Intenzivno delo in vaje, ki smo jih izvajali na področju vodenja, so pripomogli k temu, da še bolj razumem, kaj pomeni vodenje in predvsem, kar je najpomembnejše, kako lahko pridobljeno znanje implementiram v svoje delo, da bi bila lahko kar najbolj učinkovita. Pomembno se mi zdi tudi to, da Akademija skrbi za splošno razgledanost njenih udeležencev tako, da obravnava strokovna področja same korporacije, tokrat sem dobila podrobnejši vpogled v službo kontrolinga korporacije, kakor tudi vpogled v način vodenja s strani glavnega direktorja družbe Hidria Rotomatika. Zaključim lahko, da je Akademija res zastavila visok nivo izobraževanja mladih kadrov iz celotne korporacije in je pri tem zares uspešna.«



**Andrej Tominec, Hidria Rotomatika:** »Glede na dejstvo, da je večji del izobraževanja namenjen graditvi posameznika, njegovih vrednot, vizije in motivacije, je moje mnenje, da je le od njega samega odvisno, kaj odnese z izobraževanj. V mojem primeru je izkušnja zelo pozitivna. Veliko vlogo odigrata moderatorji delavnic. Vseskozi nas vodijo v smeri razmišljanja o sebi in svojih vizijah ter načinu, kako te vizije v čim večji meri vključiti v vizijo podjetja. Skupen cilj vseh nas še vedno ostaja: postati boljši in uspešnejši!«



**Boštjan Tušar, Hidria:** »Akademija mladih managerjev Hidrie združuje pridobivanje praktičnih in teoretičnih znanj s področja vodenja ter zelo pomembno navezovanje tesnejših vezi med bodočimi potencialnimi vodstvenimi sodelavci. Povabilo v Akademijo pomeni izkaz zaupanja vodstva, pomeni priložnost samokritike udeleženca in hkrati večja odgovornost posameznika do svojega delovanja v družbi.«



**Barbara Žgavec Habe, Hidria IMP Klima:** »Akademija mi pomaga skozi organizirane delavnice spoznavati samo sebe, tako da bom lahko svoje potenciale koristno uporabila pri svojem vsakdanjem delu in v novih izzivih, ki so pred mano.«



## Družba GIF je slavila 30 let delovanja

Družba GIF (Gesellschaft für Ingenieur Projekte Freiburg, mbH) iz Freiburga v Nemčiji, ki že poldrugo leto deluje pod okriljem Hidrie, je ob koncu lanskega leta z jubilejno slovesnostjo obeležila 30 let uspešnega poslovanja.

Družba, ki se osredotoča na inženiring in projektivo, z aktivnimi stropovi opremlja velike kuhinje v hotelih, restavracijah, bolnišnicah, univerzah in drugih objektih, je v zadnjem letu dosegla 17 % rast prodaje. Vključitev v korporacijo Hidria družbi GIF prinaša številne nove poslovne priložnosti na mednarodnih tržiščih ter možnost intenzivnega razvojnega dela v laboratorijih Hidria Inštituta Klima v Godoviču.

### Začetki

Družba GIF je že od začetka poslovanja, leta 1976, usmerjena



Jubilejna slovesnost ob 30-letnici poslovanja.

**Dejavnost:** razvoj, načrtovanje, projektiranje in inženiring, proizvodnja in montaža aktivnih prezračevalnih sistemov za velike kuhinje in prehransko industrijo.

**Izdelki:** aktivni odvodni in dovodni stropovi, filtricni elektrostatični zračni filtri, UV-clean naprave, visoko-učinkoviti lovilci maščob, kombinirani zvočno-izolacijski dovodni stropovi.

**Novosti 2006:** odsesovalne šobe, ogrevalni moduli za prezračevalne stropove.

**Podružnice (poslovne enote) v Nemčiji:** podružnica »Mitte«, Alzenau in podružnica »Nord«, Lünen

**Povezane družbe v tujini:** GIF Middle East (Bližnji Vzhod), GIF CZ s.r.o. (Češka).

**Reference:** de Luxe Hotel Colombi v Freiburgu, Brenner's Park Hotel v Baden-Badnu, parlamentarna kuhinja v Westminsterški palači, kuhinja v Buckinghamski palači v Londonu, kuhinja v Evropskem parlamentu v



Bruslju, World Trade center v Dubaju ter TGI Group v Koreji.

V letu 2006 je družba GIF opremila univerzo Haagen ter kliniko Gütersloh, v letu 2007 pa bo velik izziv predstavljalo prejeto naročilo za Landesmesse Stuttgart v višini 600.000 EUR za opremo vseh kuhinj na tem sejmišču z aktivnimi stropovi GIF. Landesmesse je trenutno največje gradbišče v Evropi, na katerem istočasno dela 1.700 ljudi, vrata prvega sejma pa naj bi razstavišče odprlo že septembra 2007.

v specializiran segment industrije klimatizacije, gretja in hlajenja: ustvarjanje sodobnih patentiranih rešitev za prezračevanje velikih kuhinjskih sistemov. Ob začetku poslovanja so na tržišče lansirali alternativne možnosti prezračevanja, ki so se od konkurenčnih izdelkov razlikovali predvsem po večji inovativnosti in funkcionalnosti.

Aktivni kuhinjski stropovi so že v prvih letih poslovanja prepričali številne nemške kupce, zato je družba GIF v 80. letih razširila proizvodnjo in zgradila nove poslovne prostore. V 90. letih je prodaja prezračevalnih sistemov presešla nemške meje in se razširila v Belgijo, Češko, Italijo, Veliko Britanijo, Savdsko Arabijo, Kuvajt in Izrael. Danes družba GIF na domačem tržišču dosega kar 30% tržni delež in tako na svojem področju predstavlja vodilno nemško podjetje.



Družba GIF deluje v Freiburgu na jugozahodu Nemčije.

Blagovna znamka GIF je uveljavljena v Evropi, na Bližnjem in Srednjem Vzhodu ter v Avstraliji. V 31. leto poslovanja vstopa z 31 izkušenimi strokovnjaki, ki svojim poslovnim partnerjem zagotavljajo prvovrstne izdelke in odličen servis.

Majda Flander

## 30 let proizvodnje v Godoviču in 15 let poslovanja družbe Hidria IMP Klima

Pred tridesetimi leti, decembra 1977, je bil v Godoviču zgrajen prvi proizvodni obrat tovarne IMP TIO Idrija, kar je bilo za tiste čase velika pridobitev, saj so bile možne dodatne proizvodne



Obrat tovarne IMP TIO Idrija v Godoviču je svoja vrata odprl leta 1977.

površine za naraščajočo prodajo prezračevalnih elementov, zaposlili pa so tudi veliko presežnih delavcev iz Rudnika živega srebra, ki je začel zmanjševati proizvodnjo.

Pred petnajstimi leti, leta 1992, pa je bila pod vodstvom Ivana Rupnika ustanovljena samostojna družba IMP Klima, ki je začela opravljati vse poslovne funkcije (od razvoja, konstrukcije, prodaje itd.). Izoblikovana je bila vizija in strategija nadaljnjega razvoja družbe. Za celotno obdobje od ustanovitve samostojne družbe do današnjega dne so značilni visoka in stalna rast, velika vlaganja v tehnologijo, zgradbe, razvoj novih izdelkov, trge in kadre. V letih od



Hidria IMP Klima danes. Uspešno prihodnost celotne divizije Hidria Klima v neposredni bližini družbe zagotavlja lani odprt sodoben inštitut.

1992 do 2006 je realizacija porasla za osemkrat, število zaposlenih na godoviški

lokaciji pa za dvakrat.

Majda Flander



## Hidria bo širila program lamel v Kranju

Hidria, ki se s programom lamel in rotorjev po tržnem deležu uvršča med štiri največje proizvajalce v Evropi, bo po lanskoletni širitvi proizvodnje na Jesenicah širila proizvodnjo omenjenega programa še v Kranju. Za potrebe širitve bo odkupila del proizvodnih kapacitet družbe Iskraemeco, prevzela bo tudi skoraj 100 zaposlenih. Poleg dela proizvodnje bo Hidria od družbe Iskraemeco odkupila tudi zaloge, povezane s proizvodnjo lamel. Proizvodnja lamel



Hidria je prevzela del družbe Iskraemeco.



Vodstvo Hidrie Rotomatika in Iskraemeca ob srečanju z zaposlenimi.

v Kranju bo delovala pod okriljem družbe Hidria Rotomatika, ki ima že danes svoje lokacije v matični Spodnji Idriji, na Jesenicah, v Kopru in Sarajevu.

Hidria bo po prevzemu proizvodnje v Kranju takoj začela s proizvodnjo lamel, večinoma za kupce s področja avtomobilske industrije. Ker program lamel predstavlja perspektiven in hitro rastoč program, na vseh svojih lokacijah načrtuje tudi nadaljnje širitve.

Helena Tušar

## Nov zagon ekip v družbi IMP Klimat

V družbi IMP Klimat, ki deluje v skupini Hidria IMP Klima, je po reorganizaciji v začetku letošnjega leta dejavnost razdeljena na dve poslovni enoti: PE Klimatske naprave, hladilna tehnika in avtomatika ter PE Prenosniki toplote. Direktorja poslovnih



Vodstveni tim poslovne enote Klimatske naprave

enot sta Marjan Hribljan (direktor PE Klimatske naprave) in Ivan Habič (direktor PE Prenosniki toplote). Družbo po novem vodi direktor Miloš Šturm.

### Klimatske naprave, hladilna tehnika in avtomatika

V skladu s strategijo bo IMP Klimat v naslednjih petih letih ohranil in utrdil vodilni tržni položaj v Sloveniji, postal vodilni proizvajalec klimatskih naprav v JV Evropi in eden izmed treh najmočnejših proizvajalcev

v Rusiji. Načrte bodo dosegli z izdelavo in trženjem kakovostnih, človeku in okolju prijaznih klimatskih naprav.

IMP Klimat izdeluje izredno široko paleto klimatskih naprav, zmogljivosti od 1.000 m<sup>3</sup>/h do 100.000 m<sup>3</sup>/h. V družbi zaključujejo postopek certificiranja klimatske naprave s plinskim grelnikom, ki bo zelo aktualna za strateški ruski trg, kjer je plin relativno cenovno ugoden vir energije. IMP Klimat je tudi v postopku pridobitve Eurovent certifikata za svoje klimatske naprave. V IMP Klimatu sledijo smernicam razvoja v panogi in razvijajo sisteme s visokimi izkoristki rekuperacije. Prav tako sledijo trendom popolne informatizacije sistemov, brezžični komunikaciji ipd., kjer uspešno sodelujejo s Hidrio Inženiring. Čim več sistemov želijo namreč opremiti z avtomatikami že v proizvodnji in tam tudi preizkusiti delovanje, kar za kupce predstavlja veliko prednost.

### Toplotni prenosniki

V preteklem letu je IMP Klimat veliko investiral v proizvodne linije programa toplotnih prenosnikov. Možnost proizvodnje različnih geometrij prenosnikov po novem omogoča dodatno prilagodljivost v segmentu



V IMP Klimatu načrtujejo, da bodo v naslednjih petih letih na področju prodaje klimatskih naprav zabeležili 15% letno rast.

projektnih prenosnikov. V družbi so si zastavili cilj, da v petih letih postanejo ključni proizvajalec projektnih prenosnikov v jugovzhodni Evropi. V tekočem letu bodo dali velik poudarek razvoju in implementaciji izbornega programa. Velika pridobitev je tudi laboratorij za merjenje toplotnih prenosnikov, ki je ena najsodobnejših merilnih prog v skupini. Glavni trg za prenosnike (preko 80 %) predstavljata Nemčija in Avstrija. Med imenitnimi referencami IMP Klimata so: BMW München, Leipzig, Renault, VW, Audi Győr, Ferrari Maranello, letališče München, sejmišče Köln, Fu Cheng Garden. Program obnovljivi viri energije, ki trenutno zajema sončne kolektorje, bodo razširili na druga področja obnovljivih virov energije. Kot novost ponujajo celoten sistem za



Vodilni sodelavci poslovne enote Toplotni prenosniki



Laboratorij za toplotne prenosnike

pripravo tople sanitarne vode. Sončne kolektorje IMP Klimata odlikujejo skladna oblika, visok učinek in dolga življenjska doba. Uvrščajo se v zgornji kakovostni razred evropskih ploščatih kolektorjev.

Marjan Hribljan, Ivan Habič

## Rotos pripojen Hidrii IMP Klima

V začetku letošnjega leta se je družba Rotos iz Idrije pripojila družbi Hidria IMP Klima, program posebnih izdelkov in storitev, ki je bil prej ločen na godoviško in idrijsko lokacijo, pa se je združil in poenotil, postavili so tudi močno kadrovske ekipo, ki bo skrbela za rast in razvoj programa.

Sodelavci omenjenega programa so eni redkih slovenskih specialistov za obdelavo nerjavne pločevine in izdelavo raznih izdelkov iz tega materiala. Večino realizacije ustvarijo na tujih trgih, predvsem v Nemčiji, Italiji in Avstriji. Proizvodni program obsega: ohišja in sestave za sušilnike zraka, komponente strojev za obdelavo plastike in strojev za prehransko industrijo, razna ohišja kompresorjev, motorjev in peči.



Nekdaj Rotos, danes del družbe Hidria IMP Klima

Program vodita Boštjan Podobnik, ki je odgovoren za poslovni razvoj programa, prodajo, logistične operacije in kadre, ter Marko Erjavec, ki je odgovoren za raziskave in razvoj, aplikativni razvoj in konstrukcijo, tehnologijo in proizvodnjo.

Boštjan Podobnik

## Dolgoročna pogodba z Bitzerjem

Konec marca sta predsednik Hidrie Edvard Svetlik in glavni direktor Hidrie Rotomatika Dušan Lapajne s korporacijo Bitzer podpisala štiriletno pogodbo o sodelovanju. Pogodba določa letno proizvodnjo okoli 70.000 motorjev za velike polhermetične kompresorje v skupni vrednosti 30 milijonov evrov. Omenjena pogodba pomeni trden temelj za uresničitev cilja Hidrie – postati največji evropski proizvajalec motorjev za velike polhermetične kompresorje v Evropi. V ta namen je Hidria Rotomatika kupila moderno avtomatsko linijo za proizvodnjo 190 mm in 223 mm motorjev, ki naj bi pričela z delovanjem septembra 2007.

Matjaž Kanduč



## Hidria po svetu



Izrazito izvozno usmerjena korporacija Hidria združuje preko 2.800 zaposlenih v 33 družbah v matični Sloveniji in na vseh tržiščih po svetu, ki so ključnega pomena za nadaljnjo rast na področju

avtomobilske industrije, industrije klimatizacije, gretja in hlajenja ter industrije električnih ročnih orodij. Poleg proizvodnih lokacij v Sloveniji imamo proizvodne družbe na Nizozemskem,

v Ekvadorju ter Bosni in Hercegovini, pripravljamo se na izgradnjo industrijsko-tehnološkega parka v Rusiji. Z znanjem in inovativnimi rešitvami smo si utrlj pot med razvojne dobavitelje sistemov in podsistemov za avtomobilske motorje ter volanske sisteme največjih evropskih proizvajalcev avtomobilov. Smo sistemski ponudnik celovitih rešitev za klimatizacijo, gretje in hlajenje vseh vrst velikih zgradb – od hotelov, bolnišnic, javnih prostorov, gledališč, koncertnih dvoran, bazenov, industrijskih objektov v farmaciji, elektronski industriji, nuklearni tehniki, do operacijskih dvoran, telekomunikacijskih objektov, itd. z eminentnimi referencami v Evropi, na Bližnjem in Daljnem vzhodu, v Kanadi in Avstraliji. Razvijamo, proizvajamo

in tržišmo tudi visokotehnološke komponente, namenjene vgradnji v sisteme za klimatizacijo, gretje in hlajenje. Naša električna ročna orodja so priznana in uveljavljena v 50 državah sveta.

### Hidria med vodilnimi

Hidria se uvršča med pet vodilnih svetovnih proizvajalcev lamel za elektromotorje, med štiri največje svetovne proizvajalce čepnih svečk za dizelske motorje ter med prve štiri evropske proizvajalce sistemskih rešitev za klimatizacijo, gretje in hlajenje velikih zgradb. Smo drugi največji evropski proizvajalec elektromotorjev za polhermetične kompresorje.

Helena Tušar

## Pisarna Hidrie v Šanghaju



Poslovna stavba, v kateri deluje Hidria v Šanghaju.

Septembra lani je bila ustanovljena pisarna Hidrie v Šanghaju. Hidria Šanghaj se ukvarja tako s prodajo



Vodja Hidriine pisarne na Kitajskem Xiaoyuan Zhao z glavnim direktorjem Hidrie Rotomatika Dušanom Lapajnetom.

Hidriinih programov za avtomobilsko industrijo ter industrijo klimatizacije, gretja in hlajenja na kitajskem trgu, kot tudi z nabavo surovin za potrebe proizvodnih lokacij Hidrie. Hidrio na Kitajskem vodi Xiaoyuan Zhao, ki je v času svojega bivanja in izobraževanja v Sloveniji delal v družbi Hidria Rotomatika.

Renato Leoni

## Hidria Moskva



Ena od 33 Hidriinih družb posluje v glavnem mestu Rusije.

Junija 2006 se je tehnična pisarna Hidrie IMP Klima v Moskvi preoblikovala v predstavništvo Hidria Moskva. Tehnična pisarna je začela s svojim delovanjem, obdelavo ruskega trga, že leta 2001. Z večanjem obsega dela se je pisarna tudi kadrovske krepila in tako danes zaposluje pet ljudi.



Sodelavke in sodelavci Hidrie Moskva.

Ruski trg za skupino Hidria IMP Klima po obsegu prodaje predstavlja eno največjih tržišč, hkrati tudi eno najbolj perspektivnih, zato bodo vlaganja vanj tudi v prihodnje na vseh področjih zelo velika. Hidria je svojo družbo ustanovila tudi v ruskem kraju Aleksin, ki leži 150 km jugozahodno od Moskve.

Majda Flander

## Tehnična pisarna Hidrie IMP Klima v Bukarešti



Liviu Chirita (levo) in Ovidiju Chirita.

Tehnična pisarna Hidria IMP Klima v Bukarešti je začela s poslovanjem v septembru 2005. Obseg prodaje se je z obdelavo trga, tehnično podporo in svetovanjem kupcem na tem lokalnem trgu precej



Hidria ima svojo pisarno v središču romunske prestolnice.

povečal, načrtujemo tudi nadaljnjo uspešno rast. V pisarni sta trenutno zaposlena vodja pisarne Ovidiju Chirita in Liviu Chirita.

Majda Flander

## Nova moč v Franciji



Philippe Huchant (desno) ob podpisu pogodbe o sodelovanju z glavnim direktorjem Hidrie Rotomatika Dušanom Lapajnetom.

Sredi februarja se je Hidrii pridružil Philippe Huchant iz Francije, ki ima večletne izkušnje pri vodenju francoskega podjetja s področja ventilatorjev in motorjev. Novi sodelavec, ki bo imel

svoj sedež v Hidriini pisarni v Lyonu, si bo v bodoče prizadeval za širitev prodaje ventilatorjev in motorjev Hidrie Rotomatika v Franciji. Francosko tržišče se na področju industrije klimatizacije, gretja in hlajenja v Evropi uvršča med večje, zato bo lokalna prisotnost za razvoj prodaje še kako pomembna. Že pri prvih stikih in dogovarjanjih je Huchant poudaril urejenost in profesionalnost Hidrie, kar ga navdaja z velikim optimizmom pri uresničevanju zastavljenih ciljev.

Poleg Philippa Huchanta na francoskem trgu že več let deluje Bernard Chronowski, ki uspešno zastopa divizijo Hidria Automotive.

Renato Leoni

## Nova imena na vodilnih mestih

Novi sodelavci na vodilnih mestih v družbah korporacije Hidria smo povprašali, kateri so njihovi največji izzivi, s katerimi se soočajo oz. se bodo soočili na novem delovnem mestu in prevzemu nove funkcije ter kakšne cilje si zastavljajo.

### Benjamin Brvar



Vodja prodaje v poslovni enoti toplotni prenosniki v družbi IMP Klimat

Rodil in odrasel sem v Celju. Po srednji šoli sem odšel študirat v Ljubljano. Po dolgih letih življenja v Ljubljani sem se ponovno vrnil na Štajersko, od koder se sedaj vsakodnevno vozim v službo. V IMP Klimatu sem pričel delati že kot študent leta 2001, redno pa sem se zaposlil leta 2004. Ves čas sem delal v prodaji programa toplotni prenosniki. Letos sem prevzel funkcijo vodje prodaje.

Trenutno sta moja največja cilja dokončna in popolna implementacija novega poslovno-informacijskega sistema in zagotovitev konstantne dvoštevlične rasti prodaje programa tudi v prihodnjih letih.

Poseben izziv bo doseči cilje z nadaljnjo optimizacijo dela v prodaji in ob minimalnem povečanju zaposlenih v prodaji. Glede na to, da smo v zadnjih letih veliko investirali v novi proizvodni liniji in laboratorij za merjenje toplotnih prenosnikov, ter da smo mlada, strokovna in ambiciozna ekipa, sem prepričan, da nam bo cilje uspelo doseči in tudi preseči.

### Matej Čuček



Vodja prodaje v poslovni enoti klimatske naprave in hladilna tehnika v družbi IMP Klimat

V IMP Klimat sem prišel leta 2001 na obvezno šestmesečno prakso kot študent Fakultete za strojništvo. Kasneje sem na obojestransko pobudo pod mentorstvom Vinka Bogataja

pripravil diplomsko nalogo z naslovom Primerjava različnih izvedb centrifugalnih ventilatorjev. Leta 2003 sem se zaposlil v oddelku prodaje programa klimatskih naprav, kjer sem bil zadolžen predvsem za področje nekdanje skupne države in delno Slovenije. Z letom 2006 je prišla tudi reorganizacija celotnega podjetja, ki se je letos razdelilo na dve poslovni enoti. Pri tem mi je bilo zaupano vodenje prodaje PE klimatskih naprav in hladilne tehnike.

S prevzemom nove funkcije so prišli tudi novi izzivi. Pričakovanja so povezana z rastjo poslovne enote in njenih programov: zagotovili bomo konstantno rast prodaje, prodor in še boljše uveljavitev na novih, zahtevnejših trgih ter ustvarjali partnerske odnose s kupci. Hkrati bo potrebno zagotavljati, da bodo imeli kolegi v prodaji nenehne motive in izzive, ki bodo zagotavljali visoko strokovnost, prodornost in prijetno klimo znotraj organizacije, kar je osnova za uspešno rast prodaje.

### Roman Filipič



Vodja logistike v družbi Hidria Perles

Od oktobra lani sem odgovoren za področje vodenja logističnih procesov, ki pokriva celotno verigo od dobavitelja do kupca. Področje sestavljajo nabava, interna logistika, planiranje oskrbne verige in proizvodnje ter prodajna logistika. Nastalo je z reorganizacijo, od katere si obetamo več sodelovanja med oddelki, boljše informiranost, koriščenje sinergij in s tem tudi večjo učinkovitost sredstev ter produktivnost zaposlenih. Trenutno moj največji izziv predstavlja optimizacija logističnih procesov, saj je pogosto potrebno poleg sistema dela spreminjati tudi miselnost in navade, ki so nam ostale iz preteklosti. Poleg tega globalizacija, spremembe tokov materialov in tržne razmere v segmentu orodij zahtevajo hitre spremembe in prilagoditve. Na srečo se pri tem lahko zanesem na sodelavce, s katerimi se že dlje časa poznamo in odlično sodelujemo. Timsko delo in medsebojno zaupanje sta pri tem poslu, pri katerem lahko odločajo malenkosti, predpogoj za uspešno delo. Pomembno se mi zdi, da v področju dihamo kot eden z istim ciljem, to je zadostiti potrebam trga z optimalnimi stroški, pri tem pa vedno iskati nove, še boljše rešitve, z zavedanjem, da ni omejitev. Brez stalnih sprememb bo to, kar je danes odlično, jutri dobro, pojutrišnjem pa...

### Marko Grosek



Vodja kakovosti v družbi Tomos

Vodenje kakovosti v družbi Tomos sem prevzel v začetku marca letos. Priložnost mi pomeni velik osebni izziv. Ker je podjetje trenutno še pod vplivom nedavnega prestrukturiranja, imamo odlično priložnost za dvig nivoja kakovosti ter samokontrole zaposlenih v vseh fazah delovnega procesa, tako v proizvodnji, kot tudi ostalih procesih. Kar smo včeraj naredili dobro, lahko jutri storimo še bolje. Na funkcijo vodje kakovosti v podjetju ne gledam kot na nekakšnega »redarja v mestnem prometu«, ki deli kazni za napačno parkiranje, temveč predvsem kot na nekoga, ki podjetje usmerja k doseganju premišljeno zastavljenih ciljev, ki jih oblikujemo v skladu s pričakovanji končnega kupca - v našem primeru uporabnika Tomosovih dvokoles. Če gledam s tega zornega kota, se pred sprejemanjem odločitev največkrat tudi sam postavim v vlogo kupca.

### Ivan Habič



Direktor poslovne enote toplotni prenosniki v družbi IMP Klimat

Rodil sem se leta 1974 v Ljubljani. Živim v vasi Javor v okolici Ljubljane z dobrim razgledom na okolico. Po končani srednji strojni šoli sem se vpisal na fakulteto za strojništvo, kjer sem končal univerzitetno smer. Leta 1999 sem kot študent začel z

delom v IMP Klimatu, se leto kasneje zaposlil in prevzel delo vodje programa toplotni prenosniki. Že od samega začetka sem gradil mlado, strokovno in ambiciozno ekipo, saj je v poslu podobno kot v nogometu. Zmagujejo organizirane in dobro trenirane ekipe. Od konca lanskega leta dalje sem direktor poslovne enote toplotni prenosniki. Poslovna enota obsega dva programa: program toplotni prenosniki in obnovljivi viri. Moji glavni izzivi v zadnjih letih so bili: izpeljava investicij v proizvodnji, stalna dvoštevlična rast in stalne izboljšave programa, kar bom tudi nadaljeval, saj je naš skupni največji izziv postati ključni dobavitelj projektnih prenosnikov v jugovzhodni Evropi. Ugotovil sem, da mi primanjkuje znanja s področja ekonomije, zato odločitev za magistrski študij ekonomije ni bila težka. Pri dnevnem srečevanju s poklicnimi izzivi mi zelo pomagata racionalno razmišljanje in širina znanja.

Prosti čas poskušam izkoristiti aktivno s kolesom ali sprehodom. Najraje ga preživljam v naravi.

### Marjan Hribljan



Direktor poslovne enote klimatske naprave in hladilna tehnika v družbi IMP Klimat

Novo delovno mesto sem prevzel v začetku decembra 2006. Program klimatskih naprav je zagotovo program velikih priložnosti, vodenje programa je velik izziv, saj smo si zastavili visoke, a dosegljive cilje. Ohraniti in utrditi moramo vodilni tržni položaj v Sloveniji, postati vodilni proizvajalec klimatskih naprav v jugovzhodni Evropi in eden izmed treh najmočnejših proizvajalcev v Rusiji v roku petih let. V roku treh let bomo postali tudi vodilni program v skupini Hidria IMP Klima.

Na novem delovnem mestu želim delo opravljati s povsem drugim pristopom kot v preteklosti. Program klimatskih naprav IMP Klimata ima namreč že dolgoletno tradicijo. Določene koncepte, ki so v poslovanju že močno vpeljani in se zdijo samoumevni, skušam spremeniti ter na nek način vpeljati "sveže" metode dela. Mislim, da sta ključ do uspeha motivacija in zadovoljstvo zaposlenih.

## Jernej Kusterle



Vodja strateške prodaje in marketinga v družbi Hidria AET

Vodenje strateške prodaje in marketinga v Hidriji AET sem prevzel v začetku marca letos. Doslej smo vlogo ali funkcijo delili po prodajnih oddelkih v posameznih profitnih centrih. Glede na številne nove možnosti prodajno-razvojnih projektov smo s strani korporacije dobili priporočilo, da se posvetimo strateški usmeritvi na nove kupce in nove trge, ob tem pa pazljivo obravnavamo tudi obstoječe kupce z novimi izdelki. Danes imamo zelo dobro operativno prodajno-logistično ekipo, ustvarjamo pa strateški nivo, ki se ukvarja s »key-accounti« in strateškimi »top-down« relacijami s kupci na ključnih produktih in projektih. Delo je torej tesno povezano s prodajnimi oddelki in razvojnim delom Hidria Inštituta Automotive. Največje izzive seveda predstavljajo predvsem realizacije novih projektov in pridobitev nominacij za nove izdelke, kot so PTC grelniki, grelniki nafte, krmilne elektronike, mrežni grelniki, solenoidi, rešitve na izpuhilih in motorne čepne svečke s strateško pomembnimi kupci, kot so: PSA, Renault, Ford, FIAT, GM, VW, Iveco, Valeo, Delphi, Visteon, Denso, RVI, DC in drugi. Izziv bo zagotovo tudi sam cilj izvajanja povezovalne funkcije prodaje in razvoja, ki naj bi se dodatno pospešil hitro konsistentno in profitabilno rast podjetja Hidria AET. Na področju strateške prodaje in marketinga si zastavljam tudi cilj, da bi skupaj s prodajno in razvojno ekipo pridobili nove nominacije za projekte, ki bodo vpeljani v proizvodnjo v obdobju 2009-2012 ter realizacijo povečanja novih poslov na področju Brazzilije, Rusije, Indije, Kitajske in ZDA, kot tudi pravočasno zaznavanje svetovnih trendov avtomobilske industrije.

## Ladislao Medvedšek



Direktor družb Hidria Perles Ekvador in Perles Peru

Rodil sem se v Limi, šolal v Peruju, Kolumbiji in Sloveniji. Po izobrazbi sem diplomirani upravni organizator. Specialistični študij MBA sem nadaljeval in zaključil na IEDC - Bled School of

Management.

Svojo poklicno pot sem začel v Emoni, na področju zunanje trgovine. Kariero sem nadaljeval v Krki, kjer sem vodil oddelek izvoza v Latinsko Ameriko. Nato me je poklicna pot vodila v Caracas v Venezuelo, kjer sem bil devet let direktor predstavništva podjetja Slovenijales. Po vrnitvi v Slovenijo sem delo nadaljeval v Slovenijalesu, kjer sem se ukvarjal z mednarodnim posredovanjem blaga. Zadnja leta sem vodil družbo ARK, nato pa sprejel izziv korporacije Hidria in prevzel vodenje družb Hidria Perles Ekvador in Perles Peru, ki se ukvarjata s trženjem električnih ročnih orodij. V prostem času se rad posvečam športu, še posebej teku, tenisu, smučanju in kolesarjenju, rad spoznavam tudi podzemni svet. Z družino in prijatelji rad obiskujem in raziskujem nove kraje.

## Iztok Obad



Tehnični direktor v družbi Alcan Tomos

Korporaciji Hidria sem se pridružil že v letu 1996 in bil sedem let zaposlen kot član uprave v Tomosu. Leta 2003 sem se željan novih izzivov odločil za spremembo in se pridružil skupini TCG, kjer sem polna tri leta pridobil bogate izkušnje na področju livarstva in sodelovanja z avtomobilsko industrijo. Livarski obrat v Ljubljani je v treh letih mojega vodenja podvojil svoj obseg in postal eden večjih v evropskem merilu. Ta uspeh sem delil s timom izjemno vestnih sodelavcev. S Hidrijo sem ohranil dobre odnose in z veseljem sem se decembra 2006 vrnil, tokrat na delovno mesto tehničnega direktorja »joint venture« družbe Alcan Tomos. Novo okolje se od predhodnega bistveno razlikuje po svoji velikosti, zlasti pa po dinamiki dela in hitrosti rasti. Družba Alcan Tomos ima ob svoji lastniški strukturi določene specifične. Moja ocena je, da so v tej družbi veliki potenciali v ljudeh in njihovem znanju ter tradiciji livarstva, kot tudi v opremi. Moje ambicije so skupaj s timom sodelavcev ob trenutni konjunkturi na področju livarstva izkoristiti te potencialne. Moj osebni cilj je v novo okolje prenesti del gibanja iz prejšnjega okolja in na ta način prispevati k rasti same družbe kot tudi korporacije Hidria.

## Marko Obad



Koordinator proizvodnih procesov v družbi Toms Storitve

Funkcijo koordinatorja proizvodnih procesov sem prevzel v začetku letošnjega leta. Že pred tem sem počasi spoznaval proizvodne procese, še zdaleč pa si nisem predstavljal, koliko težav in koliko koordinacije je potrebne v proizvodnji. Ne glede na to, da je delo zelo naporno, mi je všeč, saj se vsak dan srečujem z novimi izzivi, veliko delam z ljudmi. Vsak dan imam priložnost, da se naučim nekaj novega ter pridobim dodatne izkušnje. Če gre kaj narobe, je seveda potrebno takoj ukrepati. Moji vsakodnevni cilji so zagotavljati nemoteno in usklajeno delovanje proizvodnje, doseganje proizvodnega plana in uresničevanje ostalih ciljev, ki si jih postavljamo skupaj s sodelavci. Moji dolgoročni cilji so še dodatno povečati produktivnost, kakovost in s tem zadovoljstvo naših kupcev. Med največjimi izzivi pa je ustvariti tako delovno klimo, s katero bodo naši zaposleni še bolj vestno in odgovorno delali svoje delo in bodo ponosni, da so del našega podjetja.

## Peter Peternel



Vodja profitnega centra Diesel v Hidriji AET

Vodenje profitnega centra sem prevzel novembra lani. Največji izziv mi predstavlja nadaljevanje uspešnega dela mojega predhodnika Branka Klemenčiča, s čimer bom lahko na najboljši možen način prispeval k doseganju take rasti prodaje in dobička, kot jo je profitni center zabeležil v preteklih letih. Glavni izzivi so vezani na zagotavljanje brezplačnega servisa dobav najbolj priznanim evropskim proizvajalcem motorjev, kot so: PSA, Citroen, Man, Iveco in ostali. Velik del energije bo v naslednjih mesecih usmerjen tudi v izvedbo razvojnih projektov, kot je na primer PSA DV4, s katerim se Hidria AET ponovno pojavlja kot razvojni dobavitelj. Temu bomo morali prilagoditi tudi organiziranost, še posebej ob upoštevanju izgradnje novega Hidriinega inštituta v Tolminu. Želimo postati najbolj profitabilna enota v korporaciji Hidria, ki bo s svojimi rezultati dokazovala uspešno uporabo dobrih praks in elementov poslovne odličnosti, na tgu pa se želimo prebiti med prve tri razvojne dobavitelje čepnih svečk na svetu.

## Peter Petrovčič



Vodja produktnega vodenja v družbi Hidria Perles

V začetku februarja letos sem prevzel novo funkcijo v Hidriji Perles, ki poleg produktnega vodenja združuje še marketing in razvoj. Prvi izziv, s katerim se trenutno soočamo, je kadrovska zasedba področja. Intenzivno iščemo primerne kandidate, ki bi zaprti vrzeli in hkrati osvežili ekipo z novimi in predvsem neobremenjenimi pogledi. Po drugi strani pa s strani trga doživljamo nenehne pritiske na cene, stalno se pojavljajo novi izdelki in težko je teči ob boku velikim tekmeccem. Zato moramo prilagoditi naš način »vojskovanja«. Ugotovili smo že, da biti inovativen na področju razvoja izdelkov ni dovolj. Želimo si kar se da največ novih in drugačnih tržišnih prijemov. Pred kratkim nam je nekaj podobnega že uspelo pri blagovni znamki Iskra ERO, z enako kulturo razmišljanja nadaljujemo tudi na področju profesionalnega orodja Perles. Veliko seveda stavimo tudi na razvoj novih izdelkov, ki ne bodo več tako širokopotršni, saj je na tem področju bolj res prevelik. Razvijali bomo nižne produkte, take, ki mojim nudijo opravljanje določenega dela na drugačen in učinkovitejši način. Le tako bomo povečali ustvarjeno dodano vrednost in ohranili razloge za svoj obstoj. Poti torej so, na nas pa je, da zberemo pogum in se odpravimo.

## Bojan Šturm



Direktor družbe Perles Kolumbija

V začetku januarja sem prevzel vodenje Hidriine družbe v Kolumbiji, ki se ukvarja s trženjem električnega ročnega orodja Perles. Rojen sem leta 1979. Osnovno in srednjo šolo sem obiskoval v Idriji. V teh letih sem bil navdušen športnik, saj sem se preizkusil v več športih in se kasneje popolnoma predal košarki. Med študijem na Fakulteti za šport v Ljubljani sem postal trener košarke in bil eno sezono tudi pomočnik trenerja članske ekipe v košarkarskem klubu Geoplin Slovan. Takrat sem tudi sprejel življenjsko odločitev, da moj osnovni poklic ne bo povezan s košarko. Zadnja leta študija sem veliko potoval. Kar tri leta sem polovico svojega časa preživel z nahrbtnikom na poti po različnih kontinentih. Včasih v družbi kakega prijatelja, največkrat pa sam, saj je po mojem mnenju le to tisto pravo. V vmesnem času sem potreben denar za potovanja zbiral kot turistični vodnik; tako sem dve poletji preživel v Črni gori, silvestrovanja in zimski čas pa v Bratislavi, Budimpešti in francoskih smučarskih središčih. Ker me je vedno zanimala ekonomija, potovanja pa sem tudi želel nadgraditi z izkušnjo živeti in delati v tujini, se je pristoje delovno mesto v Perles Colombiani ponudilo kot izjemna priložnost. Po enoletnem delu v Hidriji Perles, v produktnem vodenju, sem sprejel ponujeni izziv in se podal na pot v Južno Ameriko, kjer sem bil odgovoren za vpeljavo informacijskega sistema Baan v Južni Ameriki. Po uspešno zaključenem prvem delu projekta, mi je konec lanskega leta moj predhodnik dokončno predal posle. Sprejel sem izziv in prizadeval si bom za povečanje rasti in profitabilnosti družbe, ki jo vodim. Prepričan sem, da mi bo v težkih trenutkih v oporo Mateja, ki se mi je pridružila v Bogoti.

## SARA HR – razširjeni kadrovski informacijski sistem

Informatizacija kadrovskega področja v korporaciji Hidria je eno od področij, ki pušča še veliko prostora za izboljšave. Ideja o postavitvi informacijskega sistema, ki bi omogočal analize izobraževanj in kadrovskih evidenc, je nastajala že dalj časa. Osnovni ERP sistem BaaN, ki je večinski informacijski sistem v Hidrii, sicer omogoča spremljanje izobraževanj in osnovnih statistik, ne omogoča pa poglobljenih analiz t.i. kadrovskih kazalnikov in spremljanja načrtovanja, analiziranja, organiziranja ter primerjav (benchmarkinga) podatkov o izobraževanjih.

Po uspešni implementaciji aplikacije SARA (analiza prodajnih projektov in investicij v korporaciji), se je služba za področje kadrov v sodelovanju z informatiko odločila za podoben projekt in uporabljeno platformo, v kateri bi izdelali aplikacijo za spremljanje izobraževanj in kadrovskih evidenc. Projekt, ki je poimenovan SARA HR (Human

Resource), je stekel marca letos. Rezultat projekta bo aplikacija, v katero se bodo zapisovali tako podatki o planiranju, upravljanju in izvajanju izobraževanja vseh zaposlenih, kot tudi različni kazalniki (npr. bolniška odsotnost, izobrazbena struktura zaposlenih...). S SARA HR bo mogoče izobrazevalne aktivnosti bolje analizirati z vidika doseganja ciljev, vpliva izobraževanj in usposabljanj zaposlenih na uspešnost in učinkovitost pri delu, rezultat aplikacije pa bo tudi omogočal izpise, namenjene vodstvu in drugim ključnim uporabnikom, iz katerih bodo med drugim vidni stroški izobraževanj za določeno področje v določenem časovnem obdobju in za določeno družbo ali poslovno enoto v njej. Zunanji izvajalec pri implementaciji aplikacije je podjetje B2, ki se je že izkazalo pri projektu SARA Projects/Investments. Predvidoma naj bi aplikacija SARA HR prešla v redno uporabo v začetku maja letos.

Tanja Kenda, Boštjan Tušar



Na operativnih sestankih so predstavniki informatike in kadrovskih služb definirali najrazličnejša izhodišča: od uporabljenih šifrantov, BaaN izvozov, nujnih/opcijskih polj itd.

## Strateške delavnice

Ob koncu lanskega in v začetku letošnjega leta je Hidria Rotomatika organizirala že tradicionalne strateške delavnice družbe. Na skupno kar 18 delavnicah so imeli zaposleni priložnost odprtega pogovora z glavnim direktorjem ter direktorji in vodji posameznih poslovnih enot. V prvem delu delavnice je vodstvo zaposlene seznanilo s poslovnimi rezultati v prejšnjem letu in prihodnji viziji razvoja. Udeleženci so pozitivno sprejeli predstavitev in z aktivnim sodelovanjem pokazali, da je tovrstni način informiranja in dvostranske komunikacije zelo dobrodošel. Še bolj navdušujoč je bil drugi del delavnice, na katerem sva s sodelavko Miro Balant predstavile vsebine s področja komunikacije in motivacije ter promovirale zdrav način življenja. Na delavnicah je tekla beseda o zdravi prehrani, pozitivnih vplivih gibanja na zdravje, preprečevanju težav s hrbtenico ter obvladovanju stresa. V želji, da bi bile delavnice vsako leto bolje organizirane, so tokrat



zaposleni prejeli tudi vprašalnik o zadovoljstvu z delavnico, prostorom, časom in predavatelji. Rezultati so pokazali, da so bile delavnice vsesplošno dobro sprejete in jih bomo organizirali tudi v prihodnje.

Maja Štavar

## Srečanje poslovnih sekretark

Konec marca so se poslovne sekretarke iz Hidriinih družb in Kendovega dvorca udeležile izobraževanja na temo »komunikacija z različnimi tipi ljudi«, ki je potekalo na spodnjeidrijskem Kendovem dvorcu.

Konkurenčno okolje in hitrost sprememb v poslovnem svetu nas postavljajo pred številne izzive. Kako se najboljše prilagoditi danim okoliščinam, je v veliki meri odvisno od tega, kako dobro se poznamo, kako dobro znamo izkoriščati svoje prednosti

in obvladovati svoje pomanjkljivosti. Poslovne sekretarke so na delavnici spoznale različne tipe ljudi, se učile razumeti razlike med njimi ter se seznanile z veščinami komunikacije, ki jih lahko uporabimo pri različnih tipih sogovornikov. Seznanile so se tudi z analizo svojega vedenjskega potenciala. Udeležence srečanja so se strinjale, da jim bo pridobljeno znanje povečalo samozavest in dalo bolj jasne usmeritve za nadaljnji osebni razvoj.

Brigita Flajšaker

## Mentorstvo v družbi Hidria Rotomatika

V družbi Hidria Rotomatika so se odločili, da z vpeljavo sistema mentorstva začnejo s sistematičnim prenosom znanja. Decembra lani je v ta namen na Kendovem dvorcu potekala druga, zaključna delavnica na to temo. Prednosti, ki jih pričakujejo s tem sistemom, so v prvi vrsti zvišanje produktivnosti, stroškovna učinkovitost, izboljšanje rezultatov iskanja in selekcije kadrov, boljša komunikacija in razumevanje v organizaciji, ohranjanje intelektualnega kapitala in vzdrževanje

sodelavce, ki so bili premeščeni na drugo delovno mesto v smislu napredovanja, kadre s potencialom, dijake, študente ter študente.

Mentorji so se na delavnicah seznanili s sistemom mentorstva, vlogo ter dolžnostmi mentorja in izobraževanca ter sistemom stimulativnega nagrajevanja. Poglobili so se tudi v vsebine, kot so komunikacija in timsko delo, obvladovanje stresa, čustvena inteligenca, kreativnost in ustvarjalno mišljenje. Področje za kadre in nagrajevanje



motivacije, učinkovito strateško in nasledstveno planiranje. Udeleženci delavnice so bili sodelavci Hidrie Rotomatika, ki so jih nadrejeni prepoznali in izbrali za mentorje. Njihova naloga je aktiven prenos znanja in veščin na novozaposlene, strokovne

je med mentorji izvedlo anketo, ki je potrdila, da je Hidria Rotomatika s projektom mentorstva na pravi poti. Projekt so v družbi zaključili s slavnostnim kosilom, pri katerem je glavni direktor vsem mentorjem podelil certifikate.

Marta Repanšek, Tanja Tušar

## Informativni dan za osnovnošolce in dijake



Udeleženci foruma na obisku v družbi AVL

9. februarja se je večina osnovnošolcev zadnjega razreda odpravila na informativni dan po informacije, ki jih bodo potrebovali, ko se bodo odločali za nadaljnjo poklicno pot. Gimnazija Jurija Vege Idrija je v okviru informativnega dne poleg gimnazijskega programa predstavila še štiri letni srednješolski program strojni tehnik in srednje poklicni program mehatronik-operaterja. Na predstavitev je bila povabljena tudi Hidria Rotomatika, ki veliko vlaga v štipendiranje, predvsem tehničnih poklicev. Učencem devetletke in njihovim staršem je predstavila delo z mladimi v družbi, možnosti štipendiranja

ter možnosti zaposlitve strojnega tehnika in mahatronika-operaterja. Istočasno se je Hidria predstavljala tudi na informativnem dnevu Fakultete za strojništvo v Ljubljani. Zanimanje za korporacijo, možnosti štipendiranja, zaposlitve in napredovanja znotraj Hidrie je bilo na visokem nivoju, kar so potrdila številna vprašanja po zaključku formalnega dela predstavitve. Informativnega dne se je udeležilo preko 1200 dijakov, kar kaže na boljšo prihodnost pri pridobivanju novih sodelavcev s področja tehnike.

Tanja Tušar

## Ekскурzija v Hidrio

BEST (Board of European Students of Technology) je za študente strojništva in elektrotehnike konec lanskega leta organiziral strokovno ekscurzijo v Hidrio. Njen namen je bil seznanitev med korporacijo in potencialnimi sodelavci in štipendisti. Povzemamo nekaj vtisov, ki so jih po obisku Hidrie zapisali Blaž Maligoj, Eva Zupančič, "Durooo" Zakovšek in Luka Šalehar:

»Odpravimo se na voden ogled proizvodnje vžignih sistemov za hladen zagon dizlov, grelnih teles in tehnične keramike v Hidrii AET. Malo kasneje se vsi zberemo v sejni sobi, kjer nam gospod direktor pojasni skoraj vse skrivnosti njihovega podjetja, njihovo vizijo za prihodnost in nas povabi k sodelovanju z njimi. Kdo bi si mislil, da je neko podjetje za svoje bodoče sodelavce pripravljeno poiskati tudi stanovanje.«

»Po slabi uri vožnje prispemo v Spodnjo Idrijo. Napotijo nas v jedilnico, kjer nas čaka sveža in lepo dišča pica. Vse skupaj postaja boljše in boljše.«

»V razvojnem centru so nam razložili, kako inženirji konstruirajo in načrtujejo izdelke ter pokazali orodja za njihovo izdelavo. Dodobra so nas prepričali v laboratorijih, v katerih preizkušajo ventilatorje in elektromotorje, ki jih sicer tudi sami proizvajajo. V obratu proizvodnje specialnih elektromotorjev z zunanjim rotorjem smo osupnili nad hrupom, ki ga proizvajajo preše za "stancanje" lamel elektromotorjev. Kdo bi si mislil, da je za takim preprostim proizvodom toliko znanosti.«

»V Godoviču je Hidria ravnokar postavila "state-of-the-art" inštitut, ki se ukvarja z razvojem prezračevalnih, grelnih in



klimatskih naprav. Med potjo na toaleta sem na svoji desni opazil ekipo kirurgov, ki se sklanja nad pacientom. Nič mi ni bilo jasno, a kasneje sem izvedel, da Hidria proizvaja prezračevalne sisteme za čiste sobe in da so kirurgi samo lutke. Potem pa smo počeli same nore in nevsakdanje stvari, drli smo se v odmevnici (to je soba, v kateri res RES noro odmeva), se slikali z infrardečo kamero in s kemičnim svinčnikom pisali po računalniškem zaslonu. Za konec smo se še posladkali s kolački, piškoti in sokovi.«

### Zaključki?

»Proizvodnja v Hidrii se širi in zato je povpraševanje po novih inženirjih ogromno. Tudi ponudb štipendij ni manjkalo, prav tako pa ponujajo možnost sodelovanja s profesorji na ljubljanski strojni in elektrotehnični fakulteti. Prav zaradi oddaljenosti lokacije bodočim novim sodelavcem po potrebi priskrbijo stanovanje. Ekscurzija se je končala okoli šestih popoldne v Ljubljani, kjer smo vse udeležence pogostili z dobro kapljico "borovničk". Vsi smo preživeli, nihče ni bil poškodovan, bogatejši smo bili za nepozabno izkušnjo in razšli smo se nasmejanih obrazov.«

## Laboratorij za akustiko



Mikrofon v odmevnici je montiran na konzoli vrtljivega nizkošumnega sistema.

Eden izmed 15 laboratorijev v Hidria Inštitutu Klima v Godoviču, ki je svoja vrata uradno odprl septembra lani, je laboratorij za akustiko, ki ga podrobneje predstavljamo v tokratni številki časopisa. V naslednjih številkah časopisa vam bomo predstavili tudi ostale laboratorije.

elementov, ki so postavljeni med oddajno in sprejemno sobo. S pomočjo razlike ravni zvočnega tlaka v obeh sobah ter odmevnega časa v sprejemni sobi lahko določimo zvočno izolativnost gradbenega elementa (Airborne sound measurement). Izvedba oddajne sobe z namestitvijo



Priprava na integracijo sistema za gradbeno fiziko v oddajni sobi.

vmesnega testnega podu omogoča izračun zvočne izolativnosti zelenega gradbenega elementa z uporabo »konjička« Tapping naprave, ki vzbuja udarni zvok po konstrukciji med obema prostoroma (Impact sound measurement).

Premišljen gradbeni koncept postavitve laboratorija za akustiko je bil razvit v sodelovanju s priznanim Fraunhofer Inštitutom IBP iz Stuttgarta. Laboratorij se razteza na 275 m<sup>2</sup> tlorisne površine in združuje dva ločena merilna prostora: odmevnico in prostor gradbene fizike. Odmevnica je primerna za vrednotenje zvočne moči virov in absorpcijskega koeficienta testnih materialov. Zvočno polje v njej je difuzno s približno enakim zvočnim tlakom v celotnem prostoru, razen v neposredni bližini zvočnega vira. Z namestitvijo različnih izdelkov – virov hrupa, je odmevni prostor idealen za vrednotenje zvočne moči vira preko prostorske postavitve sistema vrtljivega mikrofona, ki omogoča povprečenje ravni zvočnega tlaka. Prostor gradbene fizike omogoča izračun zvočne izolativnosti gradbenih

Na Inštitutu se bodo v prihodnje osredotočili na specifikacijo akustičnih pogojev v gradbeni fiziki v skladu s standardom ISO 140-1 z namestitvijo nizkofrekvenčnih in visokofrekvenčnih resonatorjev in difuzorjev zvoka, ki bodo zagotovili odmevni čas med 1 in 2 sekundami v vsakem frekvenčnem pasu merjenja.

Zastavljeni cilji laboratorija za akustiko bodo Hidria Inštitutu Klima omogočili dobro izhodišče, da postane vodilni slovenski laboratorij za tovrstne meritve v skladu z zahtevami Evropske unije. Akreditacija laboratorija bo Hidriin inštitut okrepila na gospodarskem in izobraževalnem področju kot podporni člen izobraževalnim ustanovam s programi, ki jih narekuje Bolonjska deklaracija.

Mag. Slavko Božič

## V Tolminu napreduje gradnja inštituta za avtomobilsko industrijo

Mila zima je omogočila, da gradbena dela na objektu inštituta potekajo nemoteno in po predvidenih načrtih. Vzoredno potekajo tudi aktivnosti nabave merilne opreme, ki bo dala inštitutu pravo vsebino. Med večje investicije sodi celica za preizkus hladnega zagona dizelskih motorjev, ki jo podrobneje predstavljamo. Dobavitelj celice je eno izmed najuglednejših svetovnih imen s področja razvoja in testiranja v avtomobilski industriji.

### Celica za hladen zagon dizelskega motorja

Dizelski motorji so še posebej občutljivi na zagon pri nizkih temperaturah, pri čemer so časi zagona relativno dolgi. Spremljajoči pojavi so povečane emisije v izpušnih plinih in nemiren prosti tek. Da bi se v največji možni meri izboljšalo delovanje pri hladnem zagonu in hladnem motorju, se v fazi razvoja motorjev in komponent za motorje izvajajo številni testi v hladni celici. Ker je Hidria AET razvojni dobavitelj sistemov za hladen zagon motorja, je naložba v tovrstno testno celico pomemben korak na poti do dviga nivoja razvojnega sodelovanja z avtomobilsko industrijo. Najpomembnejši preizkusi na sistemih za hladen zagon pri dizelskem motorju so statične meritve, dinamične meritve in zagonski cikli.

### Zagon pri zimskih temperaturah

Testna celica v Hidriinem inštitutu v Tolminu bo omogočala nastavitve temperature od +80 do -40° C. Hladilni sistem bo omogočal kontinuirano vzdrževanje temperature -25° C pri delovanju testnega motorja indicirane moči 25 kW.

Začetna strojna in programska oprema celice bo v celoti omogočila preizkus zagona motorja pri temperaturi do -40° C, spremljanje delovanja ter indiciranje tlaka v zgorevalnem prostoru pri prostem teku motorja oz. zagonskih ciklih. Analiza poteka tlaka v zgorevalnem prostoru med in po zagonu v prvih nekaj minutah delovanja prikaže pomembne podatke o učinkovitosti sistemov za hladen zagon motorja (čepne svečke, grelci sesalnega zraka...), ki jih proizvaja Hidria AET.

Oprema nove testne celice bo omogočala tudi dinamične meritve navora oz. moči motorjev z notranjim izgorevanjem, kakor tudi programiranje trajnostnih tekov motorja pri različnih režimih delovanja, kar bodo v inštitutu dosegli s posebno programsko opremo za programiranje ciklov delovanja.

### Analize izpušnih plinov

Testna celica bo opremljena tudi z analizatorjem izpušnih plinov bencinskih



in dizel motorjev. Analizator bo omogočal analizo vsebnosti ogljikovodikov HC, dušikovih oksidov NOx, ogljikovega dioksida CO<sub>2</sub>, ogljikovega monoksida CO in kisika v izpušnih plinih preizkušene motorja. Sistem bo vseboval tudi opacimeter za meritev vsebnosti trdih delcev v izpušnih plinih. Z opremo bo možno tudi sproti meriti porabo zraka in goriva pri delovanju motorja. Vsekakor bosta testna celica in oprema ponudili odlične možnosti

za optimiranje delovanja sistemov za hladen zagon neposredno na motorjih z notranjim izgorevanjem. Omogočali bosta tudi razširitve, tako glede strojne, kakor tudi programske opreme.

Kot razvojni dobavitelj sistemov za hladen zagon bo lahko Hidria svojem kupcem ponudila še boljšo podporo pri razvoju in izpopolnjevanju izdelkov za avtomobilsko industrijo.

*Mag. Rudi Kragelj, Gverino Ratoša*

## Hidria Inštitut MIT se pripravlja na začetek gradnje

Aktivnosti Hidria Inštituta za materiale in tehnologije (Hidria Inštituta MIT) so se v letošnjem letu večinoma navezovale na optimizacijo prvotno ocenjenih površin nove stavbe, ki naj bi po ocenah obsegala 3800 m<sup>2</sup>. Poleg Hidrie, ki v sodelovanju s svojimi poslovnimi partnerji skrbi za arhitekturno in energetsko inženirstvo, sta v projekt izdelave koncepta energetsko varčne stavbe vključeni še dve zunanji renomirani inštituciji. S svojo strokovnostjo in izkušnjami s področja najmodernejših oz. visoko učinkovitih hladilnih in grelnih sistemov ter naprednih gradbenih materialov bodo vsi, ki sodelujejo pri projektu, prispevali levji delež v mozaik dopolnitve razvojno-raziskovalnih kapacitet Hidrie. Z arhitekturnega vidika stavbe je velik poudarek namenjen optimalni porabi in izrabi dnevne svetlobe. Te rešitve pogosto tako razporeditev laboratorijev s svojimi namembnostmi, kot tudi njihove razvojne in tehnološke opreme v stavbi. Ekipe Hidria Inštituta MIT, ki do izgradnje novega objekta deluje v prostorih

Hidrie Rotomatika, se trenutno osredotoča na tri glavna področja dejavnosti:

- razvoj oz. nadgradnjo obstoječih izdelkov, materialov in tehnologij, s katerim ustvarjajo sistemske in aplikacijske rešitve,
- dolgoročni razvoj v programih komponent Hidrie Rotomatika (bazni razvoj), pri čemer ustvarjajo nujno potrebno bazo za razvoj in vpeljavo »virtualnega razvojnega procesa«, ki bo bistveno pripomogel k povečanju konkurenčnosti v smislu zmanjšanja razvojnega časa oz. skrajšanja »time-to-market«,
- skupne projekte v Hidrii s področja avtomobilske industrije, vezane na Evropske razvojne strukturne sklade.

V Hidria Inštitutu MIT krepijo ekipo mladih raziskovalcev. V sodelovanju s Fakulteto za strojništvo Univerze v Ljubljani pripravljajo prispevek za mednarodno konferenco »International Conference on Industrial Tools and Material Processing Technologies«, ki bo septembra letos na Bledu.

*Mag. Vito Bratuš*



Del ekipe, ki je interno usklajevala potrebe po dolgoročni razvojni infrastrukturi spodnjeidrijskega inštituta

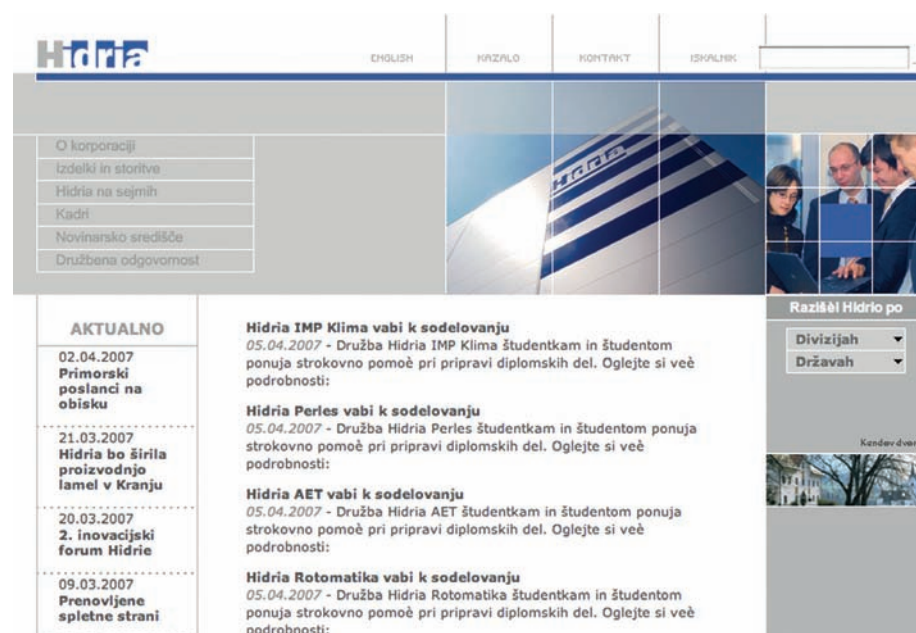
## Hidria na spletu

V začetku marca je Hidria objavila vsebinsko prenovljene spletne strani. Prenovo je narekovala predvsem uvedba enotne blagovne znamke Hidria, ki z izvirno korporativnega vse bolj prehaja tudi na izdelčni nivo in postaja zaščitni znak vseh programov v dveh največjih divizijah: Hidria Klima in Hidria Automotive. Obiskovalci spletnih strani Hidrie lahko po novem preko korporativnih strani na enostavnejši način dostopajo do natančnih podatkov o posameznih programih, se seznanijo s Hidriinimi sejmskimi nastopi, berejo aktualne novice o korporaciji in iščejo kontakte s Hidriinimi družbami po svetu. Več pozornosti je namenjena Inovativnemu centru Hidrie, kadrom in Hidriini Akademiji znanja. Na

novih spletnih straneh najdemo tudi novinarsko središče z arhivom sporočil za medije, arhivom doslej objavljenih številčk časopisa Hidria v slovenskem in angleškem jeziku, foto arhivom in video arhivom s filmoma Hidrie Automotive in Hidrie Perles. Predstavljamo tudi dejavnost korporacije na področju družbene odgovornosti. Projekt, ki smo ga načrtovali in pripravljali od lanskega leta dalje, je uspešno zaključen. Pri prenovi spletnih strani smo tokrat združili izključno interno znanje odgovornih za komuniciranje in informacijske tehnologije, zato smo na doseženo še toliko bolj ponosni.

Vabljeni na [www.hidria.si](http://www.hidria.si).

Helena Tušar



## Uspešen nastop na sejmu ISH

V začetku marca je na frankfurtskem razstavišču odprl svoja vrata največji svetovni strokovni sejem za klimatizacijo, sanitarno tehniko, gradnjo in obnovljive vire energije. Med več kot 2400 razstavljalci iz vsega sveta je na sejmu nastopala tudi Hidria, ki se je predstavila s celovito ponudbo sistemov in komponent za industrijo klimatizacije, gretja in hlajenja.

Razstavni prostor Hidrie je bil tokrat zasnovan v obliki zgradbe, v kateri so bile posamezne komponente povezane v prezračevalni oz. klimatski sistem, s čimer je korporacija poudarila, da se kot sistemski



ponudnik celovitih klimatizacijskih sistemov uvršča ob bok največjim evropskim ponudnikom v tem segmentu. Na letošnjem sejmu je bilo razstavljenih kar osem novih izdelkov za distribucijo zraka v prostore. Najpomembnejši med njimi so bili difuzorji in rešetke za dovod zraka v prostore, ki delujejo na principu termostatske regulacije. Inovativna rešitev, ki so jo razvili strokovnjaki Hidria Inštituta Klima, avtomatsko spreminja svoje delovanje glede na režim ogrevanja ali hlajenja. Rešitev, ki je že patentirana v Sloveniji in pridobiva tudi evropski patent, predstavlja napredno, za uporabnike prijazno in stroškovno ugodno rešitev, zato bodo v Hidria Inštitutu Klima nadaljevali z

razvojem tovrstne regulacije tudi pri drugih distributivnih elementih.

### Revolucionarna novost za velike kuhinje

Poslovni partnerji so si lahko na Hidriinem razstavnem prostoru ogledali novo generacijo ventilatorskih konvektorjev za ogrevanje in hlajenje prostorov, ki se odlikuje po večjih grelnih in hladilnih močeh, izredno tihem delovanju in privlačnem dizajnu. Na razstavišču je bil predstavljen nov tip ogrevalnih teles: radiatorski konvektorji.

Centralna klimatska naprava se je tokrat predstavila v »higienik« izvedbi. Poleg aktivnih stropov za prezračevanje velikih kuhinj je Hidriina nemška družba GIF predstavila tudi revolucionarno novost: odsesovalno napravo za odvajanje sopare in prečiščevanje zraka, ki se uporablja pri sodobnih načinih priprave hrane, med katere sodi priprava hrane vpricho strank, t. i. »front cooking«.



### Razširjena ponudba ventilatorjev

Med novostmi v programu absolutna filtracija je Hidria razstavila nov model filterske enote za filtriranje zraka ter nov tip stropa za dovod čistega zraka v operacijske dvorane, med novostmi v programu ventilatorjev pa so si lahko obiskovalci Hidriinega razstavnega prostora ogledali nov kanalski ventilator, razširjen program najnovejših visoko zmogljivih ventilatorjev HEF ter program centrifugalnih ventilatorjev, ki bodo na tržišču pomembno dopolnili obširno ponudbo ter Hidrio uvrstili med najkompleksnejše ponudnike ventilatorjev v svetu.

Helena Tušar, Majda Flander, Renato Leoni

## Perles na gradbenem sejmu v ZDA

Med 23. in 26. januarjem je v Las Vegasu potekal sejem »World of Concrete«, ki velja za enega večjih gradbenih sejmov v Združenih državah Amerike. S svojimi izdelki se je na sejmu predstavila tudi divizija Perles USA. V diviziji Perles USA so sejem izkoristili predvsem za predstavitev novosti

v programu Perles of Switzerland. Poleg profesionalnih prenosnih ročnih mešalnikov, s katerimi je na ameriškem trgu prisotna že več let, so predstavili tudi novo družino profesionalnih vrtalnikov PSB 9, vibrirno tehniko ter program specializiranih izdelkov za obdelovalce kovin.

Maruša Slavec





## Skupina Hidria IMP Klima uvaja blagovno znamko Hidria

Skladno s korporativno strategijo uvajanja enotne blagovne znamke smo v skupini Hidria IMP Klima začeli s procesom uvajanja znamke Hidria, ki postopno zamenjuje dosedanje znamke Hidria IMP Klima in IMP Klimat. Z enotno znamko smo prvič nastopili na sejmu ISH v Frankfurtu. Tudi nova linija prospektov, katalogov in drugih marketinških materialov že nosi blagovno znamko Hidria.

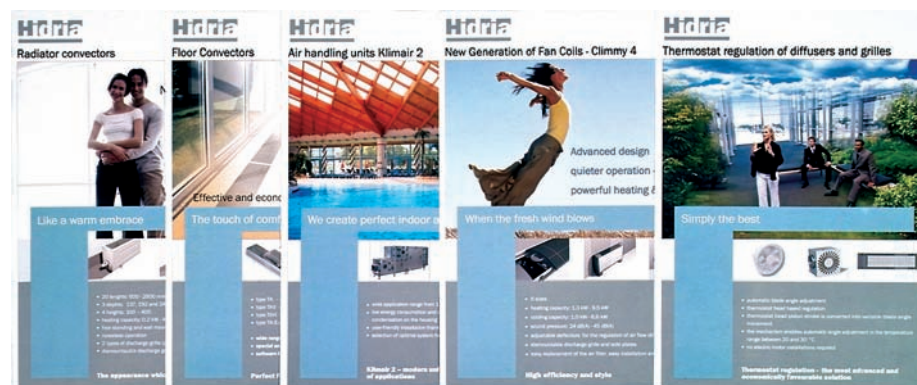
Majda Flander



Prospekt Hidria IMP Klima Group, produktni katalogi in CD (katalog & Software)



Prospekti referenčni primerov po produktnih skupinah



Letaki za posamezne produktne skupine

## Hidria IMP Klima in njene reference

Predstavljamo nekatere referenčne objekte v Sloveniji in tujini, ki jih je opremila Hidria IMP Klima.

### Igralno zabaviščni center Perla Nova Gorica



Igralno-zabaviščni center Perla v Novi Gorici je pridobil nov, še lepši hotel (4\*), povezan z obstoječo stavbo ter novo igralnico. V novem hotelu je gostom na voljo 143 sob in 8 apartmajev ter velika in mala konferenčna dvorana s skupaj 340 sedeži. Nadaljuje se tudi gradnja igralniško-zabavišnega centra Park (II. faza), ki ga bodo odprli septembra letos. Hidria IMP Klima je pri projektu sodelovala s konvektorji za ogrevanje in hlajenje, klimatskimi napravami in elementi za distribucijo.

### Objekti Krke



Hidria IMP Klima že vrsto let sodeluje s Krko kot dobavitelj opreme za klimatizacijo tako »čistih prostorov«, kjer so potrebne rešitve za absolutno filtracijo zraka, kot tudi ostalih poslovnih in proizvodnih objektov. V zadnjem obdobju so bili končani objekti Notol III, centralna

tehtalnica in Krka ampule. Notol sestavljajo trije med seboj povezani objekti: proizvodna zgradba, upravno-sprejemni center in pakirnica. Celotna površina znaša 23.124 m<sup>2</sup>. V sodobnih farmacevtskih tovarnah je posebno pomemben sistem klimatizacije. Nadzorovana temperatura, vlaga, tlak in smer ter čistost zraka so temeljni dobre proizvodne prakse in hkrati nujni predpogoj za proizvodnjo. S sistemi klimatizacije ščitijo izdelke ter skrbijo za varnost in zdravje zaposlenih. Ob projektiranju objektov v Krki upoštevajo vse predpise, dobre proizvodne prakse ter varnostne in ekološke standarde. V svoje objekte vgrajujejo le najkakovostnejše ter naj sodobnejše materiale in tehnologije. Hidria IMP Klima je nove objekte Krke opremila z enotami za absolutno filtracijo, požarnimi loputami, konvektorji in klimatskimi napravami ter ostalimi elementi prezračevalnega sistema.

### Industrijska vrata – tudi po meri naročnika



V skladiščno-distribucijskih objektih podjetja Medis iz Ljubljane je vgrajenih 14 sekcijskih vrat (notranja in zunanja) v posebni izvedbi po zahtevah naročnika (posebna perforacija za prehod zraka).

### Landesmesse Stuttgart- največje gradbišče v Evropi



Družba GIF za novo sejmišče v Stuttgartu dobavlja 1000 m<sup>2</sup> prezračevalnih stropov

raznih izvedb, ki bodo dovajala, čistila in odvajala zrak iz 23 kuhinj na tem razstavišču.

### Muzej Poklonnaya gora, Moskva, Rusija

Muzej druge svetovne vojne obsega 44.000 kvadratnih metrov muzejskih dvoran in umetnostno galerijo, kjer so predstavljene redke fotografije, karte, arhivski materiali in videofilmi iz druge svetovne vojne. Pred zgradbo je postavljen mogočen spomenik zmage sovjetskega naroda v drugi svetovni vojni.

Za muzej je bilo v zadnjih letih dobavljeno 81 klimatskih naprav IMP Klimata in večje število hladilcev zraka.

Majda Flander

## Sveže iz tiskarne – katalog Perles 2007

Pravkar je izšel novi produktni katalog Perles za leto 2007. Za katalog je bila prvič uporabljena nova, sveža podoba tiskovin Hidrie Perles, ki predstavljena orodja postavlja v njihovo naravno okolje. Zasnovo kataloga je naredila agencija Saatchi & Saatchi. Bolj od samega dizajna je za kupce pomemben nabor izdelkov, ki so predstavljeni v katalogu. Že sama primerjava obsega kataloga pove, da ima Hidria Perles kupcem kaj ponuditi – obseg glede na stari katalog se je namreč skoraj podvojil. V novem katalogu je predstavljenih več kot 100 izdelkov skupaj s pripadajočim priborom. Premierno je predstavljenih kar 27 novosti, ki odlično dopolnjujejo obstoječi nabor izdelkov Hidrie Perles. Katalog bo na voljo kar v desetih jezikovnih mutacijah, saj bo le tako mogoče široko ponudbo Hidrie Perles

še bolj približali distributerjem in potrošnikom po celem svetu.

Brigita Fojkar Gašperlin



## Solarni sistemi

Sončna energija je energija prihodnosti. Je povsod dostopna in brezplačna, njena uporaba pa nima negativnih posledic za okolje. Ker cene energentov vsak dan naraščajo, se investicije v izrabo obnovljivih virov energije vedno hitreje obrestujejo. Sončno energijo za pridobivanje toplotne energije izkoriščajo tudi sprejemniki sončne energije (v nadaljevanju SSE). Tako pridobljeno energijo s SSE uporabljamo za ogrevanje sanitarne vode, ogrevanje vode v plavalnih bazenih, ogrevanje steklenjakov, za nizkotemperaturno ogrevanje zgradb (talno ogrevanje) ali za ogrevanje v kombinaciji



z drugimi viri energije (klasični sistemi ogrevanja, toplotne črpalke). Podjetje IMP Klimat ima na področju izdelave SSE dolgoletne izkušnje. Začetek njihovega razvoja sega v konec 70. let, serijska proizvodnja pa se je začela v 80. letih. Današnji izdelek tipa SI-SOL TI odlikujejo visok učinek, skladna oblika, kakovostni materiali in izdelava, dolga življenjska doba in ugodna cena. Uvršča se v zgornji razred evropskih SSE. Izdelujejo ga v dveh velikostih, in sicer površine 1.4 m<sup>2</sup> in 2 m<sup>2</sup>. Za brezhibno delovanje jamčijo s petletnim garancijskim rokom. V ponudbi so poleg SSE tudi ostali elementi solarnega



sistema (nosilne konstrukcije, hranilniki toplote, diferenčni termostati), preko mreže pooblaščenih monterjev pa v Sloveniji nudijo tudi kakovostno vgradnjo in vzdrževanje solarnih sistemov IMP Klimat.

Država z nepovratnimi sredstvi spodbuja tudi gospodinjstva v investicije za izrabo obnovljivih virov energije. 23. marca 2006 je bil v Uradnem listu RS št. 26/07 objavljen Javni razpis za finančne spodbude investicijskim ukrepom za izrabo obnovljivih virov energije v gospodinjstvih za leti 2007 in 2008. Zanimirani si lahko podrobno o razpisu preberete na spletni strani Sektorja za aktivnosti učinkovite rabe in obnovljivih virov energije, ki deluje v okviru Ministrstva za okolje in prostor ([www.aure.si](http://www.aure.si)).

### sIMPLY

Izborni program sIMPLY je namenjen dimenzioniranju solarnih sistemov za pripravo tople sanitarne vode. Razvit je bil v sodelovanju s Fakulteto za strojništvo Univerze v Ljubljani. Njegova uporaba je zelo enostavna: program nas preko uporabniškega vmesnika vodi skozi vnos podatkov, potrebnih za določitev solarnega sistema. Program po vnosu teh podatkov določi potrebno število izbranih SSE, velikost hranilnika toplote, regulacijsko enoto, obtočno črpalčko in raztežno posodo, izračuna pridobljeno energijo s SSE, letni

Nekaj referenc IMP Klimata:  
Foto: Hotel Delfin Izola

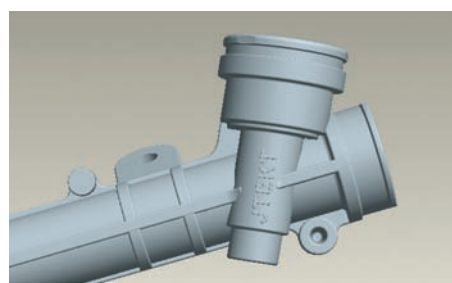


- Dom paraplegikov Piran, Pacug; 72 m<sup>2</sup> SSE
- Hotel Delfin, Izola; 380 m<sup>2</sup> SSE
- Turistično naselje »Slovenska plaža«, Budva; 2.450 m<sup>2</sup> SSE
- Individualni stanovanjski objekti; preko 48.000 m<sup>2</sup> SSE

prihranek pri ogrevanju sanitarne vode in ceno sistema ter grafično prikaže pridobljeno energijo po mesecih. Mogoč je tudi izpis poročila z vsemi zgoraj navedenimi podatki. Program je skupaj z navodili na voljo na spletni strani ([www.imp-klimat.si](http://www.imp-klimat.si)).

Andraž Roglič

## Hidria za Dacio Logan



Letošnje leto se je za poslovno enoto livarstvo v Hidrii Rotomatika začelo zelo uspešno, saj jo je kupec JTEKT nominiral

za nov izdelek - ohišje letve X90. Izdelek je sestavni del krmilnega sistema za avtomobil Dacia Logan, s katero se romunska tovarna Dacia postavlja na evropski avtomobilski zemljevid. S tem projektom poslovna enota livarstvo uspešno uresničuje zastavljen cilj: postati vodilni evropski dobavitelj komponent iz aluminijastih litin za volanske sisteme. Poslovna enota livarstvo se je projekta lotila z vso resnostjo. V naslednjih mesecih bodo zagotovljeni vsi pogoji za začetek rednih dobav v začetku

naslednjega leta. Ohišje letve je sestavni del spodnjega horizontalnega dela sistema za krmiljenje avtomobila in služi kot ohišje prenosa polzastega gonila na zobato letev. Sistem X90 spada v kategorijo mehansko gnanih podpor krmiljenja volanskega mehanizma. To dejstvo postavlja komponento med izdelke z visoko stopnjo varnosti, na kar neposredno kažejo kakovostne zahteve kupca. Romunska Dacia, ki ji bo Hidria Rotomatika dobavljala komponente, je

od leta 1999 v večinski lasti francoskega Renaulta, ki želi prodreti na trge, kjer sedaj ni bil vidnejše zastopan. Z velikimi vložki v posodobitev proizvodnje je Renaultu uspelo zgraditi sodobno avtomobilsko znamko, ki svojim kupcem ponuja robustna, zanesljiva in dostopna vozila, ustrezna njihovim pričakovanjem. Rezultat tega sodelovanja je avtomobil Logan, ki je zasnovan na enaki platformi, kot nam zelo poznani Clio tretje generacije.

Andrej Tominec

## Orodja, ki bivanju dodajo vrednost

Poleg kataloga Perles of Switzerland, v katerem je preko 100 profesionalnih izdelkov za profesionalne uporabnike, so z aprilom v družbi Hidria Perles predstavili tudi novi katalog Iskra ERO. Katalog so zasnovali in realizirali v agenciji Saatchi & Saatchi, kjer odlično skrbijo za podobo blagovne znamke Iskra ERO. V katalogu je izbor izdelkov, ki bo navdušil vse, ki se lotijo domačih opravil in družinskih projektov, ki bivanju dodajajo vrednost.

Maruša Slavec



## Prehod na evro

Tako kot vsa podjetja v Sloveniji so tudi podjetja Hidrie v letošnjem letu začela poslovati z novo valuto – evro. Ta prehod je pomenil veliko spremembo v informacijskih sistemih korporacije. Na sam prehod so se začele pripraviti že v sredini leta 2006. Po podjetjih so se formirale

ekipe, ki so pripravile ustrezne projektne plane za sam prehod. Podjetja ki uporabljajo informacijski sistem BaaN, so se povezala in aktivnosti peljala usklajeno skupaj s svetovalci podjetja Omikron, in sicer tako, da je bilo delo razporejeno. Skupina Hidria IMP Klima je v sistemu BaaN začela poslovati 1.

1. 2007, tako da je bil tudi prehod na evro voden znotraj projekta implementacije BaaN. Podjetje Hidria AET ima svoj informacijski sistem in je projekt vodilo samostojno. V izogib morebitnim težavam je bila že v oktobru in novembru testno izvedena konverzija valut, končna konverzija pa je bila

izvedena med božično-novoletnimi prazniki. Nobeno od podjetij Hidrie po 1. 1. 2007 ni imelo težav, povezanih s preходом na evro, kar pomeni, da je bil projekt konverzije dobro izpeljan. Pohvala vsem ekipam, ki so sodelovale pri tem projektu!

Katja Bajec Felc

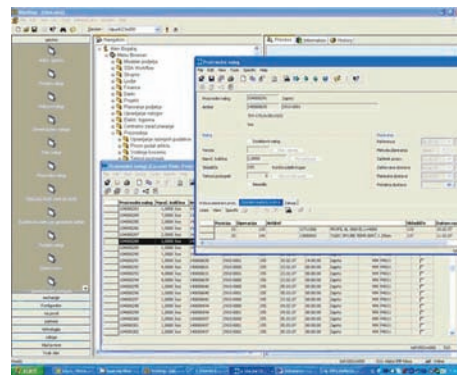
## Uvajanje novega informacijskega sistema v skupini Hidria IMP Klima

Marca 2006 se je pričel odvijati eden najpomembnejših projektov leta v skupini Hidria IMP Klima – uvajanje novega informacijskega sistema. Uvajalo se je ERP (Enterprise Resource Planning) sistem najnovejše generacije proizvajalca INFOR s komercialnim imenom INFOR ERP LN 6.1. Ta programska oprema je nova verzija ERP sistema BaaN, ki se uporablja tudi v ostalih družbah korporacije Hidria. Projekt je izvajala projektna skupina,

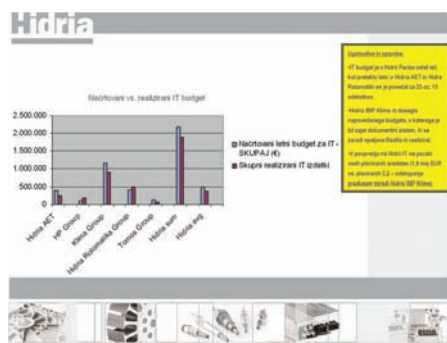
sestavljena iz ključnih uporabnikov, zunanega in notranjega vodje projekta, aplikativnih in sistemskih specialistov Hidrie in svetovalcev podjetja Omikron. Prehod na nov informacijski sistem je bil izveden 1.1.2007. Vendar to še ne pomeni konca projekta – v tem trenutku so podjetja v skupini v začetku faze optimizacije, kar pomeni, da se bo na podlagi ugotovitev in izkušenj uporabnikov procese v podjetju ustrezno preoblikovalo, da bodo še učinkovitejši.

Za uspešno izvedbo projekta je bilo ključnega pomena sodelovanje vseh zaposlenih, ki so bili vključeni v projekt. Le-ti sami najbolje vedo, kaj želijo dobiti iz informacijskega sistema. S pomočjo zunanjih svetovalcev in ostalih sodelavcev so to vpeljali v prakso. To je pomenilo veliko angažiranost vseh sodelujočih, ki se jim zahvaljujemo za vložen trud.

Alen Bogataj



## Hidria IT Benchmarking



Leta 2005 je ekipa informatikov v družbah Hidrie prvič pripravila t.i. IT benchmarking indekse, ki v številkah povedo, kakšno je stanje v informatiki. Takšen način merjenja je dobrodošel zato, ker zelo nazorno kaže odstopanja od povprečij po posameznih družbah in tudi drugače postrže s številnimi zanimivimi podatki, tako za vodstvo kot za informatiko. Nenazadnje je sistem uravnoveščen kazalnikov motivator za prihodnje delo.

Tudi za preteklo leto 2006 so bili izdelani kazalniki, ki v korporaciji med drugim prinašajo

naslednja spoznanja na področju informacijskih tehnologij:

- skupno je bilo konec leta 2006 v korporaciji 1299 računalnikov, kar je 222 več kot lani (+20%),
- v Hidrii je 55% delovnih mest opremljenih z računalnikom, kar je 11% skok iz leta 2005,
- število uporabnikov na informatika se je v primerjavi s preteklim letom povečalo za 20%,
- okrog 60% vseh IT izdatkov predstavljajo investicije v opremo, HW, SW, IT projekte,
- Hidria Rotomatika ima v 2006 okoli 1.000 EUR IT izdatkov na uporabnika,
- en računalnik imamo v obtoku dobrih 6 let,
- v povprečju je vsak peti računalnik prenosni,
- št. Hidriinih GSM uporabnikov na območju Slovenije se je povečalo za 25% - na skupno 409 konec l. 2006,
- kar 69% uporabnikov v Hidrii AET napak meni, da je za varnost informacijskih sistemov odgovorna izključno informatika.

Boštjan Tušar

## Širitev IP telefonije na območju Slovenije

Poleg klasične Centreks telefonije, ki jo uporabljamo v večini slovenskih družb, smo v Hidrii pričeli vpeljevati novejšo IP telefonijo. IP telefonija, ki je sorodna klasični ISDN telefoniji, ima pomembno razliko: govor poteka preko računalniškega omrežja. IP telefonski aparati so tako priključeni neposredno na računalniško omrežje in zato se lahko stara infrastruktura (telefonski kabli) izloči.

V Hidrii uporabljamo že okoli 240 IP telefonskih aparatov, od tega 30 na Jesenicah, 170 na območju Spodnje Idrije in 40 v Hidria Inštitutu Klima. V planu je še postavitve IP telefonije v tolimskem inštitutu ter nadaljnji postopni prehod iz analogne telefonije v Spodnji Idriji ter na lokaciji Iskraemeca v Kranju. Prednosti uporabe IP telefonije so se že izkazale, zaenkrat predvsem pri izvedbah selitev uporabnikov, saj v teh primerih ni potrebno nikakršno poseganje v fizične napeljave. Uporabnik lahko enostavno izključi telefonski aparat iz omrežne vtičnice in ga



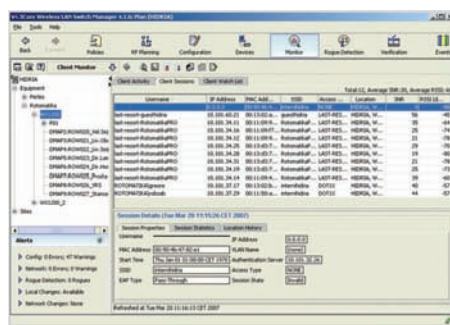
IP telefon CT 310I

prikljopi v vtičnico na drugem delovnem mestu. Druga uporabna funkcionalnost pa je uporaba globalnega telefonskega imenika Hidrie neposredno iz IP aparata. Imenik je shranjen na strežnikih in se zajema neposredno iz podatkov o uporabnikih. Preko IP telefonskega aparata je mogoče poiskati interno, javno ali GSM številko uporabnika. Tudi v primeru sprejema klica se na zaslonu IP aparata izpišeta ime in priimek kličočega.

Bojan Lazar, Boštjan Tušar

## Brezžična komunikacijska pokritost glavnih družb Hidrie

Dandanes so že redki prenosni računalniki, ki nimajo vgrajene brezžične enote za povezovanje na brezžična omrežja. Z upoštevanjem tega trenda in upoštevanjem dejstva, da v Hidrii prenosnike uporablja veliko mobilnih uporabnikov, od širšega vodstva, prodaje, marketinga itd., je bila vzpostavitev brezžičnih omrežij v večjih družbah Hidrie nujna. Pred približno poldrugim letom smo se odločili, da v teh družbah postavimo enotno opremo in tehnologijo, s katero lahko poenotimo dostop do lokalnega omrežja znotraj družb, ne glede na to,



Sistem za hkratni nadzor brezžičnih omrežij družb

kdo se kje nahaja – s tem zagotovimo mobilnost uporabnikov prenosnikov do te mere, da lahko delajo v katerikoli družbi brezžično na enak način, kot če bi sedeli v svoji pisarni v svoji matični družbi.

Poleg internih uporabnikov Hidrie imajo brezžični dostop tudi zunanji uporabniki: svetovalci, poslovni partnerji, ki so na obisku in podobno. En tip »uporabnikov« so tudi ročni brezžični terminali za branje črtnih kode, ki se uporabljajo v proizvodnji, ali pa ProInfo terminali, na katerih se naša podatke o

proizvodnji in zajema podatke o delovanju strojev ter naprav.

Ker so brezžična omrežja lahko potencialna nevarnost, so odgovorni za informatiko posebej poskrbeli za ustrezno ločitev uporabnikov. Tako bodo zunanji uporabniki zagledali naziv omrežja »guesthidria« (lahko dostopajo do interneta), notranji uporabniki pa naziv »internihidria«, v katerem lahko uporabljajo vse funkcije kot doma (elektronska pošta, poslovne aplikacije, dokumenti...).

Bojan Lazar, Boštjan Tušar

## Primorski poslanci na obisku

Hidria so v začetku aprila obiskali primorski poslanci Državnega zbora RS. Na srečanju, ki je potekalo v prostorih Hidria Inštituta Klima v Godoviču, sta ugledne goste uvodoma nagovorila predsednik korporacije Edvard Svetlik in direktor za razvoj in strateške projekte Miloš Šturm, ki sta predstavila poslovne uspehe Hidrie ter njen inovativni center. Gostitelji pod vodstvom direktorja Hidria Inštituta Klima Egon Venka so v

nadaljevanju programa poslance popeljali skozi 15 laboratorijev Hidriinega inštituta, pri čemer so si med drugim ogledali simulacijo delovanja vpihavalne šobe v splošnem laboratoriju, prikaz izvajanja meritev konvektorja, prikaz meritev kaloriferjev v akustičnem laboratoriju ter razvojno delo na področju elektronike in ventilatorjev. Primorski poslanci so svoj obisk Hidrie nadaljevali z ogledom proizvodnje družbe Hidria IMP



Klima pod vodstvom glavnega direktorja Ivana Kendovem dvorcu v Spodnji Idriji. Rupnika, srečanje pa zaključili s kosilom na

Helena Tušar

## Izobraževalne delavnice skupine Hidria IMP Klima

Sredi februarja je skupina Hidria IMP Klima v prostorih godoviškega inštituta organizirala izobraževalne delavnice za slovenske projektante z naslovom »Do boljših rešitev«. Okrog 120 udeležencev je najprej pozdravil glavni direktor skupine Hidria IMP Klima Ivan Rupnik.

Sledilo je izobraževanje v petih manjših skupinah, ki so krožile od delavnice do delavnice, na katerih je Hidria IMP Klima predstavila novosti v ponudbi celovitih rešitev na področju klimatizacije, ogrevanja in hlajenja:

1. kanalske ventilatorje,
2. novosti na področju ogrevanja in hlajenja,
3. klimatske naprave, hladilno tehniko, avtomatiko,
4. klimatizacijo čistih prostorov,
5. novosti iz programa Klima, lokalno odsesovalne šobe podjetja GIF, sončne kolektorje.



Predavatelji so svoja predavanja popestrili s predstavitvijo delovanja laboratorijev oz. merilnih prog. Po koncu delavnice je sledilo predavanje na temo načrtovanja kakovosti naprav za klimatizacijo, ogrevanje in hlajenje. Ankete so pokazale, da so bili udeleženci zadovoljni, delavnice pa uspešne.

Dominika Kacin

## Po nova znanja na konferenco ASHRAE 2007 Winter Meeting

Konec januarja so se predstavniki Hidrie IMP Klima in Hidrie Rotomatika udeležili konference ASHRAE Winter Meeting v mestu Dallas v Teksasu. V okviru konference so bila organizirana znanstvena predavanja na temo tehnologij klimatizacije, gretja in hlajenja, postopkov, regulacije, trženja in managementa ter sorodnih tem, ki se ukvarjajo z varčevanjem energije, zniževanjem stroškov ter izboljševanjem pogojev bivanja.

Letošnja konferenčna predavanja so bila na najvišjem nivoju doslej, zato so udeleženci pridobili veliko koristnega novega znanja.

Majda Flander



Sodelavci Hidrie v družbi zunanjega sodelavca prof. dr. Petra Novaka na konferenci ASHRAE 2007

## Hidria IMP Klima – podporni član organizacije REHVA



REHVA je največja evropska organizacija za klimatizacijo, gretje in hlajenje v Evropi. Združuje več kot 110.000

članov iz 30 držav in deluje že od leta 1963. Septembra lani je Hidria IMP Klima postala njena podporna članica.

Trenutno ima REHVA deset podpornih članov, ki so velika in ugledna podjetja s področja klimatizacije, gretja in hlajenja. Kot podporni član je Hidria IMP Klima pridobila možnost sooblikovanja globalnih razvojnih smernic in standardov ter možnost aktivne udeležbe na vseh pomembnih strokovnih dogodkih in konferencah.

Majda Flander

## Napredne tehnologije v skupini Hidria IMP Klima

### Robotska celica za hladno spajanje požarnih loput v Godoviču

Robotska celica je namenjena spajanju stranic kotnih požarnih loput in zamenjuje obstoječo tehnologijo, ki je bila ročna, sedaj pa je sestava stranic popolnoma avtomatizirana. Zamenjali so tudi način spajanja, točkovno varjenje, ki so ga nasledili »hladni spoji«, kar pomeni večjo zanesljivost in kvaliteto spajanja. Snovalci in izvajalci robotske celice so prejeli drugo nagrado za

inovatorje leta 2006 v kategoriji tehnološke rešitve in tehnologija proizvodnje.

### Novi stroji v Uniklimi

V družbi Uniklima v Sarajevu so v drugem polletju lanskega leta uspešno instalirali CNC prebijalni stroj za pločevino in hidravlični zapogibnik proizvajalca Amada. Oba stroja predstavljata pomemben korak naprej v tehnologiji obdelave pločevine na tej lokaciji.

Igor Rupnik

## TPM ali celotno produktivno vzdrževanje

V poslovni enoti livarstvo v družbi Hidria Rotomatika so začeli uvajati t.i. TPM (total productive maintenance ali slovensko: celotno produktivno vzdrževanje). V projekt so vpleteni vsi, ki so del procesa na obdelovalni celici. Naloga tima je, da vsakdo sodeluje na svojem področju in je v celoti predan zastavljenemu cilju. TPM je temelj sodobne vitke proizvodnje, saj zagotavlja izjemne proizvodne dosežke, vidno spreminja delovno okolje oziroma izboljšuje pogoje delovnega mesta, zvišuje znanje in zadovoljstvo

zaposlenih. Pomemben cilj TPM je uvajanje samovzdrževanja vzdrževanja, pri čemer operaterji na strojih prevzemajo enostavnejšo preventivno vzdrževanje, vršijo pa tudi manjše nezahtevne posege, skratka sami začnejo skrbeti za stroje, na katerih delajo. S tovrstnim pristopom se specialisti vzdrževalci razbremenijo, več časa lahko posvetijo razvoju visokotehnološkega vzdrževanja s poudarkom na zahtevnejšem preventivnem vzdrževanju.

Aleš Tušar, Boris Šturm

## Časopis Hidria dobil mlajšega brata

Časopisu Hidria, ki izhaja trikrat letno in povzema dogajanje v korporaciji v daljšem časovnem obdobju, se je v letošnjem letu pridružil t.i. »newsletter« Hidria, ki zaposlene v Hidriinih družbah sproti seznanja z aktualnimi informacijami. »Newsletter« je zamenjal prejšnja interna obvestila in dobil enako celotno podobo kot tiskani časopis. Izhaja občasno, v povprečju enkrat tedensko. Preko elektronske pošte ga prejemajo vsi računalniški uporabniki v Hidrii, zaposleni v proizvodnji pa ga lahko prebirajo na oglašnih deskah.

Helena Tušar



## Uspešen začetek sezone tekmovalcev MBK Hidria

Cilji MBK Hidria iz Črnega Vrha nad Idrijo za letošnje predolimpijsko sezono so vezani na izpolnjevanje pogojev Nine Homovec in Tanje Žakelj za nastop na olimpijskih igrah leta 2008 v Pekingu, zato se bosta morali tekmovalki udeležiti vseh tekem svetovnega pokala, tako v Evropi kakor tudi onstran Atlantika. Na



državnih prvenstvih pa želi klub preseči v preteklih dveh letih osvojeno število medalj.

Letošnja sezona se je začela 18. marca s tekmo mednarodnega pokala Italije v krosu v Sinnaiju na Sardiniji. Pod okriljem slovenske reprezentance so na tekmi nastopili tudi štirje tekmovalci MBK Hidria iz Črnega Vrha nad Idrijo. Na razmočeni, tehnično zahtevni progi je v kategoriji mladink Polona Batagelj osvojila drugo mesto, med mlajšimi članicami Tanja Žakelj in Nina Homovec drugo in tretje mesto, v generalni razvrstitvi žensk pa peto in sedmo mesto.

Nina je med tekmo nesrečno padla in tekmo končala s prebito arkado. Luka Homovec, ki je v letošnji sezoni prestopil v višjo starostno kategorijo mlajših članov, je svoj krstni nastop med elito končal na 30. mestu, v kategoriji do 23 let pa dosegel peto mesto.

Prva tekma na teritoriju Slovenije je bila teden za italijansko v Zlatoličju. Na prvi tekmi slovenskega pokala s številno mednarodno udeležbo – tekma je bila ranga UCI E2, so tekmovalci MBK Hidria dosegli dve zmagi: Polona Batagelj med mladinkami in Matej Dakskobler med veterani, dve drugi mesti: Nina Homovec med ženskami in Jan Mrak med mlajšimi mladinci ter dve tretji mesti: Luka Homovec med člani do 23 let in Gregor Palčnik med veterani.

Dobro formo na začetku sezone je Nina Homovec dokazala tudi na tekmi avstrijskega pokala, ranga UCI E1 v Langenloisu, ko je med članicami osvojila tretje mesto. Le za malenkost je zaostala za zmagovalko, Avstrijko Osl in Čehinjo



**Mountain bike klub Hidria je bil letos razglašen za najboljši športni klub v idrijski občini.**

Hurikovo, sicer lanskoletno evropsko prvakinjo med ženskami do 23 let.

Jože Kerj

## Z naravo ustvarjanja do ohranjanja letalske dediščine

V družbi Hidria Perles so se odločili, da z izdelki Iskra ERO opremijo delavnico aerokluba Minima.

Aeroklub Minima združuje mlade ljubitelje, ki zase pravijo, da so mlada ekipa za stara letala. Ukvarjajo se z ohranjanjem letalske dediščine: ohranjajo in obnavljajo letala zgodovinske vrednosti, gradijo kopije zgodovinskih letal, ohranjajo klasične tehnike pilotiranja ter združujejo bivše pilote ter letalske navdušence.

Iskra ERO je narava ustvarjanja. Prav zato so v Hidrii Perles ponosni, da s svojimi izdelki lahko pomagajo tistim,



ki se velikih ljubiteljskih projektov lotijo profesionalno in z vsem entuziazmom. Spoznajte Aeroklub Minima na spletni strani <http://www.aeroklub-minima.si>.

Maruša Slavec

## Pokrovitelj maturantskega plesa

Hidria, ki je lani prevzela glavno pokroviteljstvo maturantskega plesa idrijske Gimnazije Jurija Vege, je letos na plesu sodelovala kot pokrovitelj. Poleg finančnih sredstev, ki so jih za izvedbo plesa prispevale Hidriine družbe:

Hidria IMP Klima, Hidria Rotomatika in Hidria LC, je korporacija letošnjim maturantom poklonila tudi dobitke na srečelovu: električna ročna orodja Hidrie Perles, svečano večerjo za dve osebi na Kendovem dvorcu v Spodnji Idriji in več praktičnih nagrad.

Hidria maturantkam in maturantom želi, da bi uspešno zaključili izobraževanje na idrijski gimnaziji.

Helena Tušar



## Tomosov tekmovalac na enduro dirki v Buzetu

Konec marca sem se z vozilom Tomos 125 SE udeležil mednarodne enduro dirke v Buzetu. Dirka je štela za slovensko,



Uroš v akciji

madžarsko in hrvaško državno prvenstvo ter pokal Alpe Adria. Na dirki je bilo udeleženih okoli 200 tekmovalcev iz Slovenije, Hrvaške, Avstrije, Italije in Madžarske. Odlična pripravljenost vozila Tomos 125 SE mi je omogočila uvrstitev na 2. mesto v kategoriji TURIST E1 – amaterji z vozili do gibne prostornine 250ccm 4T ali 125ccm 2T. S tem rezultatom sem v slovenskem državnem prvenstvu enduro kategorije TURIST zasedel prvo mesto.

### Na progi

Proga je bila začrtana na razgibanem skalnatem terenu skozi gozd po poljskih poteh, stezah ter čez potoke. Vozilo je brezhibno delovalo vse štiri kroge enduro dirke, kar je enakovredno 200 km vožnje po terenu. Zaradi poznavanja

terena, dobre orientacije ter izkušenosti sem na etapni progi na kontrolne točke prihajal točno, s tem sem si že v prvem dnevu pridobil veliko prednost. Pred kontrolnimi točkami sem imel čas še za počitek, kar je izboljšalo koncentracijo in omililo izčrpanost pri nadaljni vožnji. Imel sem tudi dovolj časa za počitek pred progami »special«, kar pri meritvi časa prevožene proge izboljša rezultat.

### Visi

Mednarodna enduro dirka je bila odlično organizirana. Z rezultatom sem zelo zadovoljen. Presenečen sem nad zmogljivostmi vozila, ki se kljub manjši moči lahko kosa s konkurenti.

Kondicijsko sem bil odlično pripravljen, zato med dirko nisem imel večjih težav z utrujenostjo.



**Tomosov tekmovalac Uroš Bucaj (v sredini) na zmagovalnih stopničkih**

Dirko sem odlično odpeljal. Vesel, navdušen in ponosen sem nad doseženim rezultatom in zmogljivostmi vozila.

Uroš Bucaj

## Na konferenci pihalnih orkestrrov

Mednarodna konferenca pihalnih orkestrrov (The Midwest Clinic) je tudi lansko leto, že šestdesetič zapored, potekala konec decembra v ameriški zvezni državi Illinois, v Chicagu, ki še danes velja za prestolnico jazza. Namen te največje konference godbeništv na svetu je izključno dviganje glasbene izobrazbe, izboljšanje metod glasbene vzgoje, razvijanje novih glasbenih tehnik, širjenje znanj vseh tistih, ki imajo opravka z najrazličnejšimi glasbenimi zasedbami, od dirigentov, glasbenih producentov, asistentov, profesorjev posameznih instrumentov do godbenikov samih in tistih, ki jih spremljamo na glasbeni poti. Z raznimi analizami, delavnicami, koncerti, okroglimi mizami, demonstracijami za izboljšanje načinov glasbenega izobraževanja je bila konferenca tudi zame odločilnega pomena, saj bom pridobljeno znanje s pridom uporabljal pri Godbenem društvu rudarjev Idrija. Mednarodne konference Midwest Clinic se je leta 2006 udeležilo približno 20.000 glasbenih navdušencev iz vseh zveznih držav Amerike in okvirno petdesetih ostalih držav. V tednu dni so organizatorji pripravili čez štirideset koncertov (več kot pet koncertov na dan!) in prav toliko delavnic. Lahko rečem, da noben študij ne more ponuditi tako kvalitetnih informacij, kot sem jih denimo dobil na predavanju zaslužnega profesorja in staroste dirigentstva v Veliki Britaniji



Dirigent Godbenega društva rudarjev Idrija Domen Prezelj na koncertu ob 340-letnici idrijske godbe (junij 2005).

Tima Reynisha. Njegovo izvajanje na konferenci je poželo največji val navdušenja, ameriškim kolegom pa je znameniti dirigent dal vedeti, da prihodnost v razvoju godbeništv še vedno narekuje stara celina. Poleg koncertnih dejavnosti je čez 600 predstavnikov glasbene industrije razstavljalo svoje, z glasbo povezane materiale na imenitnih stojnicah. Tu sem lahko poslušal in obenem gledal



meni še neslišane partiture svetovno priznanih skladateljev in jih ob tem še osebno spoznal. Iskreno se zahvaljujem dolgoletnemu mecenu idrijske glasbene kulture,



predsedniku korporacije Hidria gospodu Edvardu Svetliku, ki mi je omogočil, da sem bil teden dni v Chicagu priča res velikemu dogodku.

Domen Prezelj

Da,

*v objemu podeželskega dvorca*



*Kendov dvorec*

Spodnja Idrija

tel.: (05) 37 25 100, fax.: (05) 37 56 475

e-mail: [info@kendov-dvorec.com](mailto:info@kendov-dvorec.com)

										1	AVTOR: MATJAŽ HLADNIK	BRITANSKI PREMIER (TONY)	PREGOVOR, REKLO	IVO DANEU	GOZDNA RASTLINA S KLOBUKOM	OBER	TASTER, TIPKALO	ILOVICA	TEŽKO TALJIVA ZLAHTNA KOVINA (Re)															
										8	VODJA BRIGADE SESALCI Z MOČNIMI SEKALCI																							
											GLEDALEC, OPAZOVALEC												TROJNO PAPEZEVO POKRIVALO											
											NAŠ HARMONIKAR (LOJZE)			NOŽ NA PUŠKI																				
											KENIJSKI POLITIK (DANIEL) HANS OERSTED			VODA V PLINASTEM STANJU GR. MIT. LETALEC				REKA NA PELOPONEZU																
																				PRVA PSICA V VESOLJU														

Zahvaljujemo se vsem bralkam in bralcem časopisa Hidria, ki ste nam poslali kupone z geslom nagradne križanke, ki je bila objavljena v 11. številki. Pravilno geslo nagradne križanke v 11. številki časopisa se glasi: **ISKRA ERO – NARAVA USTVARJANJA.** V križanki smo namreč objavili fotografijo električnega ročnega orodja Iskra ERO, ki je namenjeno ustvarjanju izdelkov iz najrazličnejših materialov. Več o orodju lahko preberete na spletnih straneh Hidrie Perles: [www.hidria-perles.si](http://www.hidria-perles.si). Tokrat smo še bolj radodarni, saj smo izžrebali kar šest nagradenk in nagrajencev. Kdo je imel največ sreče?

**Dana Žigon** (Godovič 30, Godovič) prejme glavno nagrado Kendovega dvorca, ki ji poklanja večerjo za dve osebi. Nagradenka lahko nagrado izkoristi do konca julija 2007 z obvezno predhodno najavo na telefonski številki: 05 37 25 100.

Praktične nagrade, ki jih poklanja Hidria Perles, prejmejo:

**Zinka Ferjan**, Kosovelova 19, Idrija  
**Pavel Rupnik**, Idrijski log 13, Črni Vrh nad Idrijo  
**Tina Poločnik**, Podnanos 75a, Podnanos  
**Natalija Zupan**, Kališka ulica 21, Kranj  
**Danijel Conradi**, Razgledna 9, Celje

Nagrade bomo poslali po pošti. Vsem nagrajenkam in nagrajencem iskreno čestitamo!

Bralki ali bralcu, ki bo do 20. junija 2007 poslal priloženi kupon s pravilnim geslom tokratne nagradne križanke na naslov: Hidria d.o.o., Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija s pripisom: za nagradno križanko, bo Kendov dvorec prav tako podaril večerjo za dve osebi. Petim izžrebanim srečnejšem pa bomo poslali praktične nagrade.

[www.hidria-perles.si](http://www.hidria-perles.si)

# Hidria

Kupon št. 12

**Geslo nagradne križanke:**

Ime in priimek:

Naslov:

Pošta in poštna številka:

Davčna številka:

Odgovore pošljite do 20. junija na naslov: **Hidria d.o.o., Spodnja Kanomlja 23, Spodnja Idrija s pripisom »Za časopis Hidria«.**

**Želite brezplačno prejemati časopis Hidria?**

Časopis Hidria brezplačno prejemajo vsi zaposleni v Hidriinih družbah ter vsa gospodinjstva v idrijski občini. Radi ga prebirajo tudi naši poslovni partnerji. Če časopisa še ne prejemate, bi ga pa v bodoče želeli, izpolnite spodnji obrazec in ga pošljite na naslov: Hidria d.o.o., Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija, s pripisom »Za časopis Hidria«.

Želim, da mi naslednje številke časopisa Hidria brezplačno pošiljate na spodnji naslov:

Ime in priimek: \_\_\_\_\_

Naslov: \_\_\_\_\_

Pošta in poštna številka: \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

Hidria d.o.o. bo podatke uporabljala izključno za pošiljanje časopisa Hidria.

## 4. Hidria Automotive forum

Od 15. do 17. maja bo na Kendovem dvorcu v Spodnji Idriji potekal 4. Hidria Automotive forum, strokovno srečanje, namenjeno vodilnim managerjem hitro rastoče divizije. Po uvodni predstavitvi strategije razvoja Hidrie na področju avtomobilske industrije, o kateri bosta spregovorila predsednik Hidrie Edvard Svetlik in podpredsednik Iztok Seljak, ki vodi divizijo Hidria Automotive, se bodo udeleženci seznanili z razmišljanji eminentnih gostov iz najuglednejših avtomobilskih korporacij, s katerimi kot dobavitelj komponent za motor in sistem upravljanja z vozilom sodeluje tudi Hidria. V Spodnjo Idrijo prihaja dr. Robert Fischer iz AVL, ki bo predstavil avtomobilске motorje prihodnosti s



V okviru programa lanskoletnega Hidria Automotive foruma so Hidriini managerji obiskali družbo AVL v avstrijskem Gradcu.

poudarkom na prihodnjem razvoju hibridov. O hibridih bo tekla beseda

tudi v nadaljevanju srečanja, ko se bo udeležencem foruma pridružil Igor Demay iz korporacije PSA. Poleg gostov bo na forumu spregovoril Gverino Ratoša iz Hidrie AET, ki bo predstavil pogled Hidrie na prihodnji razvoj avtomobilskih motorjev. Prihodnost na področju volanskih sistemov v Evropi in svetu bosta na forumu osvetlila

Jatin Khanna iz Frost & Sullivan ter Kunihiko Akashi iz japonske korporacije NSK. Udeleženci foruma bodo v drugem delu začrtali smernice razvoja vseh programov v diviziji Hidria Automotive ter za konec obiskali družbo Revoz v Novem mestu, kjer bodo med drugim spoznali tudi novega Twinga.

## 1. Hidria Klima forum

Vodilni managerji največje divizije Hidria Klima se bodo letos prvič sestali na Hidria Klima forumu, ki bo namenjen oblikovanju strategije nadaljnjega razvoja že danes uspešne divizije. Med 5. in 7. junijem bodo na spodnjeidrijskem Kendovem dvorcu razpravljali o novih konceptih dizajna, obnovljivih virih energije v zgradbah, solarni termalni energiji, inteligentnih in pasivnih zgradbah ter inženiringu v korporaciji Hidria.

Forum se bo nadaljeval s predstavitvijo koncepta načrtovanega Hidria Inštituta MIT, ki bo predstavljal vzorčni in didaktični primer varčne poslovne stavbe. Osrednji del foruma bo namenjen oblikovanju strateških smernic razvoja vseh programov v diviziji Hidria Klima. Sodelavci Hidrie se bodo na forumu seznanili z uglednimi gosti iz dunajskega raziskovalnega inštituta Arsenal ter ljubljanske fakultete za strojništvo.



Poleg slovenskega Klima foruma, ki ga bo Hidria za strokovno javnost s področja klimatizacije, gretja in hlajenja letos jeseni že drugič zapovrstjo organizirala v godoviškem inštitutu (na fotografiji utrinek z lanskoletnega foruma) bo junija letos v Spodnji Idriji organizirala Hidria Klima forum, namenjen oblikovanju strateških ciljev uspešne Hidriine divizije.

Časopis Hidria izdaja: Hidria d.o.o., Nazorjeva 6, 1000 Ljubljana, podružnica: Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija.  
 Časopis brezplačno prejemajo vsi zaposleni v družbah korporacije Hidria, vsa gospodinjstva v občini Idrija, poslovni partnerji, štipendisti. Če želite brezplačno prejemati naslednje številke časopisa Hidria, na naslov uredništva pošljite izpolnjen kupon, ki ga najdete na strani 23.  
 Glavna in odgovorna urednica: Helena Tušar, vodja korporativnega komuniciranja (helena.tusar@hidria.si)  
 Članice in člani uredniškega odbora: Tanja Kenda, Boštjan Tušar, Majda Flander, Brigita Gašperlin, Dominika Kacin, Renato Leoni, Andrejka Rupnik, Barbara Rutar, Maruša Slavec, Darja Volarič.  
 Naslov uredništva: Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija, Slovenija  
 T: +386 5 37 56 457  
 F: + 386 5 37 56 470  
 Foto: Božo Uršič, Robert Zabukovec, Jani Peternej, Maruša Slavec, Barbara Rutar, Vito Bratuš, Tina Potočnik, Helena Tušar, arhiv Hidrie in njenih družb  
 Oblikovanje: Saatchi & Saatchi  
 Celostna podoba: Arsenal

## Dan odprtih vrat Hidrie Rotomatika

18. maja bo Hidria Rotomatika v Spodnji Idriji odprla svoja vrata družinam zaposlenih, upokojujencem, osnovnošolcem in mlajšim otrokom, dijakom ter krajanom. Zaposleni v Hidrii Rotomatika bodo goste sprejeli v popoldanskem času, jim predstavili

uspešen razvoj družbe, njeno 36-letno zgodovino ter jih popeljali skozi proizvodne prostore. Za otroke in odrasle bodo pripravili pester zabavni program ter nagradno igro. Vabljeni, da se sodelavkam in sodelavcem Hidrie Rotomatika tudi sami pridružite.



**Hidria**

**Poletne igre 2007**

Spodnja Idrija, 7. julij

