



IAA Frankfurt

Hidria – edina predstavnica Slovenije na največjem evropskem avtomobilskem sejmu

2. slovenski Klima forum

»Energija za udobje bivanja«

Akademija mladih managerjev

»Dober vodja deli svoje dosežke z drugimi«

Inovacijski center Hidrie

Zaključuje se gradnja Hidriinega inštituta v Tolminu

Reference

Opreмили objekte za predsedovanje EU na Portugalskem

Informacijske tehnologije

V boj proti spamu!

Spoštovane sodelavke, spoštovani sodelavci Hidrie,



Ko so me pred nedavnim vprašali, kaj je največji uspeh, ki sem ga dosegel v karieri, sem odgovoril, da je to brez dvoma Hidria in vse, kar jo sestavlja in predstavlja. Predvsem ljudje v Hidrii.

Ponosen sem, da smo uspeli zgraditi sistem, ki ni samo poslovna družba, je nekaj več. Je družba, v kateri delujejo in ustvarjajo sposobni, visoko motivirani ljudje vseh generacij. Ljudje, ki imajo v sebi voljo, hotenje, željo doseči nekaj več. Seveda tudi sposobnosti.

Zadovoljstvo, ki ga dosegamo pri svojem delu, je tesno povezano z odličnostjo. Ko vemo, kako lahko nekaj naredimo zares dobro, bomo pri tem nedvomno tudi uživali. V preteklih mesecih smo naredili številne pomembne in uspešne korake, ki dokazujejo, da smo s skupnimi prizadevanji za odličnost na vseh ravneh poslovanja, timskim delom in nenehnim iskanjem novih, sodobnih rešitev, na pravi poti.

Hidria danes zaposluje 3.000 ljudi v več kot 30 družbah doma in po

svetu. Je 34. največja korporacija v Sloveniji, 20. največja izvoznica med slovenskimi podjetji in 19. največja slovenska izvoznica v države Evropske unije. Na lestvici najbolj uglednih podjetij v Sloveniji smo se letos uvrstili na 10. mesto med podjetji z največjo inovativnostjo ponudbe, kar nedvomno pomeni velik uspeh, saj je prav inovativnost ena ključnih vrednot korporacije, na kateri temelji razvoj programov za industrijo klimatizacije, gretja in hlajenja, avtomobilsko industrijo ter industrijo električnih ročnih orodij. Smo 29. največji delodajalec in 2. največji štipenditor v državi.

Tudi tokratna številka časopisa Hidria poroča o vsem, kar smo in tistem, kar želimo postati. Ponosni na preteklost, zazrti v prihodnost.

Želim vam prijetno branje!

Edvard Svetlik
Predsednik

Časopis Hidria izdaja: Hidria d.o.o., Nazorjeva 6, 1000 Ljubljana, podružnica: Spodnja Kanomlja 23, 5281 Spodnja Idrija.

Časopis brezplačno prejema 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 21.

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: Robert Zabukovec, arhiv Hidrie in njenih družb

Oblikovanje: Saatchi & Saatchi

Celostna podoba: Arsenal

Tisk: Grafika Soča

Naklada: 8.200 izvodov

Spletni naslov: www.hidria.si

Na spletnih straneh Hidrie najdete vse dosedanje številke časopisa Hidria v slovenskem in angleškem jeziku.

2. slovenski mednarodni Klima forum: »Energija za udobje bivanja«

Pred leti, ko smo prvič obiskali kongres Klima v Beogradu, ki je med najkvalitetnejšimi kongresi na področju industrije klimatizacije, gretja in hlajenja (KGH) v Evropi, še preden smo začeli z gradnjo Hidria Inštituta Klima, smo v pogovoru razpredali misli, kakšen dosežek slovenske industrije bi bila organizacija podobnega kongresa v Sloveniji. Seveda so se sanje o tem zdele drzne, pa vendar, kot je rekel Carl Sandburg: *»Nič se ne zgodi, če najprej ne sanjamo o tem«.*

Ob ustanovitvi Hidria Inštituta Klima smo si zastavili strateški cilj: »postati evropsko priznani center na področju klimatizacije, gretja in hlajenja«. Eden od pogojev za doseg tega cilja je znanje. Znanje, ki ga črpamo, kjerkoli moremo, znanje, ki ga podajamo našim partnerjem, znanje, ki ga delimo med seboj. Seveda ne znanje samo po sebi, ampak znanje, s katerim upravljamo in ga uporabljamo na najproduktivnejši način. Znanje namreč ni samo eden od elementov, ki nam prinašajo konkurenčno prednost na trgu, ampak je lahko odločilno za doseganje zastavljenih ciljev.

Pridobivanju in izmenjavi znanja je bil namenjen tudi letošnji, 2. slovenski mednarodni Klima forum, katerega rdeča nit je bila **učinkovita raba**

energije in uporaba obnovljivih virov energije za zagotavljanje udobja bivanja v prostoru. Mednarodno priznani strokovnjaki, med njimi predsednik največjega svetovnega strokovnega združenja REHVA dr. Olli Seppanen, so predstavili najnovejše strateške razvojne trende in razvojno raziskovalne rezultate tudi v povezavi z novo zakonodajo, ki bo močno vplivala na bodoče načrtovanje in izgradnjo sistemov klimatizacije, gretja in hlajenja.

Forum je bil razdeljen v tri tematske sklope, v katerih so bili predstavljeni strokovni prispevki z možnostjo izmenjave mnenj, postavljanja vprašanj in ponujanja novih razvojnih in raziskovalnih izzivov. Svoje dosežke so strokovni javnosti predstavili tudi slovenski in Hidriini strokovnjaki.

Hidria je z dogodkom dokazala, da je njen inštitut nosilec ključnih znanj v industriji klimatizacije, gretja in hlajenja, hkrati tudi povezovalni člen slovenske industrije s področja klimatizacije, gretja in hlajenja. 2. slovenski mednarodni Klima forum sta s Hidria Inštitutom Klima soorganizirala društvo SITHOK (Slovensko društvo inženirjev in tehnikov za hlajenje, ogrevanje in klimatizacijo) ter Slovenska termosolarna tehnološka platforma (STTP).



1. del: Obvladovanje in zniževanje porabe energije v stavbah



Dr. Elena Belova, Moskvska državna tehnična univerza, Rusija
Predavanje: Optimizacija gretja, hlajenja in prezračevanje z uporabo dinamičnega modela



Dr. Marija Todorović, Univerza v Beogradu, Srbija
Predavanje: Energijsko učinkovito in trajnostno hlajenje na podlagi dinamične analize toplotne obremenitve zgradb



Dr. Igor Vušanović, Univerza v Podgorici, Črna gora
Predavanje: Strategija energetske učinkovitosti v Črni gori – implementacija in izzivi



Milan Šekularac, Univerza v Podgorici, Črna gora
Kratka predstavitev: Matematično modeliranje elementov sistemov za klimatizacijo, gretje in hlajenje



Miha Menard, Hidria Inženiring, Slovenija
Kratka predstavitev: Celovit sistem energetskega nadzora v stavbah



Dr. Boštjan Černe, Trimo, Slovenija
Kratka predstavitev: Velikopanelni elementi za ogrevanje in prezračevanje, integrirani v ovjo stavbe

2. del: Učinkovito hlajenje – izziv za prihodnost



Dr. Branislav Todorović, Univerza v Beogradu, Srbija
Predavanje: Aktualni razvoj in napredek v hladilni tehniki



Dr. Andrej Kitanovski, Univerza aplikativnih znanosti Zahodna Švica
Predavanje: Magnetno hlajenje in ogrevanje



Karel Tiegli, IMP Klimat, Slovenija
Kratka predstavitev: Nove rešitve z uporabo adiabatskega hlajenja



Dr. Marko Matkovič, Univerza v Padovi, Italija
Kratka predstavitev: Hlajenje s termosolarno energijo

Poslanstvo foruma, ki ga je sredi septembra gostil Hidria Inštitut Klima, je bilo predstaviti najnovejši napredek in bodoče izzive na področju ogrevanja, hlajenja in klimatizacije z vidika globalnih trendov in slovenske regulative. Svetovne spremembe na tem področju so zelo hitre, zato se stroka sooča s številnimi izzivi, ki jih bo morala rešiti že v bližnji prihodnosti.

Spremembe v ustaljeni oskrbi stavb z energijo nudijo odlične možnosti in hkrati velik inženirski izziv za uresničitev razvojnih ciljev v prihodnosti. V stavbah v Evropski uniji v povprečju namreč pretvorimo nad 40% vse končne energije. Z različnimi ukrepi energetskega trikotnika – zmanjševanje potreb na eni strani, razvoj učinkovitih tehnologij obnovljivih virov na drugi in implementacija razvitih tehnologij na tretji – stavbe predstavljajo področje z resničnim potencialom za velike, globalne učinke. Tudi z uvajanjem obnovljivih virov energije, predvsem pa s pretvarjanjem sončne energije bodo razvite države v prehodnem obdobju omilile naraščanje emisij toplogrednih plinov in jih dolgoročno zmanjšale.

2. slovenski mednarodni Klima forum je velik poudarek namenil tudi sončni energiji, ki jo lahko s poznanimi tehnologijami pretvorimo v toploto, hlad in električno energijo. Pri tem je proizvodnja toplote ključna za zmanjšanje porabe energije v stavbi. Pričakovane podnebne spremembe bodo povzročile dolgotrajno poletno pregrevanje stavb, ki se mu lahko na okolju prijazen način izognemo na dva načina: s pravilno zasnovo novih stavb in sončnimi hladilnimi sistemi. Sončna energija je edini naravni vir, ki ga imamo v Sloveniji več, kot znaša poraba energije. Za sisteme za izkoriščanje sončne energije so značilne majhne ekološke sledi, kar pomeni, da jih lahko izdelamo z učinkovito rabo energije in snovi, med delovanjem pa ne povzročajo dodatnih pritiskov na okolje.

2. slovenski mednarodni Klima forum sta odprla predsednik Hidrie Edvard Svetlik, ki je spregovoril o pomenu foruma za slovensko in mednarodno

3. del: Energija, ključ prihodnjega razvoja



Prof. dr. Peter Novak, Energotech, Slovenija
Uvod in okrogla miza: Ocena novega predpisa o rabi energije v stavbah



Prof. dr. Olli Seppanen, predsednik mednarodne organizacije REHVA, Univerza za tehnologije v Helsinkih, Finska
Predavanje: Zniževanje porabe energije in zagotavljanje ugodja v prostoru – dilema ali realnost?

industrijo klimatizacije, gretja in hlajenja, in Tanja Mohorič, predsednica SSTP (Slovenske termosolarne tehnološke platforme), ki je spregovorila o izzivih in priložnostih v luči strateških ciljev Evrope do leta 2020. Uvodna beseda je pripadla uglednemu gostu, prof. dr. Olliju Seppanenu s Finske, predsedniku evropskega združenja za klimatizacijo, gretje in hlajenje REHVA. Organizatorji foruma: Hidria Inštitut Klima, SITHOK (Slovensko društvo inženirjev za tehnologije hlajenja, ogrevanja in klimatizacije) in STTP (Slovenska termosolarna tehnološka platforma) so k sodelovanju na letošnjem, edinem tovrstnem strokovnem dogodku v Sloveniji povabili eminentne, mednarodno priznane predavatelje, med njimi: dr. Eleno Belovo iz Moskvske državne tehnične univerze, dr. Marijo Todorović in dr. Branislava Todorovića iz Univerze v Beogradu, dr. Igorja Vušanovića in Milana Šekularca iz Univerze v Podgorici. Na forumu so predavali tudi slovenski strokovnjaki: Miha Menard iz Hidrie Inženiring, Karel Tiegli iz IMP Klimata, dr. Marko Matkovič iz Univerze v Padovi, dr. Peter Novak iz Energotecha, dr. Andrej Kitanovski iz švicarske Univerze aplikativnih znanosti in dr. Boštjan Černe iz Trima. Dogodek je odlično vodil direktor Hidria Inštituta Klima dr. Erik Pavlovič.

Tanja Mohorič



Sejem IAA – nov mejnik na uspešni poti Hidrie Automotive



Hidria je v Frankfurtu predstavila svoje inovacije mednarodni novinarski in strokovni javnosti.

Hidria v skladu z jasno definirano vizijo prevzemanja vodilnih vlog na področju izbranih komponent in sistemov na in okrog motorja ter za mehanizem upravljanja z vozilom nadaljuje z uspešnim uresničevanjem strategije, ki bo korporacijo v izbranih segmentih do leta 2010 pripeljala na vodilna mesta v Evropi. Leta 2015 pa Hidria načrtuje prevzeti tudi eno od vodilnih globalnih vlog na tem trgu. Odras in potrditev uspešnega uresničevanja strategije so na največjem evropskem avtomobilskem sejmu IAA v Frankfurtu razstavljene Hidriine nove inovativne rešitve, kot tudi novi pomembni, pravkar sklenjeni posli, v katerih divizija Hidria Automotive nastopa kot pred-razvojni in razvojni dobavitelj, s čimer si zagotavlja širitev svoje proizvodnje.

Inovativne rešitve prihodnosti

Hidria je letos kot edini slovenski razstavljaev na sejmu IAA prvič

predstavila inovativni sistem mehkega hibrida. Poleg že predstavljenega mehkega hibrida za motocikle je tokrat razstavila tovrstno rešitev tudi za avtomobilске motorje, s čimer se vključuje v prihajajoči trend t. i. mehkih hibridnih sistemov, za katere pričakuje, da bodo do leta 2010 glede na okoljske zahteve postali sestavni del serijske opreme izboljšanih, visoko učinkovitih motorjev z notranjim izgorevanjem. Pomembna svetovna novost, ki jo je Hidria razvila v strateškem sodelovanju z ameriškim Emconom, je inovativni sistem regeneracije filtra trdih delcev na izpuhnih dizelskih motorjev, ki podaljšuje njihovo življenjsko dobo in znižuje emisije trdih delcev. Hidria je z Emconom pravkar začela s serijsko proizvodnjo tega sistema, znamka in model vozila, v katerega bo najprej vgrajen, pa zaenkrat še ostajata poslovna skrivnost, saj želi kupec sam prvi objaviti novico o novi rešitvi. Vzporedno je Hidria pridobila še razvojna naročila

za dele sistema zniževanja obsega dušikovih oksidov na izpušnih sistemih. Na vse ostrejšše zahteve na področju hladnih vžigov dizelskih motorjev Hidria odgovarja z napovedanim intenzivnim razvojem visokotemperaturnih keramičnih sistemov hladnega vžiga in s tem, po uspešnih Euro 5 rešitvah, ki jih v proizvodnjo uvaja z letom 2009, že cilja na Euro 6, ki bo predvidoma stopil v veljavo leta 2014. V skladu s trendom vgradnje posebnih električnih PTC grelcev za ogrevanje zraka v potniški kabini pa je Hidria razvila patentirani PTC sistem.

Med globalno vodilne na hladnem startu dizla

Po nedavno sklenjenem, še svežem strateškem dogovoru s francosko korporacijo PSA Peugeot Citroen, ki Hidrio vodi med tri najpomembnejše družbe v segmentu hladnega vžiga dizelskih motorjev na svetu, Hidria

že pokriva večino potreb PSA na motorjih 2.0 HDI, ekskluzivne dobave za motor 1.4 HDI pa se bodo po novih Euro 5 normah začele v letu 2009. Hidria svojo kompetentnost na tem področju dokazuje tudi z novim dogovorom o dobavi sistemov hladnih startov dizelskih motorjev z japonsko korporacijo Yanmar, ki je eden največjih svetovnih proizvajalcev dizelskih motorjev za tovornjake, komercialna vozila, traktorje ter ladje in čolne. Inovativni sistem električne vodne črpalke, razvit v sodelovanju z nemškim Kolbenschmidt Pierburgom, se pravkar iz BMW-jevih šestvaljnih bencinskih motorjev prenaša tudi na njihove nove štirivaljnikе.

Strateški skoki na področju mehanizmov za upravljanje

Na področju rešitev za mehanizem upravljanja z vozili smo v Hidrii ponosni na pravkar začeto proizvodnjo delov

Kaj bo poganjalo prihodnost?

»Prihodnost svetovnih nacionalnih gospodarstev se skriva v trajnostnem načinu življenja in v trajno uravnoteženem načinu poslovanja. En vidik te teorije je celovit koncept trajnostne mobilnosti, ki združuje poslovne zahteve in varovanje okolja. Zadnja leta je nemška avtomobilska industrija skupaj s proizvajalci in dobavitelji že bistveno prispevala k razvoju na tem področju, in bo s takšnim načinom dela nadaljevala tudi v prihodnje. Na mednarodni razstavi IAA želimo postaviti te dosežke v ospredje kot gonilno silo za razvoj inovacij v avtomobilski industriji,« poudarja **Matthias Wissmann**, predsednik nemškega združenja avtomobilске industrije.

Letošnji sejem IAA si je ogledalo skoraj milijon obiskovalcev. Nova in vznemirljiva odkritja zadnjih let so si lahko ogledali in preizkusili na razstavnih točkah več kot 1000 razstavljaev iz vsega sveta. Med vsemi razstavljenimi atrakcijami je bilo

kar 88 svetovnih avtomobilskih premier. Sejem je 13. septembra uradno odprla nemška kanclerka dr. Angela Merkl.

Prevladujoča barva letošnjega sejma IAA je bila »zelena«. V sklopu sejma je potekalo »eko izobraževanje«, pri katerem so lahko obiskovalci s pomočjo praktičnega in teoretičnega testa ugotovili, kakšna je poraba goriva pri njihovem načinu vožnje z avtomobilom. Tematika varčne vožnje je bila združena z vznemirljivo hitrostno vožnjo za pokal CO₂, ki se je odvijal na go-kart stezi. Na stojnici mobilnih raziskav so gostje sejma našli vse podrobnosti o raziskovalnih inštitutih, ki ustvarjajo inovacije za vozila prihodnosti. Šolarji, ki jih zanimajo glavne ekološke teme, so lahko obiskali »eko-učilnico«. V novem »eko-baru« se je bilo mogoče osvežiti z »eko pijačami« in hkrati dobiti tudi vse potrebne napotke za zmanjšanje CO₂. Združenje avtomobilске industrije (VDA) je na sejmu postavilo tudi oder, namenjen razpravam o podnebni ih spremembah in učinkoviti porabi energije.

Tudi letos na globalno najboljšem avtomobilskem motorju

Maja letos je Hidria razstavljala svoje rešitve na najpomembnejšem evropskem strokovnem sejmu Engine Expo v Stuttgartu, osredotočenem na razvoj avtomobilskih motorjev. Na sejmu je ugledna revija Engine Technology International podelila eno najprestižnejših nagrad s tega področja po izboru 62-članske strokovne novinarske komisije iz 30 držav sveta. Med preko tisoč preizkušenimi motorji je v kar šestih od enajstih kategorij lovoriko pobral bavarski BMW, s tem pometa z vso konkurenco in potrdil globalno vodilno vlogo v tem segmentu. S po dvema nagradama sta sledila Volkswagen in Toyota ter z eno Porsche, pri čemer si eno od BMW-jevih deli tudi PSA Peugeot Citroen (skupen razvoj 1.6 litrskega turbo bencinskega štirivaljnika).

Najdragocenejšo lovoriko – naslov motorja leta je pobral novi 3-litrski šestvaljni BMW-jev motor Twin Turbo, z debutom v kupeju in kabriu serije 3. Tako na tem motorju kot na preostalih dveh BMW-jevih zmagovalnih bencinskih šestvaljnikih se vrti tudi električna vodna črpalka s Hidriinimi rešitvami in sestavnimi deli, razvitimi v sodelovanju z nemškimi Kolbenschmidt Pierburgom. Hidriine rešitve prispevajo tako k povečani moči kot k istočasni zmanjšanju porabe goriva teh motorjev. Gre za doslej še vedno edino aplikacijo električne vodne črpalke v industriji. Hidria pa vzporedno v Spodnji Idriji začne tudi dobavo teh rešitev za povsem nove BMW-jeve štirivaljne bencinske motorje.



za volanski sistem novega Fiata 500 in novih izvedb Dacie Logan, kot tudi na novo pridobljene razvojno-proizvodne dogovore v tem segmentu. Hidria bo tako kmalu začela s proizvodnjo delov elektromotorjev volanskega sistema za različne platforme Nissanovih in Fiatovih vozil v Evropi, od leta 2009 naprej pa bo tudi ekskluzivni dobavitelj ključnih delov volanskega sistema, tako za novi Renaultov veliki dostavnik Master, kot tudi za novo generacijo Citroenovih osebnih vozil C2 in C3, kar vse zaznamuje novo obdobje v Hidriinem strateškem pozicioniranju v segment volanskih sistemov.

Inštituti v podporo novim inovativnim rešitvam

Na IAA že jasno viden prehod Hidrie v inovativnega dobavitelja rešitev prihodnosti dodatno podpira gradnja Hidriinih inštitutov za razvoj vžignih sistemov in elektronike v Tolminu ter za materiale in tehnologije v Spodnji Idriji. Oba inovativno-razvojna centra pomenita preko 15 milijonov evrov vložka v strateški razvoj in bosta Hidrii omogočala uspešno nadaljnje tekmovanje na zahtevni globalni avtomobilski sceni.

Mag. Iztok Seljak



Strateški razvojni dobavitelj korporacije PSA Peugeot Citroen

V Hidrii AET v Tolminu je spomladi stekla proizvodnja novih sistemov za hladen start dizelskih motorjev, ki jih bo Hidria dobavljala največjemu evropskem u in svetovnemu proizvajalcu dizelskih motorjev - korporaciji PSA Peugeot Citroen. Strateški dogovor, s katerim je korporacija PSA Peugeot Citroen Hidrii poverila razvoj in dobavo omenjenih sistemov tudi za standarde Evro 5, ki začnejo veljati septembra 2009, Hidrio uvršča med vodilne globalne razvojne dobavitelje v tem segmentu. Hidria bo kot strateški razvojni dobavitelj od leta 2009 naprej pokrivala večji del celotnih potreb korporacije PSA Peugeot Citroen, ki je v strateškem zavezništvu s

Fordom v letu 2006 proizvedla preko 3,3 milijona vozil, preko 2 milijona dizelskih motorjev, ter dosegla 56 milijard evrov prodaje. Strateška dolgoročna pogodba med Hidrio in PSA Peugeot Citroen v vrednosti preko 30 milijonov evrov bo bistveno prispevala k ambiciozni rasti Hidrie na področju avtomobilske industrije ter k njenemu rastočemu ugledu v mednarodni globalni družbi sistemskih razvojnih dobaviteljev. Hidriini sistemi, ki bodo vgrajeni v skoraj vsa vozila Peugeot in Citroen, bodo skladni z novimi, strožimi emisijskimi standardi Evro 5, ki bodo v veljavi od septembra 2009 dalje. Pri sklepanju dogovora s PSA Peugeot Citroen sta odigrali odločilno vlogo inovativna razvojna naravnost Hidrie in visoka kakovost specializiranega znanja.



Edvard Svetlik med najuglednejšimi

Predsednik korporacije Hidria Edvard Svetlik se je po raziskavi Ugled direktorjev, ki jo je spomladi letos opravila agencija Kline & Partner, uvrstil na visoko, 19. mesto med najuglednejšimi slovenskimi managerji. Raziskava ugleda slovenskih vodilnih managerjev je bila letos opravljena že peto leto zapored. Predsednik Hidrie se je na lestvici vsa leta

uvrščal med prvo trideseterico. V raziskovalni skupini Kline & Partner so raziskavo opravili po vzoru raziskav, ki jih že vrsto let opravljajo drugod po svetu in na podlagi katerih je mogoče dokazati, da je v povprečju več kot polovica ugleda podjetja odvisnega od ugleda njegovega direktorja. Prav tako je dokazano, da je približno 15 odstotkov finančnih

rezultatov podjetja odvisnih od stopnje ugleda njegovega direktorja. V letošnji raziskavi Ugled je odlično uvrstitev dosegla tudi korporacija Hidria, ki so jo anketirani ocenili kot 10. najboljšo slovensko gospodarsko skupino po inovativnosti ponudbe ter 59. najuglednejšo korporacijo v državi.



Iztok Seljak magistriral na IEDC Bled



Magistrska naloga Iztoka Seljaka, podpredsednika Hidrie, pod mentorstvom dr. Petra Kraljiča in dr. Nenada Filipoviča, ki je bila konec avgusta uspešno predstavljena komisiji na IEDC Bled, temeljito obravnava enega glavnih izzivov, s katerimi se danes srečuje človeštvo: kako ohraniti in izboljšati življenjski standard

(katerega pomemben del je tudi mobilnost oseb in blaga) ob hkratni ohranitvi naravnega ravnotežja v izogib sicer možni katastrofi.

Zaradi možnega pomanjkanja fosilnih goriv v prihodnosti in nujno potrebnega radikalnega zmanjšanja emisij, ki povzročajo globalno segrevanje in onesnaževanje zraka, se že sedaj nahajamo sredi revolucije z intenzivnim razvojem tehnologije avtomobilskih pogonskih sistemov, ki so danes vir petine skupnih globalnih emisij CO₂. Spremembe v odnosu kupcev in strožja okoljska zakonodaja zahtevajo hitro reagiranje avtomobilске industrije, kar ta tudi izvaja. Bodoči pogonski sistemi morajo drastično zmanjšati porabo energije in emisije ob hkratnem ohranjanju oz. izboljšavah vozniških karakteristik, t.j. užitkov vožnje. Zatorej OEM (proizvajalci avtomobilov) in njihovi dobavitelji osredotočajo svoje vire za radikalno izboljšanje tehnologije ICE (motorjev z notranjim izgorevanjem).

V petih letih bo doseženo zmanjšanje porabe energije za vsaj 30% in posledično tudi nižje emisije, ob izboljšanih vozniških lastnostih. Na površje prihajajo tudi novi igralci z novimi tehnološkimi rešitvami, ki najavljajo tehnološki preboj. Čeprav motorji z notranjim izgorevanjem še vedno ponujajo precejšen prostor za izboljšave, se le-te lahko dosežejo samo z znatnimi vlaganji v R&R (raziskave in razvoj), kar skupaj z večjo kompleksnostjo ter višjimi stroški na enoto in prodajnimi cenami odpira prostor za komercialno zanimive alternativne nove, učinkoviteše in cenejše rešitve.

Tržišče so tako začeli osvajati hibridni motorji z notranjim izgorevanjem in EM (elektromotorji). Proizvajalci originalne opreme trenutno namenijo 10% razpoložljivih sredstev za R&R za hibridne rešitve, ta delež pa naj bi se do leta 2015/2020 povečal na vsaj 25%. Zaradi najboljšega razmerja med stroški in delovanjem se bo do leta

2010 kot del splošne serijske opreme motorjev z notranjim izgorevanjem po standardu Euro 5 verjetno pojavil blažji hibridni "stop-start" sistem z manjšim elektromotorjem in nekaj zavorne regeneracijske moči za zagon. Tehnološki preboji v decentralizirani, lokalni, učinkoviti, okolju prijazni proizvodnji in shranjevanju električne energije iz sončnih in vetrnih virov najavljajo prihodnjo zmagovito kombinacijo okolju prijazne obnovljive energije in vozil na električni pogon z napajanjem iz omrežja. Ne le ničelne emisije od črpalke do uporabnika in zmanjšane emisije od vira do uporabnika, temveč tudi ničelne emisije od vira do uporabnika so dosegljive v približno 10 letih, ob večjem užitku pri vožnji. Gorivne celice, ki so trenutno še daleč od ustrezne mobilne uporabe, bi lahko podpirale vozila na električni pogon s stacionarno proizvodnjo električne energije po letu 2015/20.

Miloš Šturm na čelu severnoprimske GZS



Na ustanovni seji novega, 22-članskega upravnega odbora Območne zbornice GZS za severno Primorsko, ki je potekala 23. maja, so za predsednika izvolili Miloša Šturma, direktorja za razvoj in strateške projekte v Hidrii. GZS na severnem Primorskem po prenovi šteje 2.400 članov.

Novi predsednik je po izvolitvi kot eno glavnih nalog izpostavil podrobno definicijo ciljev, kje in kako lahko zbornica pomaga gospodarstvu.

Območna zbornica za severno Primorsko bo po njegovih besedah postala še bolj razpoznavna regionalna institucija, ki bo s povezovanjem, lobiranjem, poslovnimi idejami, sredstvi in znanjem prispevala k izboljšanju poslovanja podjetij v regiji. Skrbela bo za osnovno poslanstvo: regijsko povezovanje članov, pospeševanje razvoja poslovnega okolja, podporo aktivnostim članov, aktivno koordinacijo in spodbujanje regionalnega razvoja, informiranje, izobraževanje

in usposabljanje ter izvajanje javnih pooblastil. Regijo najbolj povezuje projekt IN-PRIME, za katerega si bodo v območni zbornici prizadevali, da se uresniči v zastavljenem obdobju, seveda z vključitvijo čim večjega števila zainteresiranih podjetij.

Miloš Šturm aktivno sodeluje tudi v številnih drugih slovenskih in mednarodnih organizacijah. Je član upravnega odbora Tehnološke agencije Slovenije (TIA), član upravnega odbora Gospodarske zbornice Slovenije, predsednik Tehnološke platforme za vozila, ceste in promet ERTRAC Slovenija, predstavnik Slovenije v evropski tehnološki platformi ERTRAC, predstavnik ljubljanske fakultete za elektrotehniko v EARPI (združenju evropskih razvojnih inštitucij za avtomobilsko industrijo), član izvršnega odbora Evropskega združenja za klimatizacijo, gretje in hlajenje EUROVENT, član strateškega sveta Slovenske gradbene tehnološke platforme SCPT, član strateškega sveta Slovenske termosolarne tehnološke platforme STTP in predsednik Slovenskega Grozda KGH.

Tanja Mohorič – predsednica novoustanovljene STTP



Tanja Mohorič, vodja projektov v Inovativnem centru Hidrie, je v letošnjem letu postala predsednica Slovenske termosolarne tehnološke platforme (STTP), ki bo z združenim znanjem in izkušnjami podjetij, razvojnih in izobraževalnih ustanov prispevala k razvoju izkoriščanja sončne energije v slovenskem in evropskem prostoru. Tanja Mohorič je tudi predsednica združenja slovenskih grozdov in tehnoloških mrež, koordinatorka Grozda KGH, predsednica ekspertne skupine Tehnološke platforme za vozila, ceste in promet ERTRAC Slovenija, članica različnih delovnih skupin organizacij EARPA, ERTRAC in EUROVENT.

Boštjan Tušar zaključil magistrski študij na Ekonomski fakulteti



Boštjan Tušar, vodja informacijskih tehnologij v korporaciji Hidria, je v sklopu podiplomskega študija Informacijsko upravljalnih ved na Ekonomski fakulteti v Ljubljani septembra uspešno zagovarjal magistrsko delo z naslovom »Razvoj in uvajanje strateškega informacijskega sistema v korporaciji«. Boštjan Tušar je v nalogi skozi konkretne primere obravnaval specifične projektnih pristopov v heterogenih sistemih, konkurenčne prednosti strateških informacijskih sistemov, med drugim analiziral trg CRM rešitev in rešitev za podporo poslovni inteligenci ter se poskušal približati odgovoru na večno vprašanje o koristnosti vpeljave programskih rešitev v poslovno okolje.

Nova imena na vodilnih mestih

Nove sodelavce 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.

Eva Fatur



Vodja projektov na Kendovem dvorcu

Pestro otroštvo v šestčlanski družini sem preživela v Spodnji Idriji in se po končani gimnaziji vpisala na Pedagoško fakulteto v Ljubljani. Po zaključku študija sem ugotovila, da me poleg dela z mladimi zanima še mnogo drugih stvari, zato sem se odločila za magistrski študij na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Med študijem sem aktivno sodelovala pri ustanovitvi in vodenju Športnega društva Ydria Sclabonica, kjer sem tudi redno delala kot inštruktorica aerobike ter v poletnih mesecih kot učiteljica plavanja. Ena izmed pomembnejših dejavnosti društva je danes tudi organizacija prireditev, med drugimi Poletnih iger Hidria.

Pred tremi leti sem se preselila v Anglijo, kjer sem bila v Hidrii UK odgovorna za implementacijo informacijskega sistema BaaN. Po uspešno zaključenem projektu sem se zaposlila v londonskem podjetju Voyage Concepts Ltd., kjer sem kot ena izmed vodij prevzela odgovornost za pripravo in izvedbo projektov, kot so organizacija fotografskih snemanj za modne kataloge, priprava in vodenje aktivnih počitnic in organizacija izobraževanj za zdravnike, ki želijo pridobiti strokovno znanje za spremstvo na težjih odpravah. Sodelovala sem tudi pri pripravi inovativnega, in v svetu še nevidenega projekta »Around the world

for Charity«, ki naj bi deloval kot eno izmed najboljših orodij pri pridobivanju denarnih sredstev za dobrodelne organizacije.

Septembra letos sem prevzela odgovornosti vodje projektov na Kendovem dvorcu. Izzivov je vsekakor veliko. Med prvimi, s katerimi se trenutno srečujem, sta razširitev ponudbe ter povečanje promocije Kendovega dvorca v Sloveniji in tujini.

Mike Harrold



Direktor družbe Hidria UK

1. avgusta letos sem postal glavni direktor družbe Hidria UK. V družbi sem zaposlen že od leta 2004, in sicer kot direktor za prodajo in trženje. Odgovoren sem bil za uveljavljanje in rast blagovne znamke električnih ročnih orodij za profesionalno uporabo Perles of Switzerland na trgu Velike Britanije. Pred prihodom v Hidrio sem živel in delal v Veliki Britaniji, pa tudi v Združenih državah Amerike kot glavni direktor švedske mednarodne inženirske družbe Sandvik.

V času študija sem pridobil univerzitetno izobrazbo s področja oblikovanja in tehnologije, sem tudi kvalificiran srednješolski učitelj. Učiteljske vode sem sicer zapustil že na začetku svoje kariere in se raje osredotočil na področje prodaje in pozneje managementa.

Trg električnih ročnih orodij za profesionalno uporabo v Veliki Britaniji je eden največjih trgov v Zahodni Evropi, vendar pa gre za zrel trg, na katerem so vse vodilne znamke električnih ročnih orodij že zelo dobro uveljavljene. Potrebovali smo nekaj časa, da smo spoznali, kakšne priložnosti Perlesu ponuja Velika Britanija. Ponosni smo, da je naša majhna ekipa v preteklih dvanajstih mesecih pripomogla k precejšnji rasti v prodaji. Tudi v prihodnje želimo nadaljevati z uveljavljanjem blagovne znamke Perles of Switzerland kot »vodilne alternative«.

In moj prosti čas? S svojim majhnim čolnom pogumno raziskujem obale južne Anglije!

Igor Košir



Vodja proizvodne logistike v Hidrii IMP Klima

Vodenje proizvodne logistike sem uradno prevzel 1. avgusta letos. Kot vodja proizvodne logistike sem odgovoren za tri proizvodne lokacije: Godovič, Idrijo in Koper. Cilj, ki si ga zastavljam pri svojem delu, je koordinacija transportov med lokacijami, s čimer bomo v družbi zniževali transportne stroške. Različne tehnologije bomo preselili med lokacijami in izkoristili proste kapacitete, s katerimi razpolaga Hidria IMP Klima. Zapolnili bomo tudi proste delovne kapacitete ter uvedli kan-ban metode, predvsem na tistih lokacijah oz. skupinah, kjer to še ni realizirano, saj želimo proizvodnjo iz maloserijske spremeniti v velikoserijsko. Eden od ciljev je tudi izboljšanje logistike materialov med skladišči, spremljanje izkoristka porabljenih in odpadnih pločevine ter izboljšanje dosedanje logistike delovne sile med lokacijami.

Branko Leban



Direktor profitnega centra tehnična keramika v družbi Hidria AET

Vodenje profitnega centra tehnična keramika sem prevzel septembra letos. Doslej sem opravljal vlogo projektanta v razvoju profitnega centra. Priložnost za vodenje programa mi pomeni velik izziv, še posebej zato, ker se zavedam, da zastavljenih ciljev ne bo lahko doseči. Kot vsa proizvodna dejavnost je tudi področje tehnične keramike izpostavljeno nenehnim pritiskom na nižanje cen in zahtevam po stalnem izboljševanju vseh procesov. V zadnjem obdobju poslovanje

profitnega centra vse bolj zaznamuje naraščanje proizvodnje keramičnih komponent za avtomobilsko industrijo in sicer za »sestrski« profitni center dizel, kjer izolatorje vgrajujejo v grelnike zraka. Pomemben segment programa predstavljata tudi obdelana keramika in družina prižigalcev za kondenzacijske boilerje, s katerimi smo šele začeli prodirati na trg črpalk oz. ogrevanja. Že v bližnji prihodnosti se bo vpetost v tokove avtomobilske industrije (kar je tudi eden izmed osnovnih ciljev profitnega centra keramika) še povečala z aktivno vključenostjo celotnega oddelka v razvoj in kasneje tudi proizvodnjo grelca za keramično čepno svečko.

Dr. Erik Pavlovič



Direktor Hidria Inštituta Klima

Mesto direktorja Hidria Inštituta Klima sem prevzel 1. maja letos. Pod vodstvom prvega direktorja Egona Venka je bil Hidria Inštitut Klima ustanovljen, zgrajen je bil novi objekt, nabavljena oprema za laboratorije. Opremljanje laboratorijev bomo v letošnjem letu zaključili, tako bodo v letu 2008 v inštitutu stekle vse načrtovane aktivnosti. Trenutno 30 zaposlenih dela na sistematizaciji in optimizaciji merilnih postopkov v laboratorijih, ki omogočajo hitre, učinkovite, zanesljive in predvsem prepričljive eksperimentalne in analitične rezultate, ki bodo lahko družbam v korporaciji Hidria omogočale razvoj novih sistemov, širjenje novega znanja in pozicioniranja na trgu. Zavedamo se, da bosta pri opravljanju poslanstva Hidria Inštituta Klima ključna dejavnika kvaliteta in strokovni pristop. Prav strokovnost posameznikov je temelj vsega, kar nam daje prednost pred ostalimi, fleksibilnost ter inovativnost pa nam vsakodnevno delo toliko bolj olajšata. Eden izmed ciljev Hidria Inštituta Klima je izobraževanje in širjenje strokovnosti na vseh organizacijskih enotah, medsebojna pomoč in svetovanje ter skupno ugotavljanje novih strateških razlogov za razvoj. Razvoj novih sistemov in verifikacija obstoječih, dvigovanje strokovnosti v korporaciji ter podpora prodaji in trženju so in bodo med prioritarnimi nalogami Hidria Inštituta Klima.

Gašper Svetlik



Direktor družb in predstavništev Hidrie v tujini

Funkcijo direktorja družb in predstavništev Hidrie v tujini sem prevzel aprila letos. Hidria danes združuje 16 podjetij in predstavništev v tujini, ki so v lanskem letu prispevala več kot 25 milijonov evrov prodaje. Izzivov, s katerimi se soočam, je veliko, predvsem zaradi kulturnih razlik po posameznih družbah in specifik, ki obstajajo v določenih državah. Delo je zelo raznoliko, saj je v družbah v tujini, kljub njihovi majhnosti potrebno organizirati vsa področja poslovanja – od pravno-formalnih zadev, računovodskih standardov do področja kadrov in komercialne. Moj glavni cilj je konsolidacija delovanja hčerinskih podjetij, vzpostavitev transparentnega poslovanja in predvsem zagotovitev čim boljšega sodelovanja z matičnimi podjetji. Ker septembra začinem z rednim študijem na Cass Business School v Londonu, ki velja za enega izmed najboljših in najzahtevnejših programov MBA v Evropi, je pred mano zelo intenzivno leto, saj nameravam poleg študija še vedno opravljati svojo novo funkcijo. To bo glede na zahtevnost programa (18 izpitov v 9 mesecih) predstavljalo dodaten izziv, saj aktivnosti, povezane s študijem, med tednom praviloma zavzamejo približno 45 – 60 ur.

Uroš Štucin



Vodja strateške nabave v skupini Hidria IMP Klima

Novo, vodstveno funkcijo skupine Hidria IMP Klima sem nastopil januarja letos. Eden največjih izzivov, predvsem na

osebnem področju, je bil nedvomno miselni preskok, saj sem se moral v izredno kratkem obdobju, skoraj čez noč preleviti iz prodajnika v nabavnika. Prodajno-nabavni proces sem torej pričel opazovati in razumeti iz nasprotne smeri. Ker vemo, da dandanašnji čas v poslu ne dopušča veliko časa za trening, je bil izziv precej zanimiv. Vsekakor pa so zelo koristile izkušnje, ki sem jih pridobil med svojim dolgoletnim delom v prodaji. Svojevrstni izziv mi nedvomno predstavlja tudi raziskovanje nabavnega trga na Kitajskem, s katerim smo pričeli v tem letu. Gre namreč za zelo zahtevno, a obenem izredno potencialno tržišče, na katerem bomo poskušali razviti nabavo ob upoštevanju znanih maksim (enaka ali boljša kakovost za nižjo ceno, dober poslovni odnos...) s ciljem generirati letne prihranke in pozitivno vplivati na poslovni rezultat. Cilji, ki si jih zastavljamo skupaj s kolegi iz nabave skupine Hidria IMP Klima, so čimbolj poenotiti skupne nabavne vire, koncentrirati nabave za vse poslovne enote skupine, nastopiti kot močnejši odjemalec in si zagotoviti boljša pogajalska izhodišča, raziskati in zagotoviti alternativne dobavitelje za borzne materiale (baker, aluminij, pločevina) ter zagotoviti nemoteno dobavo vseh potrebnih materialov in surovin, omogočati nemoten delovni proces in nenazadnje, ustvarjati letne prihranke, ki so tudi eden izmed kazalnikov uspešnega dela nabavne službe. Čaka nas precej odgovornosti, vendar nas skupni cilj motivira k zavzetemu in uspešnemu delu.

Uroš Uršič



Vodja projekta Rusija v Hidrii IMP Klima

Funkcijo vodje projekta Rusija sem prevzel letos, v začetku aprila. Vodenje projekta izgradnje in vzpostavitve samostojne proizvodnje distributivnih elementov za prenos zraka in klimatskih naprav v Rusiji je izziv, ki zahteva zbir vseh izkušenj in znanj, ki sem jih nabiral v dosedanji poklicni karieri, zaradi njegove kompleksnosti pa ne gre brez študija strokovne literature. Postavitev objektov in tehnologije ter zagon proizvodnje z domačimi kadri sta izredno

zahtevni nalogi, ki pa sta z motiviranimi in pozitivno naravnanimi sodelavci ter jasnimi cilji izvedljivi. Poseben izziv mi predstavlja vodenje tima, v katerem so starejši, izkušeni in ugledni zunanji strokovnjaki ter sodelavci iz korporacije Hidria, ki že s svojo prisotnostjo vzbujajo spoštovanje. Moje poslanstvo je izpeljati projekt do cilja v predvidenih rokih, po postavljenih zahtevah in v zastavljenih finančnih okvirjih. Seveda pa z vso odločnostjo verjamem, da bomo dosegli zastavljeni cilj, ki je: samostojna in profitabilna proizvodna lokacija, ki s svojim delovanjem predstavlja vse vrednote korporacije Hidria.

Egon Venko



Direktor poslovne enote Klima v skupini Hidria IMP Klima

Prevzem vodenja poslovne enote Hidria IMP Klima je veliko priznanje za dosedanje delo v korporaciji Hidria. Novo odgovorno mesto mi omogoča, da bom dosedanje izkušnje, ki sem jih pridobil v času vodenja Hidria Inštituta Klima, ter poznavanje trga in razvojnih trendov na področju klimatizacije s pridom izkoristil pri vodenju največje poslovne enote v okviru skupine Hidria IMP Klima. Izziv predstavlja dosedanje večletno uspešno poslovanje podjetja, ki ga bo potrebno z uvedbo enotne blagovne znamke Hidria v celoti usmeriti na področje klimatizacije. Prehod z ravni produktne dobavitelja opreme v systemskega dobavitelja bo pomembna sprememba nastopa na trgih. Eden glavnih ciljev na vodstvenem položaju poslovne enote s 345 zaposlenimi bo z vodstveno skupino, ki jo sestavljajo izkušeni in prekaljeni posamezniki, ter mladimi perspektivnimi kadri, polnimi pozitivne energije, ustvariti tim, ki bo kos nalogam na vseh poslovnih področjih delovanja. Dosedanja vlaganja v informacijsko tehnologijo in razvojne potenciale nam v okviru finančnih možnosti narekujejo nadaljnji razvoj področja avtomatizacije tehnologij in zagotavljanja novih proizvodnih kapacitet, saj bomo lahko le na ta način konkurenčni na trgu.

Učinkovito timsko delo



Ivan Rupnik, glavni direktor skupine Hidria IMP Klima

Tema, ki sem jo predstavil Akademiji mladih managerjev Hidrie je bila "Timsko delo v skupini Hidria IMP Klima". Zakaj timsko delo? Odgovor je dokaj preprost: timsko delo je eden je od načinov, s katerim lahko učinkovito rešujemo naloge. Najbolj učinkovito je, ko se ga lotimo sistematično in v situacijah, ko je to potrebno. V primerjavi s klasičnim pristopom ali delom v skupini ima bistvene prednosti. Če sodelavci v timu zaupajo drug drugemu in imajo občutek pripadnosti, bodo vedno hitreje in lažje dosegali zastavljene cilje. Ko se odločamo za timski način reševanja določene naloge, je ključnega pomena za uspeh izbira vodje. Za izbiro vodje se vedno odločamo na osnovi treh potrebnih kompetenc:

- vodja je sposoben presegati lastni ego in svoje dosežke deliti z drugimi sodelavci v timu, v dobro poslovnega uspeha tima,
- zna zbirati in voditi sodelavce s potrebnim potencialom,
- je sposoben združiti posameznike z različnimi interesi in vplivnostmi v učinkovit in povezan tim.

Dober vodja tima bo vedno znal prepoznavati talente članov tima, jih pravilno usmerjati in motivirati. V naši skupini deluje veliko timov, ker nam že sama narava našega poslanstva in ponudbe na tržiščih širom sveta narekuje tako rešitev. Poleg ciljev, ki jih mora dosegati tim, je timsko delo izredna priložnost za mlajše, manj izkušene sodelavce, ki šele pričenjajo svojo kariero. V timu se lahko hitro učijo od izkušenejših in morda bolj strokovnih, kar njim in podjetju dolgoročno zelo koristi. "Learning by doing" je dragocena priložnost, ki je ne smemo izpustiti in je pomembna predvsem za tiste, ki želite postati bodoči "motorji" rasti in razvoja programov in družb.

Akademija mladih managerjev

Zaključek petega srečanja Akademije mladih managerjev Hidrie v mesecu juniju je za vse vključene v izobraževalni projekt napovedal kratek, zaslužen poletni oddih. Z gotovostjo lahko zapišem, da so vsi, ki sodelujejo pri izvajanju izobraževanja, odlično opravili svoje poslanstvo: **vodstvo korporacije** ustrezno podpira, spodbuja in aktivno sodeluje ter omogoča izvedbo projekta, **vodstva družb in poslovnih enot** spremljajo ter sodelujejo pri izobraževalnem procesu mladih sodelavcev, jim posredujejo nova znanja ter svoje izkušnje s področja vodenja, **zunanji svetovalci** predstavljajo nove pristope, metode ter izvajajo treninge različnih managerskih ter komunikacijskih veščin, **sodelavke kadrovske službe skupaj z vodji** spremljajo razvoj udeležencev in iščejo nove izzive in priložnosti za nadaljevanje njihovih karier v korporaciji ter nenazadnje **udeleženci, mladi managerji**, ki so prevzeli odgovornost za osebnostni in profesionalni razvoj ter pokazali pripravljenost v prihodnosti prevzeti še bolj odgovorne in zahtevne naloge in funkcije.

Poleg znanja, izkušenj in veščin bodo udeležencem prav zagotovo ostala v spominu tudi prijateljska večerna druženja, ki smo jih skupaj s Kendovim dvorcem pripravljali posebej zanje. Po zaključku izobraževanja so se mladi udeleženci Akademije lahko pomerili v balinanju, badmintonu, odbojki na mivki in tenisu v športnem parku Spodnje Idrije, večeri na Kendovem dvorcu pa so bili priložnost, ko so se lahko ob odličnih jedeh in vrhunskih vinih srečali in sproščeno pogovorili z vodstvi Hidriinih družb.

V začetku marca smo se po zaključku prvega dne izobraževanja v večernih urah odpravili na pohod z baklami na



Oksana Pečeny in Primož Kranjc

domačijo Milke Walland. Aprila se je udeležencem Akademije pridružil Matjaž Lemut, sommelier - vinar, ki ima skupaj z ženo Melito vinogradniško posestvo v Vipavski dolini. Ob dobrotah Kendovega dvorca in svojih vinih, ki jih trži pod blagovno znamko TILIA, nam je ob sproščnem pogovoru predstavil osnovne zakonitosti eno-gastronomske kulture. Srečanje v mesecu juniju je bilo glasbeno obarvano, saj je bil večerni del obogaten z zvoki mlade violinistke Oksane Pečeny in akordeonista Primož Kranjca. Gostili smo tudi Idrijčanko, pianistko Majo Tajnšek in violinista Branka Brezavščeka, ki sta s prijetno glasbo popestrila večerno druženje udeležencev.



Maja Tajnšek in Branko Brezavšček



Septembrsko srečanje je minilo v duhu športa in rekreacije, kjer je inštruktorica aerobike športnega društva Ydria Sclabonica Živa Ferjančič udeležencem predstavila skupinski trening Hot IRON™, pri katerem se z uporabo prostih uteži razvija vzdržljivost v moči.



Mladi managerji so izpred Kendovega dvorca odšli na večerni pohod v neznanu. Ob koncu poti jih je v hiši Milke Walland čakalo prijetno presenečenje.

Tudi za tokratno številko časopisa Hidria smo nekaj članov Akademije mladih managerjev Hidrie povprašali o njihovih vtisih.



Matej Božič, Hidria Rotomatika: »Na srečanju, ki je bilo v večjem delu namenjeno spoznavanju timskega dela, sem pridobil veliko novih znanj ter spoznal prednosti in slabosti takšnega načina dela. Spoznal sem, da je pomembno, katere ljudi imaš v timu ter da upoštevaš vse dele tima: posameznika, nalogo ter skupino kot celoto.«



Andreja Korenč, Hidria Rotomatika: »Obleka lahko naredi iz ženske damo in iz moškega gospoda. Človek je vselej sporočilo za svojo okolico, najsi se tega zaveda ali ne. Tako nas je gospa Lea Pisani v delavnici »kultura oblačenja« vseskozi opozarjala, da je celovit vtis pomembnejši od posameznosti, uglajeno vedenje in vpljudno govorjenje pa lahko zelo hitro zbledi ob neprimerni obleki. Ker je med urejenostjo in elegantnostjo veliko možnosti, ki segajo od površnosti do vzornosti, smo bili deležni osnovnih iztočnic pravilnosti oblačenja. Če izhajamo iz tega, da more biti

obleka všečna ljudem v okolju in da so okusi različni, je najboljša izbira zadržana, čedna, uglajena obleka, ki mora biti hkrati koristna in praktična.«



Valdi Jakac, Tomos: »Povabilo v Akademijo Hidrie razumem kot pohvalo in zaupanje vodstva v moje dosedanje delo. Pomeni mi motivacijo in investicijo za nadaljnje delo. Akademija nudi udeležencem priložnost spoznavanja samega sebe, odkrivanja svojih potencialov ter veliko novih znanj, nasvetov in informacij za delo vodij in korporacije Hidria. Sam sem se posvetil predvsem prepoznavanju in razvijanju svojih potencialov, ki mi bodo omogočili nadgradnjo in razvoj ter uporabo v praksi. Poleg novih znanj in veščin nam

različne delavnice in predavanja, ki so zelo dobro organizirani, nudijo možnost druženja in spoznavanja ostalih udeležencev iz različnih podjetij v Hidrii.«

Grajenje tima



Matej Černelc, Vernar VTC

Pri reševanju problemskih nalog in interakcijskih iger so mladi managerji spoznavali, kako delujejo timi. Pri tem so izmenično enkrat vzeli pod drobnogled sebe in se spraševali, kaj vsak od njih prinaša v tim; drugič pa so se osredotočili na tim kot celoto in ugotavljali, kolikšen del potenciala posameznikov so znali izkoristiti pri doseganju skupnega cilja. Del srečanja je bil namenjen gradnji zaupanja v timu. Udeleženci so ugotavljali, da zaupati drugemu pomeni tvegati razočaranje. Razmišljanja od tu dalje pa so izjemno zahtevna: kdaj je tveganje dopustno in do katere mere; kako na zaupanje vpliva nadzor; kako sodelovati, če nekdo zlorabi zaupanje, kako ponovno pridobiti zaupanje...

Informacijske tehnologije v korporaciji



Mag. Boštjan Tušar, vodja IT v korporaciji

Potencial informacijskih tehnologij v poslovnem okolju je velik, na nas pa je, koliko ga bomo odkrili in uporabili v praksi. Prvi korak k odkrivanju je poznavanje globalnih trendov v informatiki in IT projektov, ki se in se bodo odvijali v korporaciji. Pomembno sporočilo, ki ga moramo razumeti je, da informatika ni domena zgolj IT oddelka, temveč naša skupna priložnost za povečanje konkurenčne prednosti podjetja.

Finančna načela in finančna politika



Andra Krapš Rejc, podpredsednica Hidrie za finance, kontroling in zakladništvo

Finančna politika korporacije je tista, ki določa pravila razporejanja poslovnega rezultata in opredeljuje politiko financiranja z lastnimi in tujimi viri. Finančni viri so na eni strani omejeni s kapitalom podjetja in na drugi s kreditno sposobnostjo, zato so kapitalna ustreznost, obvladovanje obratnega kapitala, obvladovanje denar nih tokov in finančni tveganj izredno pomembni. V poslovanju podjetja so finance vezni element med vsemi poslovnimi področji. Vse poslovne odločitve (proizvodne, investicijske, tržne) imajo namreč takšne ali drugačne finančne posledice, ki se skupaj izražajo na ravni podjetja. Razumevanje finančnih načel in finančne politike korporacije in s tem zavedanje o finančnih posledicah pri pripravi, sprejemanju in izvajanju posameznih poslovnih odločitev je za mlade managerje izredno pomembno.

Kultura oblačenja



Lea Pisani

Z oblačili razkrivamo del svoje identitete in se prilagajamo poslovnemu svetu, domačemu okolju in različnim priložnostim. Zanimivo, danes bi z

lahkoto vodil vtis prav vsakdo, pa vendar se tega ne poslužujemo. Hiter ritem življenja nas je prisilil, da odlično prepoznavamo na podlagi prvega vtisa. Signale, ki jih drugi pošiljajo s pomočjo oblačil in dodatkov hitro spoznamo. Vendar pa naša presoja pogosto odpove, ko moramo odločati o sebi. Dejstvo je, da slogovno dovršen videz danes ni privilegij mladih, lepih in premožnih ljudi. Znati se je treba vizualizirati, poznati prednosti in pomanjkljivosti svoje postave, načine za poudarjanje prvih in morda prikrivanje drugih. Še pomembneje pa je imeti začetni cilj in s pomočjo oblačil o njem govoriti. S svojo podobo izražamo spoštovanje do nas samih in do drugih.

Vodenje kakovosti pomeni kakovost vodenja



Franc Koren, vodja službe kakovosti v Hidrii AET

Po dolgi prevladi masovne serijske proizvodnje smo v zadnjih petnajstih letih na zahodu priče standardizaciji in intenzivnemu certificiranju sistemov vodenja. Ta del nam je vsem dobro poznan. Vse družbe korporacije so se že certificirale po standardih ISO 9001 in ISO 14001, dobavitelji avtomobilske industrije tudi po ISO/TS 16949. Standardi v prvi vrsti poudarjajo odgovornost vodij. Na drugi strani planeta so Japonci po drugi svetovni vojni izkoristili pomoč

Američanov in izpili njihove ideje v operativno odličnost. Japonsko izhodišče je aktivno vodenje in izobraževanje ter s tem vključevanje vseh zaposlenih v timsko izkoreninjanje vseh izgub, četudi drobnih. Njihovi temeljni principi so: nič napak, nič nesreč, nič okvar in nič zastojev. Zvezda vodnica jim je Toyota oz. njen proizvodni sistem. Novejša ameriška iznajdba je pristop 6 sigma, ki temelji na strogem vodenju projektov izboljševanja po petih metodoloških korakih. Z uporabo vseh že prej poznanih statističnih metod se dokaže ali zavrže veljavnost vseh postavljenih hipotez o problemu. V zadnjih letih so izkušnje pokazale, da je sinergija obeh pristopov očitno najboljša. Vzoredno je preko Japonske in ZDA tudi Evropa prišla do nagrade za poslovno odličnost, utemeljene na EFQM modelu. Na predavanju smo prišli do zaključka: »Vodenje kakovosti« je abstrakten pojem, ki ne pove bistva! Gre za kakovost vodenja!

Učinkovite prezentacije



Mojca Stomilovič, Verner VTC

učinkovitejših načinov premagovanja strahu je soočenje z njim. To strategijo

Že Aristotel je dejal, da se drama začne, ko igralec stopi na oder in se sooči z občinstvom. Za mnoge je javno nastopanje res prava drama, ki bi se jo za vsako ceno želeli izogniti. Eden

smo ubrali tudi na treningu učinkovitih prezentacij v okviru Akademije mladih managerjev Hidrie. Vsakdo je že kdaj imel možnost opazovati vrhunskega prezentatorja, ki je obvladoval večino javnega nastopanja in retorike. Takrat smo si verjetno želeli, da bi bili tudi sami zmožni tako nastopati. Ne glede na to, kaj v življenju počnemo, sposobnost jasne in učinkovite predstavitve, ki navduši občinstvo, nam lahko vedno koristi.

Drugi največji štipenditor v državi

Na lestvici največjih štipenditorjev, ki jo je objavila revija Manager, se je Hidria uvrstila na drugo mesto v Sloveniji. Korporacija Hidria s svojimi družbami trenutno štipendira 203 dijake in študente, za šolsko leto 2007/2008 je razpisala 100 štipendij. V šolskem letu 2006/07 je Hidria za štipendiranje namenila 267.000,00 evrov, podoben znesek bo za v namen vložila tudi v prihajajočem šolskem letu. Vsota, ki jo Hidria namenja štipendiranju, predstavlja 0,7% vseh stroškov dela v korporaciji, s čimer se je na lestvici revije Manager uvrstila tudi med najbolj intenzivne štipenditorje v državi. Poleg štipendiranja rednih študentov in dijakov je Hidria v lanskem letu krila stroške šolnine za študij ob delu 95 zaposlenim, v tekočem šolskem letu pa bo šolnino plačala 96 zaposlenim. Nadaljevala bo tudi z intenzivni vlaganji v stalno izobraževanje vseh zaposlenih na posameznih strokovnih področjih.



Štipendistka Nives Lapanja prihaja iz Raven pri Cerknem, stara je dvajset let in je uspešno zaključila prvi letnik Ekonomske fakultete v Ljubljani. Pravi, da ji je pestrost študentskega življenja zelo všeč, ekonomijo pa je izbrala zato, ker je to ena izmed stvari, ki jo zanimajo. Rada kolesari, posluša glasbo, hodi na sprehode, spoznava nove ljudi, se družijo s prijatelji, včasih pa prebere tudi kakšno zanimivo knjigo. Vedno poskuša doseči svoje cilje in delati tisto, kar ji je všeč in kar jo veseli.



polno notranjega zadovoljstva.

Blaž Dežela je štipendist Hidria Rotomatike že tri leta, star je 19 let in se oktobra letos po uspešno zaključeni srednji strojni šoli v Idriji odpravlja na visokošolski študij strojništva v Ljubljano. Strojništvo in konstruktorstvo ga že dolgo zanimata, podjetje Hidria Rotomatika pa mu ni tuje, saj že od osmega razreda osnovne šole vsake počitnice izkoristi za počitniško delo. Blaž je član idrijske godbe na pihala, kjer igra klarinet, za športno sprostitev pa si je izbral košarko in rolanje. Cilj mu je uživati v službi, da čas hitro mine, predvsem pa si želi življenje,



Špela Sedej iz Idrije je štipendistka Hidrie Rotomatika že dve leti. Veseli jo, da zaposleni vedno poskušajo najti izziv za študente ter jim tako prikazati delo v praksi. Ponosna je, da je že kar nekaj svojega znanja uporabila tudi med počitniškim delom na področju tržnega komuniciranja in odnosov z javnostmi v Hidrii, kar je tudi namen njenega študija.

Tadeja Ozebek, Helena Tušar

Hidria Rotomatika v Kranju

Aprila letos je Hidria z lastniki podpisala pogodbo o prevzemu proizvodnje lamel v družbi Iskraemeco. V zadnjih šestih mesecih je Hidria Rotomatika na novi lokaciji skrbela za redno izpolnjevanje naročil, izvedla je tudi precej sprememb na področju prenove prostorov, organizacije in načina dela. Prenovili so delavnico, iz Spodnje Idrije preselili dve obnovljeni stiskalnici. Pravkar v Kranju potekajo obnovitvena dela prostorov za tehnične službe. Na kranjski lokaciji je kadrovske najmočnejša tehnologija, za nemoteno delo skrbi služba logistike. V Kranju načrtujejo pridobitev standarda ISO 9001, v



Prenova prostorov Hidrie Rotomatika v Kranju

naslednjem letu tudi avtomobilskega standarda TS 16 949.

Dušan Urh

Hidria IMP Klima širi tržno mrežo

V začetku septembra je v Kijevu začelo s svojim delovanjem novoustanovljeno predstavništvo Hidrie IMP Klima, ki se bo v prvi vrsti ukvarjalo z izvajanjem tržnih in prodajnih aktivnosti za komponente za klimatizacijo, ogrevanje in hlajenje ter graditev prepoznavnosti blagovne znamke. Glede na perspektivno ukrajinsko ekonomijo na področju gradbeništva in klimatizacije ukrajinski trg za Hidrio IMP Klima v prihodnosti predstavlja enega strateških trgov.

Hidria IMP Klima je kadrovske okrepila svoj položaj tudi na poljskem trgu, do konca letošnjega poslovnega leta pa bo svoj položaj utrdila še v Romuniji, na Kosovu, v Makedoniji in Črni gori.

Majda Flander

Uniklima in Hidria BH prejeli certifikat ISO 9001



Zadovoljstvo ob uspešno zaključenem projektu

Med 11. in 13. julijem je certifikacijska hiša BVC izvedla certifikacijsko presojo sistema kakovosti v Hidriinih družbah Uniklima in Hidria BH v Sarajevu. Obe podjetji sta s pridobljenim certifikatom ISO 9001 prejeli potrditev za intenzivno delo pri uvajanju sistema kakovosti. V zelo kratkem obdobju – za uvajanje sistema so se odločili v septembru 2006 – so sodelavke in sodelavci obeh družb v projekt vložili zelo veliko časa in napora. Vse aktivnosti so potekale koordinirano in izredno hitro. Projekt je vodil Vinko Bogataj, vodja službe kakovosti na nivoju skupine, ki je bil v tem obdobju

večkrat v Sarajevu in poleg uvajanja sistema kakovosti, tako rekoč mimogrede, sarajevskim kolegom posredoval tudi mnogo tehničnega znanja na področju ventilatorjev, toplotnih prenosnikov in klimatskih naprav. Certificiran sistem kakovosti je nedvomno veliko priznanje, ki bo pozitivno vplivalo na večjo kakovost izdelkov in večje zaupanje kupcev.

Po letu sprememb, leto kakovosti

Sicer pa v Uniklimi vidijo preteklo poslovno leto kot leto korenitih sprememb. Uresničili so pomembne projekte prestrukturiranja proizvodnje in revitalizacije proizvodnih kapacitet. Istočasno so poskrbeli za bistvene pozitivne spremembe v kulturi in načinu dela zaposlenih. Leto 2007 označujejo kot leto kakovosti. Poleg uvedbe sistema kakovosti načrtujejo do konca leta uresničiti pomembne razvojne projekte za nove izdelke. Prepričani so, da so zgradili trdne temelje za še boljše poslovne rezultate v prihodnosti.

Ahmo Mulaomerović

Hidria v Rusiji

Vodstvo Hidrie se je v začetku junija mudilo na poslovnem srečanju v Rusiji. V Administraciji Tulske regije se je srečalo z namestnikoma guvernerja Anatolijem Artemjevim in Aleksandrom Jevtuhovim. Vodstvo Hidrie s predsednikom Edvardom Svetlikom na čelu se je z ruskimi gostitelji pogovarjalo o načrtovanih investicijah v Rusiji, kjer bo Hidria gradila nove kapacitete za

proizvodno sistemov za klimatizacijo, gretje in hlajenje. Za potrditev namere so gostitelji iz Tule slovenskim partnerjem predali tudi spričevalo o državni registraciji lastniške pravice, dokument, ki potrjuje lastniško pravico za zemljišče v Aleksinu, kjer bo Hidria gradila novo proizvodnjo.

Helena Tušar



O srečanju vodstva Hidrie in predstavnikov Tulske regije so poročali tudi ruski mediji.

Nova pridobitev v razvoju

Konec poletja so v družbi Hidria Perles postali bogatejši za pomembno razvojno opremo. Po novem jim je v veliko pomoč 3D printer, s katerim lahko „natisnejo“ prototipni model izdelka. Proces razvoja novega izdelka je zelo obsežen. Tehnične, konstrukcijske ter funkcijske rešitve so sicer zelo pomembne, a so hkrati le majhen del poti do uspeha na trgu. Izdelek je namreč dober šele, ko se je tržno uspešen.

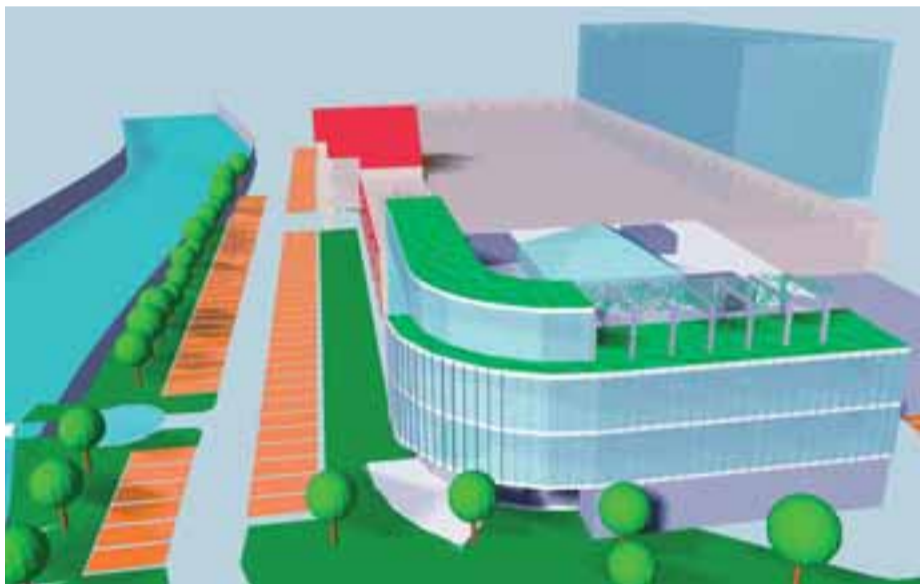
Prototip lahko primemo v roke in v živo vidimo, kakšen bo v resnici končni izdelek. V preteklosti so v Hidrii Perles

ta izziv reševali bodisi z modeliranjem z modelirno maso bodisi z najemanjem zunanjih ponudnikov hitrega prototipiranja. Ker v družbi verjamejo, da je popolnost izdelka nujna, so najracionalnejšo možnost videli v nakupu 3D printerja. Z njim bodo v Hidrii Perles lažje razvijali ergonomske izdelke, prej prišli do funkcijskih testov konceptov, izločili možne napake v konstrukciji in bistveno lažje prepričevali OEM kupce.

Peter Petrovič



Tretji Hidriin inštitut bo zgrajen v Spodnji Idriji



Hidria Inštitut za materiale in tehnologije kot najmlajši brat že uveljavljenega Hidria Inštituta Klima v Godoviču in hitro rastočega Hidriinega inštituta za avtomobilsko industrijo v Tolminu, sledi poslanstvu Inovativnega centra Hidrie. Organiziranost in delovanje temeljita na viziji Hidria Inštituta za materiale in tehnologije, ki se v prvi vrsti navezuje na izpolnitev vizije perspektivnih programov komponent v družbi Hidria Rotomatika, predvsem na področju avtomobilske industrije ter industrije klimatizacije, gretja in hlajenja:

- usmerjanje dolgoročnih aktivnosti k inovativnim izdelkom in tehnologijam, s katerimi bo mogoče doseči odločilno konkurenčno prednost obstoječih ter novih proizvodnih programov,
- pridobitev oz. ohranitev statusa predrazvojnega dobavitelja najpomembnejšim dolgoročnim partnerjem,
- iskanje sinergijskih učinkov z inštituti v Hidrii ter drugimi zunanji centri znanja preko skupnih razvojnih projektov,
- izvajanje izobraževalne dejavnosti na svojem področju pod okriljem programa Akademije Hidrie.

Inštitut bo deloval v novozgrajenem objektu

Predvidoma do konca leta 2009 bo tudi Hidria Inštitut za materiale in tehnologije dobil primerne nove prostore z vso potrebno infrastrukturo, ki bo omogočala realizacijo smelo zastavljenih ciljev. Projekt izgradnje in vzpostavitve delovanja Hidria Inštituta za materiale in tehnologije, ki je že v polnem teku, je zasnovan na dejstvu, da bo nova stavba, v kateri bo svoje prostore dobil tudi Inovativni center Hidrie, reprezentativni objekt korporacije v skupni površini 3500 m². Okolje bo nudilo odlične pogoje za razvojno-raziskovalno delo, tako strokovnjakom na področju tehničnih znanosti, kot tudi tehničnemu osebju za izvajanje samih meritev. V inštitutu bo predvidoma zaposlenih 50 strokovnjakov.

Hidriina zavezanost ustvarjanju energetsko varčnih izdelkov in tehnologij, ki danes postaja osnovni pogoj za obstoj na trgu, se bo v celoti zrcalila tudi v novem objektu. Izvedba glavne stavbe kot energetsko pasivnega objekta je izziv tako snovalcem idej, kot tudi projektantom same stavbe ter vseh potrebnih energetskih inštalacij v njej. Uigrana ekipa podjetij Božič Inženiring, Tušar Inženiring in Hidria

Inženiring, ki je osnovno »kilometrino« pridobila že na predhodnih projektih izgradnje inštitutov v korporaciji Hidria, bo ob pomoči uveljavljenih slovenskih in evropskih partnerjev zagotovila izgradnjo in implementacijo inovativnih, najnovejših rešitev na področju gradbene tehnike ter energetsko varčnih sistemov. Še več, predvideno je tudi izkoriščanje alternativnih virov energij, predvsem sonca – kot vzorčni primer bodo vgrajeni sistemi fotovoltaike ter sončnih kolektorjev. V inštitutu se spogledujemo tudi z najnovejšimi rešitvami na področju nano-materialov, ki bi jih bilo mogoče vzorčno aplicirati kot samočistilne premaze, bodisi na steklene površine ali na fasado. S projektom se tako korporacija Hidria skupaj s Hidrio Rotomatika načrtno približuje cilju transparentne in učinkovite rabe okolju prijaznih materialov in tehnologij ter svojemu uveljavljanju in prepoznavnosti v programih eksploatacij alternativnih virov energije.

Laboratoriji

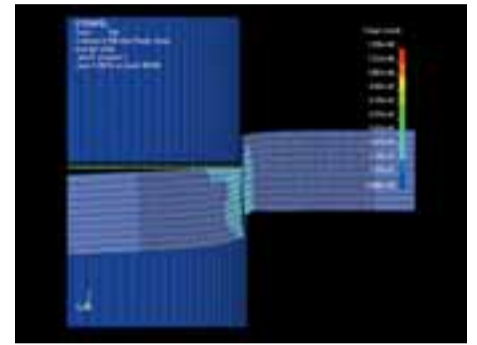
Del noveše opreme, ki bo preko skupnih projektov sodelovanj z zunanji partnerji omogočala izvedbo zadanih nalog, se bo v prostore inštituta preselil iz obstoječih laboratorijev Hidrie Rotomatika, večinski delež pa bo predstavljala nabava nove, sodobne opreme, ki se bo razporedila v sledeče laboratorije:

- **laboratorij za geometrijske analize** (določene merilne metode se bodo akreditirale),
- **laboratorij za metrologijo** (v njem se bodo potrjevala skupna merila in metode za več družb Hidrie),
- **laboratorij za kemične analize** (oprema bo zagotavljala raziskave in analize na področju kovinskih in nekovinskih materialov),
- **laboratorij za mehansko-fizikalne analize** (omogočeno bo standardno testiranje mehanskih lastnosti preizkušancev, kot tudi konkretnih izdelkov iz obstoječih in novih tehnoloških postopkov),
- **laboratorij za električne analize** (omogočal bo meritve elektromotorjev, izvedbo trajnostnih tekov ter meritve aplikacij).

Posebno, centralno mesto v pritličju bo pripadlo **laboratoriju za validacijo proizvodov**, kjer se bodo skupaj z najpomembnejšimi partnerji v avtomobilski industriji razvijali, in v končni fazi tudi izvajali, postopki za potrjevanje zadane funkcije in življenjske dobe izdelka.

Virtualni razvoj

Pomembno področje, ena najmočnejših gonilnih sil razvoja v avtomobilski



Prvi rezultati simulacije tehnološkega procesa štančanja. Hidria Inštitut za materiale in tehnologije naj bi predstavjal središče virtualnega razvoja v korporaciji Hidria.

industriji in s tem določevanja optimalne zasnove raziskovalnega dela v Hidria Inštitutu za materiale in tehnologije, je t. i. »time-to-market«. Za zagotovitev potrebnih pogojev za učinkovito obvladovanje tega področja bo Hidria investirala v opremo za hitro izdelavo prototipov, ki bo predvidoma inštalirana v novem objektu. Predvsem za namen hitre izdelave lamel bo investirala tudi v opremo za laserski izrez lamel iz elektroločevine.

Pomembna dejavnost, prav tako povezana s »time-to-market«, je vzpostavitev virtualnega razvoja. Izjemen napredek na razvoju računalniške strojne opreme je seveda ob ustreznem razvoju programske opreme omogočil izvajanje simulacij na osnovi matematičnih algoritmov. Na ta način pridobljeni rezultati so dovolj natančni in kot taki uporabni za določitev optimalne geometrije izdelka oz. parametrov tehnološkega postopka. Eliminiranje izdelave številnih različnih prototipov istega produkta se seveda krepko pozna na času, s čimer se celotni razvojni proces izdelka skrajša.

Hibridno vozilo

Kako in s katerimi inovativnimi izdelki se bo Hidria Rotomatika vključila v nezadržan prodor hibridnega vozila, ki naj bi po nekaterih ocenah leta 2020 predstavljalo do 40% delež osebnih in komercialnih vozil? Kakšne tehnologije in materiali bodo za to potrebni? Kako izboljšati karakteristike obstoječih izdelkov? To so le nekatera vprašanja, na katera bo skozi predvideni delovni in razvojno-raziskovalni proces odgovarjal Hidria Inštitut za materiale in tehnologije in s svojimi dosežki še dopolnil mozaik odličnosti družbe Hidria Rotomatika ter s tem korporacije Hidria.

Mag. Vito Bratuš

Zaključuje se gradnja tolminskega inštituta



V neposredni bližini Hidrie AET je v zadnjih mesecih zrasel nov objekt, v katerem bo svoje mesto našel tehnični 'kapital' družbe. Gradnja Hidriinega inštituta za avtomobilsko industrijo se je začela decembra 2006. V teh dneh objekt dobiva svojo končno podobo. Oprema objekta je nekonvencionalna in zelo specifična, predvsem v delu objekta, ki je namenjen laboratorijem. Ti bodo z raziskovalno opremo opremljeni postopoma, nekaj opreme pa je bilo že dobavljeno v času gradnje in je že v testnem delovanju. Motorna testna celica

za hladen start dizelskih agregatov, že sama po sebi pravi mali inštitut, bo montirana predvidoma v začetku leta 2008. Med ostalo razvojno opremo inštituta naj omenimo še: termošok komoro, kemijski in metalografski laboratorij in laboratorij za trajnostne teke, nepogrešljiva pa bo tudi oprema, ki bo omogočala preizkus izdelkov na razletno trdnost ter druga oprema za preizkušanje in testiranje izdelkov. V inštitutu bodo v prihodnjih letih zaposlovali strokoven kader različnih profilov. Gre namreč za razvojno ustanovo, ki bo združevala laborante, razvojne inženirje, mehatronike in programerje s področja elektrotehnike, strojništva in kemije. Zaposlovanje bo potekalo postopno in bo v večji meri podprto z zaposlovanjem študentov, ki bodo v prihodnjih letih zaključili študij na fakultetah.

Vojko Žagar, Barbara Rutar

Laboratorij za toplotne prenosnike in hladilno tehniko

V 12. številki časopisa Hidria smo več pozornosti namenili laboratoriju za akustiko v Hidria Inštitutu Klima v Godoviču, v kratki pa podrobneje predstavljamo Laboratorij za toplotne prenosnike in hladilno tehniko. Laboratorij za toplotne prenosnike in hladilno tehniko je za Hidria Inštitut Klima izrednega pomena, saj predstavlja enega izmed večjih laboratorijev, ki je opremljen z natančno in zelo zahtevno merilno opremo. Glavni del merilne opreme je termostatisirana komora, zgrajena po EN standardu, z zelo natančnim merjenjem temperature v primarnem in sekundarnem krogu, iz katerih se določa toplotno ravnotežje med izvorom/ponorom toplote znotraj komore in hlajenimi/ogrevanimi stenami termostatisirane komore. Namen Laboratorija za toplotne prenosnike in hladilno tehniko je v prvi vrsti za razvoj in raziskovanje prenosnikov toplote, grelnih in hladilnih naprav ter drugih naprav, izpostavljenih različnim temperaturnim pogojem, v drugi vrsti pa tudi vsem drugim izzivom, ki lahko nastanejo na trgu kot zahteva ali povpraševanje.

Merilna oprema je natančno določena in ustreza evropskemu standardom. V Sloveniji in širši okolici trenutno ni laboratorija s takšno merilno opremo, zato je termostatisirana komora v Hidria Inštitutu Klima šesta tovrstna komora v svetu, ki bo imela certifikat ustreznosti po standardu EN 442 (pred tem so certifikat pridobile komore v Italiji, Veliki Britaniji, Franciji, Nemčiji in Španiji). Delna nabava opreme je bila sofinancirana s sredstvi Evropske unije in Ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo. Z izgradnjo zelo zanesljivih, sodobnih in izjemno kvalitetnih termostatisiranih komor je Hidria Inštitut Klima pridobil tudi prednost v odnosu glede na druge sorodne ustanove v Evropi in širše, ki že imajo podobne laboratorijske zmogljivosti.

V Laboratoriju za toplotne prenosnike in hladilno tehniko od februarja dalje potekajo vse meritve grelnih in hladilnih moči novih izdelkov, ki so bili letos razviti v Hidria Inštitutu Klima.

Dr. Erik Pavlovič



Je prihodnost brez uporabe energije sonca sploh možna?

Sonce je neizčrpen, zanesljiv in preizkušen vir energije, solarni kolektorji pa že dolgo niso več novost na naših strehah. Vendar pa dobivajo v luči novih trendov na področju proizvodnje in uporabe energije vedno večji pomen. Svet namreč, po napovedih številnih strokovnjakov drvi v katastrofo, ki jo lahko ustavimo le z doslednim ukrepanjem, predvsem na področju uvajanja obnovljivih virov energije, med katere uvrščamo energijo sonca, vodika, vetra, vode in biomase. Poraba energije močno narašča, emisije CO₂ in ostalih toplogrednih plinov prav tako in posledica vsega tega so podnebne spremembe, ki zaenkrat prinašajo neprimerno več slabega, kot dobrega. Nujna sprememba v ustaljeni oskrbi stavb in vozil z energijo nudi odlične možnosti in hkrati velik inženirski izziv za uresničitev razvojnih ciljev v prihodnosti. V stavbah v EU v povprečju pretvorimo namreč nad 40% vse končne energije, v transportu je porabimo nadaljnjih 30%. Slovenija se je, tako kot ostale evropske države, zavezala, da bo do leta 2020 zmanjšala porabo goriv iz fosilnih virov (nafta, plin, premog) za 20% in s tem znižala emisije CO₂ za enak delež z intenzivnim uvajanjem obnovljivih virov energije.

Hidria deluje prav na področjih največjih porabnikov energije, torej na področjih, kjer sta vpliv in možnost razvoja izredna. IMP Klimat ima več kot dvajsetletno tradicijo na področju proizvodnje solarnih



kolektorjev, Hidria Inštitut Klima ter Hidria Inženiring se vedno bolj soočata z nujno po načrtovanju in upravljanju celovitih sistemov klimatizacije, gretja in hlajenja, ki vključuje uporabo obnovljivih virov energije. Vse to je pripeljalo do pobude za ustanovitev Slovenske termosolarne tehnološke platforme (STTP), ki je povezala slovenska podjetja in znanstvene ustanove na področju uporabe toplote sonca, projekt pa so podprla tudi Ministrstvo za gospodarstvo, Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, Ministrstvo za okolje in prostor, ter Služba vlade za razvoj.

V okviru STTP si bodo člani (trenutno 26) prizadevali uresničiti vizijo platforme: »postati stalno, kreativno jedro izvirnih in inovativnih rešitev na področju uporabe sončne toplote v stavbah ter gonilna sila razvoja na področju solarne energije v Sloveniji in Evropi«.

Strateški cilj STTP je uveljaviti termosolarno energijo kot enega najpomembnejših virov energije za ogrevanje in hlajenje stavb do leta 2020.

Tanja Mohorič

Kavitacija

V letošnjem letu je izšla strokovna monografija Kavitacija avtorjev prof. dr. Braneta Široka, dr. Matevža Dularja in prof. dr. ing. Bernda Stoffla, ki je bila javnosti prvič predstavljena spomladi v prostorih Hidria Inštituta Klima v Godoviču. Gostje dogodka, ki je potekal pod pokroviteljstvom Hidrie, so na predstavitvi natančneje spoznali eno najsoodobnejših, raziskovalno aktivnih znanstvenih področij. Pojem kavitacija opisuje pojav in aktivnost mehurčkov v tekočini. Učinki kavitacije so večinoma nezaželeni, navadno jih povezujemo z erozijo površin, prekomernim nastajanjem hrupa ter hidrodinamičnimi izgubami. V Hidria Inštitutu Klima deluje edina kavitacijska postaja v državi, ki omogoča reševanje razvojnih problemov na omenjenem področju ter tako na neposreden način učinkovito povezuje raziskovalno delo strokovnjakov.



Prof. dr. Brane Širok



Edina kavitacijska postaja v Sloveniji deluje v Hidria Inštitutu Klima v Godoviču.

Hidria IMP Klima opremila zgradbo predsedstva EU v Lizboni



V drugi polovici letošnjega leta in tretjič v zadnjih dvajsetih letih Portugalska predseduje Svetu Evrope, najpomembnejši instituciji Evropske unije. The Pavilhão Atlântico (Atlantski paviljon) je sedež predsedstva EU, kjer se bo odvijalo enajst ministrskih srečanj in vrh evropskih voditeljev.

Zgradba, drzen primer sodobne arhitekture, je zgrajena na ekskluzivni lokaciji ob reki Tejo v osrčju Narodnega parka, v enem najbolj prestižnih predelov

Lizbone. Gre za privilegiran prostor za pomembne dogodke kot so veliki koncerti, športni dogodki, srečanja, razstave.

Hidriina portugalska družba Keio je preko podjetja Ecofluido Atlantskemu paviljonu dobavila opremo za distribucijo zraka. Med številnimi izdelki Hidrie IMP Klima so v objekt vgrajeni tudi novo razviti difuzorji s termostatsko regulacijo ter vpihvalne šobe.

Majda Flander

Prezračujemo kuhinje Ikea



Sodelovanje med švedsko korporacijo Ikea in Hidriino nemško družbo GIF se je začelo med letoma 2001 in 2004, ko so bili z aktivnimi stropovi opremljeni kuhinjski

Nakaj zanimivosti:

- Prva prodajalna Ikee je bila odprta leta 1958 na Švedskem.
- Danes po vsem svetu posluje preko 200 prodajnih centrov.
- Prodajne centre Ikea letno obišče 450 milijonov ljudi.
- Skupina Ikea je v poslovnem letu 2006 dosegla okoli 17 milijard evrov prometa.

oddelki Ikeinih prodajnih centrov v Pragi, Gradcu, Bratislavi in Salzburgu. Spomladi 2006 so se v oddelku za načrtovanje družbe Ikea s sedežem v Hofheimu odločili, da se tudi novogradnja v Hannoveru opremi s

kuhinjskim prezračevalnim stropom GIF, s čimer je bil položen temeljni kamen za nadaljnje vgradnje v Nemčiji.

Po dobrem letu obratovanja v Hannoveru so bili tudi odgovorni pri Ikei prepričani o kakovosti, funkcionalnosti in preprosti uporabi. Prav tako pomembno vlogo pri odločanju je imelo tudi dejstvo, da je mogoče prezračevalni strop GIF 98% očistiti v pomivalnem stroju. S tem je zadoščeno najvišjim higienskim zahtevam. Konec junija letos je podjetje GIF Freiburg dobilo še tri naročila. Družba GIF je za Ikea izdelala okoli 250 m prezračevalnih stropov za prodajne centre v Rostocku, Sindelfingenu in Oldenburgu, za naslednje mesece in leta pa že načrtujejo nove projekte po vsem svetu. V družbi GIF so prepričani, da bo njihova celovita ponudba: odlični izdelki, prvovrstna servisna storitev in 30-letne izkušnje, prepričala tudi snovalce prihodnjih gradbenih projektov družbe Ikea.

Dominik Seeger

Investicijska konjunktura v Bosni in Hercegovini



Sedež Avaza

V Bosni in Hercegovini, predvsem v Sarajevu, pa tudi v Tuzli, Zenici in Brčkem, se v zadnjem obdobju gradi izjemno veliko objektov. Poleg manjših rastejo tudi številne, v smislu arhitekture in načina gradnje zelo elitne in sodobne zgradbe, ki seveda potrebujejo sodobne rešitve klimatizacije, gretja in hlajenja. Hidria je s svojimi rešitvami med drugim opremila naslednje ugledne objekte v Bosni in Hercegovini:

Twist Tower Avaz

Sedež Avaza, največje medijske hiše v Bosni in Hercegovini je ena najlepših

sodobnih zgradb v Sarajevu. Investicija v 180 metrov visoko stolpnico s 40.000 m² površin je bila vredna kar 50 milijonov evrov.

BBI Centar Sarajevo

Sodobni poslovni center, v katerem bodo imela poslovne prostore tudi znana svetovna podjetja (Prada, Mango, Dolce & Gabbana idr.), se razprostira na 43.000 m² površin. V 42 milijonov evrov vreden objekt je investirala mednarodna korporacija iz Saudske Arabije in Združenih arabskih emiratov.

Bazenski kompleks »Otoka – Meander« Sarajevo

Sodobni športni kompleks z velikim olimpijskim bazenom je vreden 24 milijonov evrov. S stališča klimatizacije je posebnost objekta dekondezacijski zračni sistem za bazenske komplekse.

Hotel »Evropa« Sarajevo blizu Baščaršije ter Hotel Ilidža

Hotela, vsak z 20.000 m² površin in vrednostjo investicije 16 oz. 20 milijonov evrov, bosta komfortno klimatizirana z opremo Hidrie.

Poleg predstavljenih največjih objektov v Hidrii BH računajo tudi na pridobitev nadaljnjih poslov: Mercator Brčko, Gazi-Husrev Begova Biblioteka, Hotel Bristol, Ambasada Velike Britanije, Importanne Business Center Sarajevo, HIT Colosej Brčko, Robot Shopping Centar Banja Luka in drugih.

Majda Flander

Mednarodni kongres o hlajenju v Pekingu

Hidriini strokovnjaki so se avgusta letos s slovensko delegacijo udeležili 22. mednarodnega svetovnega kongresa o hlajenju v Pekingu, ki ga organizira Mednarodni inštitut za hlajenje (International Institute for Refrigeration – IIR). Moto kongresa je bil »Hlajenje ustvarja prihodnost«. V okviru kongresa so bila organizirana plenarna

predavanja s področja kriogenike, termoakustike, plinske separacije, toplotnih prenosnikov, adsorpcije in absorpcije, kompresorjev, absorpcijskih hladilnih sistemov, hlajenja hrane, transporta ohlajene hrane, toplotnih črpalk in klimatizacije zgradb.

Dr. Erik Pavlovič



Kongres CLIMA 2007 in Roomvent 2007 Helsinki

Strokovnjaki Hidrie IMP Klima so se junija letos udeležili dveh svetovnih kongresov REHVA CLIMA 2007 in Roomvent 2007 ki sta potekala v Helsinkih na Finskem. V okviru kongresa so bila organizirana plenarna predavanja s področja novih trendov v tehnologiji zgradb, inženirstva na podlagi simulacij in prenos konstruiranja zgradb preko naslednjih tematik: povezava notranjega prostora z zdravjem in produktivnostjo, filtri in čiščenje zraka, toplotne črpalke, ventilacija v privatnih prostorih, klimatizacijske enote in sistemi, napredne komponente v prezračevanju in klimatizaciji, prezračevanje posebnih prostorov, človeški odzivi na toplotno okolje, nizkoenergijsko hlajenje, distributivni sistemi v prostoru, porazdelitev delcev v prostoru, kvaliteta kontrole pri uporabi CFD orodij pri prezračevanju



in klimatizaciji prostorov. Organizirane so bile tudi delavnice z odprtimi javnimi razpravami o evropskih direktivah in smernicah razvoja tehnologije klimatizacije, gretja in hlajenja.

Dr. Erik Pavlovič

Ohišje letve za Dacio Logan



Kot smo pisali že v predhodni številki časopisa, je Hidria v začetku letošnjega leta prejela nominacijo za projekt ohišja letve X90, ki je del volanskega mehanizma v avtomobilih Dacia Logan. S tem projektom je Hidria še bolj utrdila svojo prisotnost na svetovnem trgu dobaviteljev komponent za volanske sisteme.

Skupaj s kupcem JTEKT je Hidria razvila optimalen izdelek, ki bo z vidika proizvodnje zagotavljal najboljše rezultate in hkrati omogočil optimizacijo stroškov izdelave livarskega orodja. Trenutno si Hidriini strokovnjaki prizadevajo za optimizacijo proizvodnega procesa v smeri zmanjševanja časov menjave livarskega orodja in kombiniranja livarske celice s celico za mehansko obdelavo za projekt A7 (podoben segment volanskega sistema za Peugeot 207, ki ga Hidria zelo uspešno izdeluje že več kot eno leto). Planirana je tudi robotizacija celice za mehansko obdelavo, ki bo še povečala izkoriščenost celice in posledično izboljšala rezultate ter prispevala k še večjemu zadovoljstvu kupca.

Andrej Tominec

Privij me močno!

»Privij me močno!« je bil slogan kampanje, s katero so v Hidrii Perles poleti vabili kupce v Mercator na nakup ugodnega seta Iskra ERO. Nosilni lik kampanje je bila simpatična gospodična z navijalkami.



Akcija je potekala v Mercator Hipermarketih in Mercatorjevih tehničnih trgovinah, set, v katerem

sta bila vijaknik in MP3 predvajalnik, pa je bil ob nakupu s Pika Kartico na voljo že za 39,90 evrov. Akcija je bila namenjena prav vsem: mladim parom, ki opremljajo svoj dom in potrebujejo hišni pripomoček; staršem, ki iščejo primerna darila za dobra spričevala; mladim, ki radi tečejo, rolajo ali kolesarijo in tu pa tam tudi kaj privijejo.

Kampanjo so zasnovali v agenciji Saatchi&Saatchi. Poleg tiskanih oglasov, ki so bili objavljeni v revijah Delo in Dom, Moj DOM, Vikend in Pilot, so pripravili še letake ter opazna stojala na prodajnih mestih. Akcijo so oglaševali tudi v letakih Mercatorja.

Maruša Slavec

Hidria na Mednarodnem obrtnem sejmu v Celju



Hidria Perles je svoje izdelke razstavljala tudi na letošnjem Mednarodnem obrtnem sejmu v Celju. Za Hidrio Perles je MOS edini sejem na slovenskem tržišču, ki se ga udeležuje, zato vsako leto še posebej pazljivo pripravijo promocijske aktivnosti, ki ga spremljajo. Letos so to bile: manjša oglaševalska kampanja z 10-odstotnim popustom ob naročilu izdelkov na stojnici ali nakupu v interni trgovini, posebno ponudbo so pripravili tudi v sodelovanju z nekaterimi kupci.

je nujno, da pri vrtnanju uporabljate tudi dodatni stranski ročaj. Le-ta je skupaj z merilnikom za prednastavitev globine vrtnanja priložen v priročnem ter vzdržljivem kovčku.

Pomembna tehnična novost je zasučni sistem krtačk, ki omogoča, da je moč v obeh smereh vrtnanja enaka. Ta inovacija ohranja tudi daljšo življenjsko dobo stroja, saj sta obraba krtačk in kolektorja bistveno manjša.

Že tretjič so na sejmu izvedli anketo med zunanji javnostmi, sodelujoči so sodelovali v nagradnem zrebanju.

Tako kot vsako leto so v Hidrii Perles sejemski nastop izkoristili predvsem za predstavitev novosti iz profesionalnega programa Perles of Switzerland ter hobi programa Iskra ERO.

Na letošnjem sejmu MOS se je predstavila tudi skupina Hidria IMP Klima, ki je predstavila program vrata ter izdelke in sistem za ogrevanje in hlajenje, vključno z obnovljivimi viri energije.

Brigita Fojkar Gašperlin, Majda Flander



Stroj pri življenju ohranja tudi robustno aluminijasto ohišje.

Vrtnalnika odlikujejo še: elektronsko stikalo, 2 mehanski hitrosti ter zvezno nastavljanje hitrosti.

Model PSB9D-1213S je opremljen z vrhunsko hitropenjalno vrtno glavo s karbidnimi trdninami.

Maruša Slavec

Novi vrtnalniki za kronsko vrtnanje

Velika moč, nizko število vrtljajev, visok navor ter učinkovito kronsko vrtnanje do premera 127 mm. To je le nekaj ključnih prednosti novih profesionalnih vrtnalnikov PSB 9D blagovne znamke Perles of Switzerland. Vrtnalnika PSB 9D sta zasnovana tako, da omogočata učinkovito kronsko vrtnanje. Kot najbolj pogosto električno ročno orodje bosta nedvomno našla mesto v vseh delovnih okoljih, še posebej prav pa bosta prišla vsem inštalaterjem.

Omogočata namreč uporabo kron do premera 127 mm. Karakteristike, ki govorijo v prid vrtnanju z vrtnalnimi kronami:

- visoka moč 1200 W,
- sorazmerno nizko število vrtljajev (1. stopnja: 0-1100 vrt/min, 2. stopnja: 2100 vrt/min),
- visok zaustavitveni moment (69,8 Nm).

Učinkovito vrtnanje z vrtnalnimi kronami omogoča že sama oblika stroja. D oznaka na modelu namreč pomeni D obliko ročaja. Stroj z ročajem v obliki črke D omogoča, da z njim delaš v osi vrtnanja. Močnejše se lahko upreš na orodje in s tem lažje dosežeš potrebno silo za kronsko vrtnanje. Na ročaju je tudi mehka obloga, ki omogoča boljši oprijem ter preprečuje drsenje. Čeprav sta vrtnalnika opremljena z varnostno sklopko, ki ščiti stroj in uporabnika pred poškodbami,



»Posel je odvisen od osebnih odnosov, v katerih ljudje postanejo prijatelji«



Za vsakega uspešnega prodajalca je pomembno, da ve, kako se obnašajo njegovi kupci. Mag. Aleša Poljanška, sodelavca Hidrie Rotomatika, je to področje še posebej zanimalo, zato ga je sklenil nadgraditi s teoretičnim in raziskovalnim pristopom. Po končanem študiju MBA se mu je ponudila možnost za nadaljevanje študija na magistrski stopnji, s čimer je želel nadgraditi znanje in obenem poglobiti vedenje o odnosih s kupci. Zavedal se je, da študent za pripravo magistrske naloge, ki vključuje iskanje in pregled ustrezne literature, izvedbo raziskave in pisanje ter izdelavo naloge porabi v povprečju 600 ur. Ob službenih obveznostih zato ni preostalo drugega, kot da za dokončanje porabi številne večere in vikende. 19. junija 2007 je na IEDC – poslovni šoli Bled uspešno zagovarjal magistrsko nalogo »Upravljanje faktorjev nakupnega odločanja za vzdrževanje dolgoročnega odnosa s kupcem«, napisano v angleškem jeziku, in tako pridobil naziv magister znanosti. Povabili smo ga, da za tokratno številko časopisa Hidria predstavi najzanimivejše izsledke svoje raziskave.

Kako pomembni so dolgoročni dobri odnosi s kupci?

Pri našem poslu gre za dolgoročno prodajo, ki se odvija na medorganizacijskih trgih (business-to-business), kjer so vstopni stroški pred pridobitvijo posla in v začetni fazi poslovanja z novim kupcem zelo veliki. To pomeni, da za ustrezno porazdelitev teh stroškov na enoto proizvoda ponavadi potrebujemo velike količine in večletno sodelovanje. Obstaja več študij, ki govorijo o tem, da je strošek pridobitve novega kupca pet do desetkrat večji od stroška vzdrževanja obstoječega kupca. V primeru, da ima podjetje slabe odnose s kupci, se lahko zgodi, da kupci odidejo že po nekaj mesecih, kar lahko hitro pomeni negativen rezultat pri poslovanju dobavitelja. Dobri odnosi s kupci so torej osnova za preživetje in profitabilno rast podjetja.

Kaj vpliva na odnos s kupcem?

Na odnos kupcev vpliva več dejavnikov, ki jih lahko razdelimo na kvantitativne in kvalitativne. Med kvantitativne štejemo: ceno, kakovost, plačilne pogoje, zanesljivost dobave in dobavni rok, medtem, ko so kvalitativni dejavniki: tehnična podpora, komunikativnost, odzivnost in odgovornost, izdelava izdelka po meri in ugled podjetja. Rezultati raziskave so pokazali, da je

kakovost najpomembnejši dejavnik, na osnovi katerega se obstoječi kupci odločajo za nadaljevanje poslovanja z dobaviteljem, šele na drugem mestu je cena, tretji pa je zanesljivost dobave. Po vrsti nato sledijo še dobavni rok, tehnična podpora, komunikativnost itd.. Zanimivo je, da je ugled podjetja za obstoječe kupce manj pomemben, kar je razumljivo, saj gre v primeru, ki sem ga raziskoval, za znane dobavitelje. Pomen ugleda podjetja pa je veliko večji pri pridobivanju novih kupcev, kar sicer ni bila tema te naloge.

Kateri trendi so značilni za sodobno trženje?

V mnogih panogah se je že zgodil prehod od tradicionalnega trženja k trženju odnosov s kupci. Meja, ki ločuje transakcijsko prodajo in dolgoročni odnos, je pogosto nejasna. Ker sem s svojo raziskavo dokazal, da cena ni najpomembnejši dejavnik za nadaljevanje poslovanja s kupci (na tem mestu želim opozoriti, da ima raziskava seveda tudi omejitve in da posplošitev izsledkov ni primerna), je gradnja odnosov s kupci eden od »mehkih« dejavnikov, ki imajo močan vpliv na poslovanje in postajajo konkurenčna prednost podjetja.

V skladu s tem je potrebno dodati, da se obenem spreminja tudi vloga same prodajne funkcije. Podjetja, ki to razumejo, bodo s kupci poslovala na sodoben način in ne preko klasičnih prodajnih metod. Si predstavljate, da bi nekaj prodajalcev delalo pri kupcu, pri njem imelo svojo pisarno, jih stalno obiskovalo, jim nudilo pomoč pri reševanju problemov ter se družilo z njimi? Veliko direktorjev bi reklo, da je to prevelik strošek, osebno mislim, da je to dobra dolgoročna investicija. Edini izziv, ki ga vidim, je dobiti take kadre.

Kako v praksi poteka pridobivanje kupcev?

Pri pridobivanju kupcev seveda obstaja več možnih poti, značilnost naše panoge je, da pridobivanje novega kupca lahko traja več mesecev, lahko pa tudi več let. Sejmi so le ena od oblik promocije in kot taki le v manjši meri vplivajo na pridobivanje kupcev, menim pa, da večji delež prispeva ustrezna aktivnost prodajne ekipe na trgu. Glede na to, da trg poznamo zelo podrobno in da je Hidria Rotomatika v tej panogi prisotna že mnogo let, velikih skrivnosti na trgu ni.

Praviloma je najlažje pridobiti posel takrat, ko ima kupec nov projekt. Če gre za obstoječega kupca, je to bistveno lažje, kot pri potencialnem kupcu. Kar nekaj posla se dobi tudi na način prevzema projektov od konkurence. Ker pa so za našo panogo značilni zelo visoki stroški zamenjave dobavitelja (ang. switching costs), ki vključujejo stroške, povezane s transferjem orodij, z zalogami, vpeljavo novega dobavitelja, itd., se kupci za to opcijo redkeje odločajo.

Naj omenim primer kupca, pri katerem smo se za posel borili štiri leta, ga nato dobili in odlično sodelovali pet let, potem se je kupec odločil, da ne bo več izdeloval motorjev in prodaja je postopoma padla na ničlo. Drug primer je kupec, ki smo ga pred desetimi leti dobili v nekaj tednih, preselili proizvodnjo od konkurenta k nam in za katerega uspešno delamo še danes.

V našem portfelju imamo nekaj kupcev iz zelo oddaljenih držav, ki pred našim prvim sestankom o Sloveniji niso vedeli

ničesar. Ustrezna ponudba naših izdelkov ter zaupanje, ki smo ga ustvarili pri dogovarjanju za posel, so bili dovolj, da se je kupec odločil za nas. Če se postavimo v vlogo kupca, ugotovimo, da za posel ni pomembna le ustrezna ponudba, ampak tudi pogum kupca. Zamislimo si, da k nam pride potencialni dobavitelj iz npr. nam manj znane dežele, ki se nahaja nekje med Evropo in Kitajsko. Kako bi ga naši nabavniki obravnavali? Bi mu dali posel, ko pa imajo lokalnega dobavitelja, ki je malo dražji? Težka odločitev.

Kako pa se odnosi s kupci razvijajo po tem, ko je posel sklenjen, pogodba podpisana?

Nerad se vračam v zgodovino, saj me praviloma zanima prihodnost, vendar moram ob tem vprašanju pogledati tudi nazaj. Ugotovim lahko, da je Hidria Rotomatika pri odnosu s kupci zelo uspešna. Izgub kupcev v zadnjih desetih letih, ko se je naš program dejansko razvil v enega vodilnih v Evropi, je bilo zelo malo. Če je do tega prišlo, je bil večinoma vzrok sprememba poslovanja kupca (npr. kupec je prenehal izdelovati naprave, v katere je vgrajeval naše proizvode in jih začel kupovati). Na račun slabih odnosov kupcev nismo izgubili. Pri pridobivanju novih kupcev se držimo navodila, s katerim sistematično urejamo postopke od obdelave povpraševanj do pridobitve novega kupca. Za nas je projekt pridobljen, ko kupec naroči orodje, s katerim potem lahko izdelujemo njegove izdelke. Kljub temu, da je takrat velik del posla že opravljen, se konkretno delo s kupcem pravzaprav šele začne. Ker so kupci različni, so različne tudi njihove zahteve, zato je potrebno stalno prilagajanje. Pomembno je, da prilagajanje kupcu ne presega stroškov, ki smo jih načrtovali.

Z vsemi kupci nimamo dolgoročnih pogodb, z nekaterimi imamo letne pogodbe, ali pa le šestmesečne dogovore glede cen in nadaljevanja poslovanja. Vsaka pogodba je sicer pomemben del poslovanja s kupcem in je nujna v primeru, da imamo pri posameznem projektu ali kupcu večje investicije. Osebno sicer menim, da sama pogodba ne zagotavlja dolgoročnega posla, in je zato bolje podpisati enostavno pogodbo ter čas, ki bi ga sicer porabili za usklajevanje »težke« pogodbe, raje nameniti za gradnjo odnosov s kupci, za iskanje rešitev za zniževanje stroškov in večanje konkurenčnosti.

Verjetno na področju gradnje dobrih dolgoročnih odnosov s kupci obstajajo tudi še neizkoriščene možnosti, nove priložnosti za izboljšave.

Pri analizi stanja podjetja sem uporabil McKinseyevo 7s metodo, ki loči sedem elementov, ki vplivajo na način delovanja podjetja. S to metodo je mogoče izvesti primerjavo med strategijo in ostalimi šestimi elementi (struktura, sistem, veščine, stil, zaposleni, skupne vrednote). Primerjava je pokazala, na katerih področjih so strategija in posamezni elementi skladni ter kje ima podjetje priložnost za izboljšave. Glede na to, da me osebno zelo zanimajo spremembe in izboljšave v podjetju, sem kot dodatek k nalogi predlagal nekaj aktivnosti za izboljšave, naj omenim nekaj pomembnejših, ki se dotikajo odnosa s kupci:

- stalno poudarjanje pomena kakovosti, implementacija kulture kakovosti skozi celotno organizacijo in umestitev kakovosti

na vrh vseh vrednot podjetja,

- vpeljava sistema vodenja ključnih kupcev s pomočjo vodje ključnih kupcev ter podpore kupcem na področju kakovosti, logistike, tehnike in prodaje,
- poudarek na izobraževanju in treningu zaposlenih, ki na različnih funkcijskih področjih delajo s kupci, ter uvedba sistema nagrajevanja tudi na osnovi zadovoljstva kupcev,
- spodbujanje zaposlenih, ki na različnih področjih sodelujejo s kupci, da gradijo, vzdržujejo in izboljšujejo odnose s svojimi poslovnimi partnerji.

Pri tem želim poudariti, da sta za uspeh pri odnosih s kupci izredno pomembna način in količina komunikacije. Sodobni elektronski mediji, kot je npr. elektronska pošta vsekakor znižujejo telefonski račun obenem pa tudi manjšajo delež »prave« komunikacije. Svojim sodelavcem velikokrat povem, naj raje dvignejo slušalko in obiščejo kupca, kot pa mu napišejo sporočilo po elektronski pošti.

Najbrž je pri tovrstnem delu opaziti tudi različnosti glede na narodnost kupcev?

Verjetno se poslovanje z nemškimi kupci razlikuje od poslovanja z italijanskimi. Vsekakor med kupci iz različnih držav obstajajo različni načini delovanja in s tem povezane nakupne odločitve. Predvsem za nemške kupce v naši panogi je pomembno, da se dobavitelji držijo dogovorjenih rokov, da so cene prave že ob prvi ponudbi, skratka, da je poslovanje natančno opredeljeno. Prva ponudba je izredno pomembna tudi za Američane, ki pa so glede sprememb podobno konzervativni kot Nemci. Pri Italijanih pogosto ne veš, kaj te čaka, se pa lažje odločajo glede sprememb. Precej uspešno sodelujemo tudi s kupci iz vzhodnoevropskih držav, tu imam v mislih predvsem Madžare in Slovake. Ko govorimo o poslovanju z Mehičani ali Kitajci, ne smemo pozabiti na to, da se posel ne sklepa na sestanku v sejni sobi, ampak na bolj družabnih dogodkih, npr. večerji. Pristen odnos med poslovnimi partnerji je pri teh narodih precej bolj pomemben kot pri drugih. Pri tem seveda trčimo ob poznavanje kulture posameznih narodov, ki je za uspeh v poslu zelo pomembno.

Pri delu z globalnimi korporacijami se pogosto čuti vpliv okolja, kjer ima korporacija sedež, npr. kupec iz Singapurja je pod močnim vplivom lastnika, ki prihaja iz ZDA. Mnogokrat se pogodbe sklepajo na nivoju korporacije, dobave pa izvajajo v države, kjer ima korporacija proizvodnjo, zato so pomembni dobri odnosi z obema lokacijama.

Glavna ugotovitev, vodilo pri nadaljnjem delu na področju graditve odnosov s kupci?

Zaključil bom z zadnjim odstavkom, ki sem ga uporabil v magistrski nalogi in ki se v prevodu glasi: »Ne glede na pravila, procese in poslovne sisteme, ki vladajo v podjetjih, so ljudje tisti, ki sprejemajo odločitve in so odgovorni za njihovo implementacijo. In posel je odvisen od osebnih odnosov, v katerih ljudje postanejo prijatelji«

Špela Sedej, Helena Tušar

V boj proti spamu



Za spam pravijo, da je elektronska kuga 21. stoletja. Če smo se pred leti bali virusov, se zdaj bojimo spama. Škoda, ki jo povzroča spam sicer ni tako neposredna kot pri virusih, a vseeno je posredna škoda zelo velika, tako za podjetja, katerih zaposleni izgubljajo čas s pregledovanjem vse pošte, kot za ponudnike interneta, ki morajo zaradi velike količine neželene pošte najemati vse hitreje podatkovne povezave.

V naslednjem sestavku podajamo podrobnejše informacije o spamu z željo, da se v prihodnosti vsi čim bolj izognemo njegovi poglavitni negativni posledici: **izgubi časa**.

Kaj je spam?

Spam (po slovensko **smetje**) je odvečna neželena pošta, ki jo uporabniki prejmejo v svoje e-poštne nabiralnike.

Kdo pošilja spam?

Povečini ga pošiljajo **prodajalci** raznih tablet, sprejev in druge navlake v upanju, da bi prejemniki to kupili.

Zakaj pošiljajo spam?

Zato, ker je pošiljanje enega reklamnega sporočila na **milijone** elektronskih naslovov praktično **zastonj** in zato, ker se vedno določena desetinka odstotka prejemnikov sporočila **odzove z nakupom**.

Zakaj spamerjev nekdo ne zaustavi po pravni poti?

Zakoni proti spamerjem so sprejeti, tudi v Sloveniji. Zakoni pravijo, da morajo spamerji v vsak poslani mail vključiti tudi možnost **odjave** našega naslova iz mailing liste. Toda če se odjavimo pri spamerju_A, bo ta kasneje svojo listo objavljenih naslovov **prodal** spamerju_B, spamerju_C itn., tako da bomo kmalu

prejemali še več neželene pošte. Slovenski zakon nima vpliva na tuje pošiljatelje spama – te obravnavajo njihovi zakoni, npr. v ZDA, kjer tudi vsake toliko časa objavijo kakšno »uspešno aretacijo« spamerja, vendar je to le kaplja v morje.

Ali naj se torej odjavim iz spam list s klikom na povezavo?

Ne, v večini primerov s tem spamerju samo potrdite, da je vaš mail naslov **živ**. Izjema so **slovenske mailing liste**; tam se je smiselno odjavljati.

Kako se je zgodilo, da je moj mail sploh prišel na mailing listo?

Razlogov je lahko več:

- najpogostejši razlog je ta, da smo naš mail naslov **vpisali** v nepreverjeno spletno stran, od koder se je potem email naslov razprodal do številnih spamerjev;
- drugi razlog je lahko, da tega maila nismo vpisali nikamor, ga je pa nekdo **drug namesto nas**, če smo se mu zamerili;
- tretja in na žalost tudi zelo pogosta situacija je sledeča: našemu prijatelju_A pošljemo navadno elektronsko sporočilo. Naš prijatelj_A pa ima na žalost z **virusom okužen** računalnik, tako da nanj avtomatsko **vdre zunanji iskalnik mail naslovov**, ki iz njegovega Outlooka pobere vse mail naslove, tudi našega.

Kakšno škodo povzroča spam?

Neposredna škoda, ki jo spam povzroči, je v **izgubi časa** tako uporabnikov (ker »filtrirajo« pošto), kot informatikov, ki se s tem ukvarjajo. Dodatno škodo imajo podjetja zaradi **nabav strojne in programske opreme** za borbo proti spamu. Škodo imajo **ponudniki**

interneta in elektronske pošte, saj jim spam predstavlja več kot 90% prometa! Posredna škoda pa je lahko še večja, saj se lahko na račun »izgubljenih« ali »spregledanih« mailov krhajo **odnosi** med poslovnimi partnerji ali znotraj družbe.

Toda spama še nikoli nisem prejel, zakaj ga naenkrat toliko?

Kot prvo, spam smo že vsi prejeli. Če ne po elektronski pošti, pa v **revijah, televiziji** in po **telefonu**. V **reviji** se moramo med branjem člankov nehote boriti z oglasi, ki so nuja, da revija obstaja – pa čeprav jih mi ne želimo. Po **televiziji** gledamo med premori reklame, ki si jih nismo želeli. Po **telefonu** nas pokliče prodajalec ali izvajalec ankete – čeprav si tega nismo želeli. Res pa je, da se včasih zgodi, da program za blokiranje spama za kak dan ali dva **odpove** – vzrok je lahko v napaki proizvajalca, v izpadu strežnika ali preprosto v novih zmuzljivih prijemih spamerjev, ki jim je treba zopet priti na čisto.

Razlog za večjo količino spama v naših nabiralnikih pa je tudi splošno **globalno povečevanje** števila spam sporočil. Leta 2002 je bilo spam sporočil med celotno pošto 5%. Danes je spam sporočil med celotno globalno pošto 90% in če upoštevamo desetkratno povečanje količine mailov iz leta 2002 na 2006, nam je takoj jasno, da gre za »elektronsko kugo«.

V drugih podjetjih sploh nimajo spama, pri nas pa ga je ogromno.

Ni res, razen če gre za podjetje s samo nekaj zaposlenimi. **Na spam ni imun nihče**. Celo specializirani ponudniki elektronske pošte, kot sta npr. **Gmail** ali **Yahoo**, imajo težave s prepoznavanjem spama. Praksa pokaže, da Yahoo kot specializiran ponudnik elektronske pošte s sto tisoči uporabnikov prepozna spam s »samo« **95-odstotno zanesljivostjo** (5 spam mailov od stotih pride v Inbox).

Kaj lahko storimo, da bo spama manj?

Spama zaenkrat ne bo manj, čeprav se ponudniki interneta in proizvajalci

programske opreme z Microsoftom na čelu mrzlično borijo proti tej nesnagi in pripravljajo standarde elektronske pošte, ki bodo preverjali pošiljatelje in bolj učinkovito blokirale smetje. Zato moramo v podjetjih poskrbeti za naslednje:

- čim bolj **natančno prepoznavanje** spama na vhodu v podjetje (naloga programske opreme: algoritmi Bayesian, graylists, blacklists, whitelists, keywords...). Tako ali drugače prepoznane in označene maile posredujemo uporabnikom v vednost in jih njim prepustimo v ravnanje, čeprav je v nekaterih podjetjih praksa, da se vsi kot spam prepoznani maili avtomatsko brišejo. V Hidrii smo mnenja, da informatika z avtomatskim brisanjem ne sme biti odgovorna za morebitno izgubo legitimnih mailov.
- **ozaveščanje uporabnikov**, ki vpliva na učinkovito prepoznavanje spama. V praksi naj uporabnik najkasneje v pol minute s pogledom na spam listo preleti dnevno dozo prejetih mailov v spam mapi. »Non-English« uporabniki imamo srečo, da je **večina spama v angleščini**, tako da ga lahko hitro prepoznamo (50% svetovnega spama ustvarita ZDA in Kitajska).

Zakaj se nekateri maili pojavijo v mapi spam, nekateri pa v mapi Junk E-mail?

Microsoftov Outlook ima vgrajeno anti-spam filtriranje, ki pa ni tako dobro kot tisto, ki ga uporabljamo v podjetju. Ko pride v našo mapo »spam« nekaj spam mailov, jih **Outlook avtomatsko preveri** in tiste, za katere meni, da so spam, **prestavi** v mapo Junk E-mail.

Kakšna je prihodnost?

Prihodnost spama je težko napovedati. Dodobra pa smo lahko prepričani, da se bo spam sčasoma zmanjšal zaradi naše večje ozaveščenosti, boljše varnosti na domačih omrežjih, boljše politike v podjetjih in zaradi boljšega sodelovanja med ponudniki internetnih storitev, tako na meddržavnem kot globalnem nivoju.

Mag. Boštjan Tušar

Korporativni intranet je Hidria Planet

V korporaciji Hidria je v uporabi vse več raznovrstnih spletnih naslovov, na katerih se nahajajo obrazci, storitvene strani, webmail, FTP in podobno. Da bi uporabnikom olajšali uporabo teh storitev, je oddelek za informatiko pripravil vstopno stran Planet Hidria, na kateri so zbrane povezave do vseh omenjenih storitev. Tako si uporabnikom ne bo več potrebno zapomniti naslova za webmail elektronsko pošto, ampak bodo v spletni brskalnik enostavno vpisali <http://planet/oz>.

samo *planet*. Planet Hidria je izven omrežja Hidrie dosegljiv na naslovu <http://planet.hidria.si>. Če je spomin še prekratek, pa se lahko do Planeta vedno prebijemo tako, da obiščemo spletno stran www.hidria.com in na njej poiščemo okroglo ikono H, ki se nahaja v spodnjem levem delu strani. Želimo vam prijetno bivanje na Planetu Hidria!

Mag. Boštjan Tušar



Na 4. forumu načrtali smernice razvoja Hidrie Automotive



Nagrajenci 4. Hidria Automotive foruma

Maja je na Kendovem dvorcu v Spodnji Idriji potekal 4. Hidria Automotive forum, strokovno srečanje, namenjeno vodilnim managerjem hitro rastoče divizije. Po uvodnih nagovorih predsednika Hidrie Edvarda Svetlika in podpredsednika Iztoka Seljaka, ki sta zbranim spregovorila o strateških usmeritvah korporacije na področju avtomobilske industrije, so se 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. Dr. Robert Fischer iz AVL List je



predstavil avtomobilске motorje prihodnosti s poudarkom na prihodnjem razvoju hibridov. O hibridih je tekla beseda tudi v nadaljevanju srečanja, ko se je udeležencem foruma pridružil Vincent Basso iz korporacije PSA. Poleg gostov je na forumu spregovoril Gverino Ratoša iz Hidrie AET, ki je predstavil pogled Hidrie na prihodnji razvoj avtomobilskih motorjev, v razgovor o tej temi pa se je vključil tudi dr. Damijan Miljavec iz Univerze v Ljubljani. Prihodnost na področju volanskih sistemov v Evropi in svetu sta na forumu osvetlila Andrew Lee iz Frost & Sullivan ter Yamada Ko iz japonske korporacije

NSK. Udeleženci foruma so v drugem delu foruma načrtali smernice razvoja vseh programov v diviziji Hidria Automotive, prisluhnili predstavitvi tržnih priložnosti na Kitajskem, ki jih je predstavil Hidriin sodelavec Xiaoyuan Zhao ter za konec obiskali družbo Revoz v Novem mestu, kjer so med prvimi zunanji obiskovalci lahko spoznali novega Twinga.

Priznanja divizije Hidria Automotive

Hidria Automotive je na letošnjem forumu podelila tri priznanja. Priznanje za najboljši rezultat v letu 2006 je prejel program sistemov za hladen zagon dizelskih motorjev

družbe Hidria AET. Priznanje za najhitreje rastoči program v letu 2006 je Hidria Automotive podelila programu livarstvo družbe Hidria Rotomatika. Priznanje za najpomembnejši novi projekt v letu 2006 je prejel projekt vitka motorna čepna svečka PSA – DW10B družbe Hidria AET. Na forumu so bili posebne pohvale deležni tudi člani Akademije mladih managerjev Hidrie, ki so v filmskem jeziku predstavili svoj pogled na uspešen položaj divizije Hidria Automotive v letu 2017.

Helena Tušar



O trendih, izzivih prihodnosti in strategiji na področju klimatizacije, gretja in hlajenja



Junija je na Kendovem dvorcu v Spodnji Idriji potekal dvodnevni Hidria Klima forum, ki so ga vodilni managerji Hidrie s področja klimatizacije, gretja in hlajenja namenili širitvi znanja, izmenjavi idej, predvsem pa načrtovanju strategije prihodnjega razvoja v naslednjem desetletju. Rdeča nit foruma so bili sodobni trendi na področju upravljanja z energijo, predvsem preučevanje številnih novih možnosti, ki jih industriji klimatizacije, gretja in hlajenja ponujajo alternativni viri energije. Po uvodnem nagovoru predsednika Hidrie Edvarda Svetlika in podpredsednika Iztoka Seljaka je okoli sto sodelavcev in sodelavcev največje



divizije korporacije Hidria – Hidria Klima – prisluhnilo predavanju dr. Saša Medveda iz ljubljanske fakultete za strojništvo, ki se je osredotočil na vpliv klimatskih sprememb na upravljanje z ogrevanjem in hlajenjem zgradb. O izzivih na področju obnovljivih virov energije in strategiji Hidrie na tem področju je spregovoril direktor poslovne enote toplotni prenosniki v družbi IMP Klimat Ivan Habič. Gost foruma Marko Umberger iz Mercatorja je predstavil praktične izkušnje pri načrtovanju in gradnji pasivnih hiš, o tehnologiji čistih prostorov pa je spregovoril Smiljan Pavišič iz Krke. Prof. dr. Alojz Poredoš iz Fakultete za strojništvo v Ljubljani se



je v svojem predavanju osredotočil na trende in sisteme na področju hlajenja, direktor Hidria Inženiringa Tine Vadnal na upravljanje z energijo v stavbah, direktor za razvoj in strateške projekte v Hidrii Miloš Šturm pa je spregovoril o strateškem razvoju, vlogi inovativne dejavnosti in Hidriinega Inovativnega centra. Drugi del Hidria Klima foruma je bil namenjen oblikovanju strateških smernic razvoja. Sodelavci Hidrie so bili enotnega mnenja, da je področje klimatizacije, gretja in hlajenja hitro razvijajoča se veja industrije, ki vodilnim evropskim in svetovnim proizvajalcem, med katere se uvršča tudi Hidria, narekuje



ustvarjalno iskanje inovativnih rešitev, ki bodo zagotavljale večjo učinkovitost ob manjši porabi energije. Trendi na področju klimatizacije, gretja in hlajenja vodijo v smer intenzivnega izkoriščanja alternativnih virov energije, česar se zavedajo tudi strokovnjaki korporacije Hidria, ki na izzive prihodnosti odgovarjajo s sodobnimi rešitvami na področju solarne termalne energije, inteligentnih in pasivnih zgradb ter zagotavljanjem celovite sistemske ponudbe.

Helena Tušar

Srečanja vodstev družb

Vodstva Hidriinih družb so se v minulih mesecih sestala na dveh rednih četrtletnih srečanjih, v prvi vrsti namenjenih seznanitvi s poslovanjem korporacije in njenih družb. 20. aprila je srečanje gostila družba Hidria IMP Klima. Srečanje se je začelo v Hidria Inštitutu Klima s predstavitvijo poslovnih aktivnosti skupine Hidria IMP Klima in se nadaljevalo z ogledom družbe

in inštituta. V nadaljevanju so zbrani pregledali ključne poslovne dosežke korporacije v prvem kvartalu leta 2007 in napoved za celotno poslovno leto. Sledila je predstavitev trendov v zgradbah in upravljanja zgradb, o čemer je spregovoril sodelavec inštituta Miha Menard, Tanja Mohorič iz Hidrie pa je predstavila nadgradnjo Hidrie SARA. Julijsko srečanje vodstev družb je že po

tradiciji potekalo v koprski Pretorski palači. Gost srečanja, dr. Peter Kraljič je spregovoril o ključnih strateških izzivih na poti med Evropske in globalno vodilne družbe, zbrani pa so v nadaljevanju prisluhnili tudi poročanju o rezultatih poslovanja korporacije v prvi polovici leta ter oceni poslovanja za celotno poslovno leto.

Helena Tušar



Hidria se je predstavila evropskim okoljskim ministrom



Razstavní prostor Hidrie so obiskali evropski okoljski ministri, med njimi slovenski minister za okolje in prostor Janez Podobnik

Hidria se je na povabilo slovenskega ministra za okolje in prostor Janeza Podobnika v začetku junija kot uspešna predstavnik slovenskega gospodarstva udeležila mednarodne razstave ECOTECH v nemškem Essnu. Hidriin razstavní prostor, na katerem so bile predstavljene inovativne, ekološko usmerjene rešitve za industrijo klimatizacije, gretja in hlajenja ter avtomobilsko industrijo, so si v okviru programa neformalnega srečanja ogledali okoljski ministri članic Evropske unije, držav kandidatki za članstvo v Evropski uniji, držav članic EFTA ter predstavniki teles Evropske unije. Mednarodna razstava ECOTECH je bila namenjena predstavitvi inovativnih, v prihodnost usmerjenih okoljskih tehnologij z vseh industrijskih področij, ki lahko vplivajo na ohranjanje in razvoj okolja; predvsem energetike, obnovljivih virov energije, recikliranja, transporta, vodooskrbe in drugih. Hidria je pri predstavitvi v prvi vrsti poudarila svojo usmerjenost in zavezanost družbeni odgovornosti ter ustvarjanju ekoloških inovacij, s katerimi prispeva k uspešnemu upravljanju z izzivi

prihodnosti, vključno s klimatskimi spremembami in ohranjanjem naravnih virov. Na razstavi ECOTECH je predstavila inovativne rešitve s področja avtomobilske industrije, med njimi sisteme za hladen zagon dizelskih motorjev Euro 5, mehke hibridne pogone ter sisteme za regeneracijo dizelskih filtrov prašnih delcev. Obiskovalci mednarodne razstave so lahko podrobneje spoznali Hidriine rešitve prihodnosti na področju solarno termalnega ogrevanja in hlajenja, energetskega upravljanja in upravljanja z energijo ter rešitev za pasivne zgradbe. Predstavljeni so bili Hidriini energetske učinkoviti sistemi za klimatizacijo, gretje in hlajenje, avtomatika naprav za klimatizacijo in prezračevanje, napredne in ekonomsko učinkovite rešitve za centralno-nadzorne sisteme v zgradbah ter energetske varčne rešitve na področju obnovljivih virov energije. Evropski okoljski ministri so se na neformalnem srečanju v Essnu osredotočili na »okolje, inovacije in zaposlovanje«, s čimer so želeli poudariti, da okoljska politika z ustvarjanjem in ohranjanjem delovnih

mest v industrijskih panogah, ki so usmerjene v prihodnost, ustvarja ključni prispevek k tehnološkim inovacijam in trajnostni rasti v Evropi.

Z ministrom o zmanjševanju porabe primarne energije

Minister za okolje in prostor Janez Podobnik je nekaj dni po srečanju v Essnu obiskal tudi Hidriin inštitut v Godoviču. Vodstvo Hidrie mu je v uvodnem delu srečanja pripravilo predstavitev korporacije Hidria, Inovacijskega centra Hidrie ter divizije Hidria Klima, ki se osredotoča na razvoj in proizvodnjo visokotehnoloških rešitev za industrijo klimatizacije, gretja in hlajenja. Ministru je predstavilo strateške usmeritve Hidrie na področju zmanjševanja porabe primarne energije, emisij CO₂, upravljanja z energijo v zgradbah ter Hidriinih klimatskih naprav z visokim izkoristkom. Minister in strokovni sodelavci ministrstva so se seznanili z načrti za izgradnjo tretjega Hidriinega inštituta za materiale in tehnologije, vzorčnega energetske varčnega objekta, v laboratorijih



Hidria Inštituta Klima pa so si ogledali demonstracije meritev. Predstavniki ministrstva in Hidrie so v sklepnem delu srečanja razpravljali o ekoinovacijah, nanotehnologijah, okoljskih tehnologijah in energetske učinkovitosti.

Helena Tušar

Bitzer na obisku v Spodnji Idriji

Na povabilo predsednika Hidrie Edvarda Svetlika je Hidrio konec avgusta obiskal lastnik Bitzerja Peter Schaufler s sodelavci. Bitzerjeva ekipa si je z zanimanjem ogledala Hidria Inštitut Klima, kjer so jim gostitelji predstavili nove razvojne možnosti na področju hermetičnih motorjev in ventilatorjev. Pri ogledu proizvodnega procesa Hidrie Rotomatika je bil poseben poudarek namenjen ogledu in predstavitvi proizvodnje ventilatorjev ter novih tehnoloških rešitev in avtomatizacije proizvodnega procesa za proizvodnjo rotorjev in statorjev za velike polhermetične kompresorje na lamelah premera 223mm in 190mm. V času obiska sta tako nova avtomatska linija za proizvodnjo statorjev ter nova lakirna linija začeli z obratovanjem. Moderna linija združuje nove tehnološke

rešitve, ki bodo omogočale realizacijo štiriletne strateške pogodbe med Bitzerjem in Hidrio Rotomatika. Z začetkom proizvodnje statorjev in rotorjev premera 190 mm bo mogoče pokrivati celoten spekter proizvodov v tem tržnem segmentu, kar posredno uvršča Hidrio Rotomatika med vodilne evropske proizvajalce motorjev za polhermetične kompresorje.

Predstavniki Bitzerja so pohvalili strategijo rasti Hidrie na področju klimatizacije, gretja in hlajenja. V času obiska so se prepričali, da je Hidria Rotomatika ustrezen partner pri njihovem cilju – utrditi položaj vodilnega evropskega ter najhitreje rastočega globalnega proizvajalca pol-hermetičnih kompresorjev.

Matjaž Kanduč



Prodajna konferenca – že 14. po vrsti

Sredi julija so se sodelavke in sodelavci Hidrie IMP Klima na poletni prodajni konferenci srečali s predstavniki prodajnih podjetij in divizij iz tujine: Bosne in Hercegovine, Srbije, Poljske, Rusije, Portugalske, Romunije, Nemčije ter Kosova.

Na konferenci so bili predstavljeni številni novi izdelki in rešitve iz vseh

programov skupine. Poleg pregleda prodajnih rezultatov so se predstavniki in vodstvo skupine pogovarjali o strateških usmeritvah skupine v bodoče ter o prodajnih strategijah na trgih, kjer je Hidria IMP Klima že prisotna, ter strategijah za vstop na nekatere nove trge.

Majda Flander



Vedno več nas je



Plodno delo

Odprta izmenjava dobrih idej

Zadnje avgustovsko sredo je na Kendovem dvorcu potekalo prvo kadrovske srečanje Hidrie, na katerem se je zbralo 24 sodelavk celotne korporacije. Redni sestanki vodij področij za kadre in nagrajevanje so že stalnica, tokrat pa so na srečanju sodelovale vse strokovne sodelavke za kadre, plače in nagrajevanje ter izobraževanje.

Uvodni del je bil namenjen predstavitvam strategij in trendom na kadrovskem področju ter promociji uspešno zaključenih projektov in dobrih praks s področja HR po posameznih družbah.

Skupna ugotovitev je bila, da prihajajoče novodobne generacije (generacija Y-nextersi) prinašajo v podjetja nove poglede, vrednote, prepričanja, motive in pričakovanja, ki jih bomo morali zaznati in ustrezno obravnavati. Nadaljevala se bo bitka za talente, predvsem strokovnjakov tehničnih področij, soočali pa se bomo še z demografskimi spremembami (staranje delovne sile), iskanjem ravnovesja med delom in prostim časom, globalizacija, tudi na področju kadrov, pa že tako ni več novost.

V dopoldanskem delu je potekal tudi ogled proizvodnje in novo urejenih pisarniških prostorov družbe Hidria Rotomatika. Popoldanski del srečanja je bil namenjen demonstraciji aplikacije



SARA HR, novega kadrovske-informacijskega programa, ki bo zaživel v naslednjih mesecih. Sodelavka Alcan Tomosa Martina Miklavčič Šumanski je predstavila magistrsko nalogo z naslovom »Timsko delo in ugotavljanje skupinskih struktur po sociometrični metodi«. Srečanje je zaključil retorik Zdravko Zupančič, ki je že pred več kot desetletjem ustanovil Šolo retorike. Gast je izvedel zelo zanimivo motivacijsko predavanje o učinkovitem sporazumevanju. Nazorno je predstavil napake in nerodnosti, ki se nam dogajajo pri govorniških aktivnostih, izvajanju prezentacij, komunikaciji s sogovornikom ter nas prepričal, da je vsak od nas rojen govornik, okolje in vzgoja pa veliko pripomoreta k temu, kako dobri govorniki kasneje postanemo. Da »vaja dela mojstra« pa je že star izrek.

Tanja Kenda

Sedma sila o Hidrii Automotive in širitvi Hidrie Rotomatika

Spomladi smo v Hidrii organizirali dve novinarski konferenci. V Kranju smo predstavnikom medijev predstavili širitev proizvodnih kapacitet Hidrie Rotomatika, ki je odkupila proizvodnjo lamel družbe Iskraemeco.

O smelih načrtih na področju avtomobilске industrije, predvsem pa o strateško pomembnem poslu, ki ga je divizija Hidria Automotive sklenila s korporacijo PSA Peugeot Citroen, je tekla beseda na drugem srečanju z novinarji, v Tolminu. Ob tej priložnosti so se novinarji v družbi gostiteljev podali tudi v prostore Hidriinega inštituta za avtomobilsko industrijo v gradnji.

Helena Tušar



Novinarska konferenca v Kranju

Gostili dijake in študente

Hidria je v pomladnih mesecih gostila kar tri skupine bodočih strokovnjakov: Zoisove

študente ljubljanskih fakultet za elektrotehniko in strojništvo, študente ekonomske fakultete ter študente fakultete za strojništvo. Na srečanjih so si gostje ugodoma ogledali laboratorije Hidria Inštituta Klima v Godoviču ter se seznanili s strateškimi usmeritvami in poslovnimi načrti Hidrie. Z zanimanjem so prisluhnili predstavitvi priložnosti, ki jih korporacija ponuja mladim strokovnjakom, o čemer so se lahko pogovarjali tudi z mladimi Hidriinimi inženirji, ki

so gostom predstavili svojo poslovno pot. Študentje so bili z obiskom in predstavitvijo zelo zadovoljni, mnogi med njimi so pokazali tudi interes za nadaljnje sodelovanje s Hidrio.



Po lanskem uspešnem in odmevnem srečanju s štipendisti študenti je Hidria junija letos prvič gostila tudi štipendiste dijake vseh Hidriinih družb, predvsem tiste, ki obiskujejo programe izobraževanja strojni tehnik, računalniški tehnik, oblikovalec kovin, mehatronik, elektroniki.

Tanja Kenda

Hidria na morju

Poletni sprejem Hidrie je tudi letos gostila Laho, največja turistična ladja na slovenskem morju. Vodilni sodelavci in sodelavke Hidriinih družb so se strinjali, da se je večer ob prijateljskem druženju in zabavi tudi tokrat prehitro iztek. Plovbo med Koprom in Piranskim zalivom so popestrili: redni gost Hidriinih poletnih srečanj Slavko Ivančič, ki se mu je tokrat prvič z orglicami pridružil Miro Božič, ter dalmatinska klapa Šibenčani.

Helena Tušar



Ladja Laho je izplula s koprskega pomola

Hidria Rotomatika odprla svoja vrata

Maja letos je Hidria Rotomatika po nekajletnem premoru ponovno odprla svoja vrata zunanjim obiskovalcem, ki so si želeli družbo pobliže spoznati. Namen prireditve je bil predstavitev družbe sodelavcem drugih lokacij po Sloveniji, sorodnikom zaposlenih, bivšim in upokojenim sodelavcem Hidrie Rotomatika, mladim ki se srečujejo z vprašanjem, kam po končani šoli ter vsem krajanom in občanom ožjega in širšega okolja.

Marta Repanšek



	AVTOR: MATJAŽ HLADNIK		NAJVEČJI MORSKI SESALEC	VID PEČJAK	KNJIGA ZA VLAGANJE FOTOGRAFIJ	ŽELEZOV OKSID	ZAČIMBNA RASTLINA	IVAN VIDAV	ZNAČILNA OBLAČILA DOLOČENE POKRAJINE	NEMŠKI FILOZOF (GEORG)	73 Ta 180,95
	ŠTIRIVRSTIČNA KITICA SONETA TOLKALO NA VRATIH										
	OPRIJEM-LJIVOST, ZAZNAVNOST										SPODNJI DEL OBRAZA
	NAMIZNO PREGRIJALO				MESTO V IRANU			VOJAŠKO POVELJSTVO			
	ETBIB KRISTAN AMERIŠKI TENISAČ (ANDRE)				DENAR V ROMUNJI			TOVARNA V MARIBORU			
	DEJAVNIK, FAKTOR	EGIPČANSKI BOG SONCA IN PLODNOSTI	KEVIN BACON	MOJCA MAVEC							
				PLANINSKA UJEDA							
	ODBRANOST, DOLOČENOST										
	PRIPRAVA ZA OMETANJE										
	MNOŽINSKI OSEBNI ZAIMEK										
	ČAS BREZ VOJN										
	POZNAVALEC MORALNIH NAČEL										
	DELAVEC V LESARSKI INDUSTRIJI										
	OSKAR LANGE										
	TROPSKA KAČA, UDAV										

Zahvaljujemo se vsem bralkam in bralcem časopisa Hidria, ki ste nam poslali kupone z geslom nagradne križanke, ki je bila objavljena v 12. številki. Pravilno geslo nagradne križanke v 12. številki časopisa se glasi: HIDRIA INŠTITUT KLIMA. In kdo je imel tokrat največ sreče pri žrebu?

Tamara Buh (Mrzli Vrh 18, 5281 Spodnja Idrija) prejme glavno nagrado Kendovega dvorca, ki ji poklanja večerjo za dve osebi. Nagradjenka lahko nagrado izkoristi do konca leta 2007 z obvezno

predhodno najavo na telefonski številki: 05 37 25 100.

Bralki ali bralcu, ki bo do 20. decembra 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. Šestim izžrebanim srečnežem pa bomo poslali praktične nagrade.

Tanja Žakelj na kolesu in v avtomobilu



Dobro leto mineva, odkar se je kolesarska šampionka Tanja Žakelj, članica Mountain bike kluba Hidria, vrnila iz Nove Zelandije kot mladinska svetovna prvakinja v cross countryju. Ob lanskoletnem vrhunskem uspehu je Hidria v sodelovanju z ASI Idrija mladi športnici podarila enoletno uporabo avtomobila Fiat Grande Punto, s katerim je lahko Tanja potovala na tekme v bližnje države. Po letu dni, v katerem je Tanja nanizala številne nove športne uspehe, pa tudi vozniški izpit je uspešno opravila, smo mlado tekmovalko povprašali, kako se je znašla za volanom.

»Minute na treningih in tekmah so marsikdaj dolge in naporne, leta v življenju pa se zdijo vedno krajša. Izteklo se je več kot leto uporabe sponzorskega avtomobila, ki mi je v preteklem letu prišel še kako prav. Po opravljenem vozniškem izpitu sem se z njim redno vozila v šolo in domov, na treninge, tekme, razna srečanja... Z njim sem se otresla ene skrbi več – tiste, ki je meni in mojim »voznikom« odvzemala energijo in čas. Iz istega razloga je bilo veliko lažje vnaprejšnje planiranje in usklajevanje šolskih obveznosti s treningi. Vožnja za volanom je vsekakor velik korak k samostojnosti. Podoben korak je bila pred kratkim uspešno opravljena matura, korak za korakom pa želim tudi napredovati po lestevici najboljših gorskih kolesark. Hvala vsem, ki me pri teh korakih kakorkoli vzpodbujate in mi pomagate. Klubskemu sponzorju – korporaciji Hidria se iskreno zahvaljujem za enoletno predajo ključev avtomobila in finančno podporo,« je za časopis Hidria povedala Tanja Žakelj.

Helena Tušar

Hidria Kupon št. 13

Geslo nagradne križanke:

Ime in priimek: _____

Naslov: _____

Pošta in poštna številka: _____

Davčna številka: _____

Odgovore pošljite do 20. decembra 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.

Poletne igre Hidria 2007

Prvo julijsko soboto si bo marsikdo zapomnil po odlično obiskani in vsako leto bolj priljubljeni prireditvi zaposlenih, družin in krajanov – Poletnih igrah Hidria 2007. Tudi letošnje igre je zaznamovala rekordna udeležba, saj se je na športnih tekmovanjih pomerilo 760 tekmovalk in tekmovalcev, Spodnjo Idrijo pa je na dan prireditve obiskalo kar 5.000 ljudi: domačinov ter gostov iz Godoviča, Idrije, Jesenic, Kopra, Kranja, Ljubljane, Tolmina. Na poletne igre so tokrat prišli tudi Hidriini sodelavci iz tujine, in sicer: Švice, Velike Britanije, Rusije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine ter Italije.



Na predvečer

V Spodnji Idriji je bilo živahno že na predvečer velikega dogodka. Članice turističnega društva Fara so že po tradiciji nabrle na tisoče cvetov in z njimi okrasile vsa prizorišča poletnih iger. Ob delu tudi dobre volje ni manjkalo.



Športna tekmovanja

Tekmovalke in tekmovalci sedmih Hidriinih ekip so se na Poletnih igrah Hidria pomerili v lokostrelstvu, odbojki



na mivki, nogometu, košarki, balinanju, namiznem tenisu, badmintonu, tenisu, krosu, streljanju z zračno puško ter družabnih igrah. Zmagovalna ekipa poletnih iger in prejemnica pokala je bila tokrat ponovno Hidria Rotomatika pred Hidrio Perles na 2. in Hidrio AET na 3. mestu.

Po tleh, po vodi in v zraku

Udeleženci Poletnih iger so v dopoldanskem delu prireditve pod strokovnim vodstvom osebja Zdravstvenega doma Idrija spoznali osnove vse bolj priljubljene nordijske hoje, se podali na vodno gladino v spremstvu inštruktorjev Kajak kluba Soške elektrarne, si ogledali skoke jadralnih padalcev. Nekateri so bili tako pogumni, da so se jim celo pridružili pri skoku v tandemu.

Dopoldne na trgu

Na glavnem trgu so potekala tekmovanja v rolanju, skoku v daljino in šaljivih



igrah za otroke. Spodnjeidrijske so obiskovalcem predstavile izdelovanje ročno klekljanih idrijskih čipk ter



ponudile domače dobrote. Dobrote – od sirov in mlečnih izdelkov, medu in čebeljih pridelkov, peciva, kruha in sadja – je bilo tokrat mogoče tudi kupiti na dopoldanski kmečki tržnici. Strokovnjaki so obiskovalcem tudi letos predstavili električna ročna orodja Iskra ERO in Perles ter dvokolesa Tomos, ki jih je bilo možno tudi preizkusiti. Za zabavo je dopoldne skrbela spodnjeidrijska glasbena zasedba Kukr kdu mare. Ob 12. uri je potekal slovesni blagoslov in prevzem novih gasilskih vozil PGD Spodnja Idrija. V programu je sodelovalo Godbeno društvo rudarjev Idrija, zbrane pa so nagovorili predsednik PGD Spodnja Idrija Vasilij Krapež, predsednik KS Spodnja Idrija in podpredsednik Hidrie Iztok Seljak, župan Občine Idrija Bojan Sever, glavni direktor Hidrie Rotomatika Dušan Lapajne in dolgoletni poveljnik Gasilske zveze Idrija Ivan Jereb, ki je pozdravil gostujoče gasilce iz pobratenege Aumetza. Novi vozili je blagoslovil domači župnik Rafko Klemenčič.

Najmlajši uživali na delavnicah in športnih igrah

Za najmlajše so spodnjeidrijskeve zgojiteljice pripravile zanimive ustvarjalne delavnice, zabavali so se lahko ob športnih igrah z otrokom prilagojenimi športnimi rekviziti ter žonglerski delavnici z izkušenim žonglerjem Draganom. V otroškem parku je tokrat stal velik napihljiv poligon, veliko zanimanje pa so pozele tudi vaje spodnjeidrijskih gasilcev.



Nagradna igra Hidrie in novega Twinga, plesni nastop društva Ydria Sclabonica

Obiskovalce Poletnih iger Hidria 2007 sta gostiteljica Hidria in gost letošnje prireditve – novi Twingo povabila k



sodelovanju v nagradni igri. Glavna nagrada je bila brezplačna uporaba novega Renaultovega malčka za cel konec tedna. Hidria je omenjeni avtomobil povabila v goste zaradi svoje vse večje in pomembnejše vloge v evropski avtomobilski industriji. Hidria namreč že danes kot dobavitelj sodeluje z največjimi evropskimi avtomobilskimi korporacijami, tudi Renaultom. Njeni deli so vgrajeni tudi v novega Twinga. Obiskovalci Poletnih iger Hidria so prisluhnili tudi zmagovalnemu Twingo hitu skupine Abstrakt, popoldne pa so popestrile vsakoletne gostje Poletnih iger Hidria – članice Športnega društva Ydria Sclabonica.

Kulinarični rekord

Članice Turističnega društva Fara so skupaj z gostinstvom Polak tudi letos pripravile nov kulinarični rekord – najdaljši prfarski štrukelj, ki so ga ob 16. uri razdelile med goste prireditve. Letošnji štrukelj je v dolžino meril 14,78 metra in je skoraj za 5 metrov presegel dolžino lanskoletnega.



Glasbeni gostje

Na velikem odru Poletnih iger Hidria 2007 so nastopili številni glasbeni gostje: harmonikarji s Cerkljanskega pod mentorstvom Jožeta Bevka, skupina Turbo Angels, ansambel Gašperji in hrvaški pevec Vlado Kalember. Večer so še dodatno ogreli plesalci salse, ki so se jim kmalu pridružili tudi udeleženci Poletnih iger.



Zbrane nagovorila predsednik Hidrie in častni gost

V večernih urah je zbrane na osrednjem prizorišču Poletnih iger Hidria 2007 nagovoril predsednik Hidrie Edvard Svetlik, ki je pozdravil domačine, goste iz drugih slovenskih krajev in tujine ter čestital zmagovalcem. Obiskovalci prireditve so prisluhnili tudi nagovoru častnega gosta, evropskega poslanca Lojzeta Peterleta, ki je ob tej priložnosti zaigral na orglice skupaj z domačinom Mirom Božičem.



Organizatorji

Organizatorji poletnih iger so zaslužno nazdravili še eni uspešno izpeljani prireditvi. Od leve proti desni: voditeljica programa Martina Kolenc, Helena Tušar (Hidria), Metka Ferjančič (KS Spodnja Idrija), Ivi Svetlik (Kendov dvorec), Simona Golja Kosmač (Turistično društvo Fara), Tomaž Vencelj (Komunala Idrija in Godbeno društvo rudarjev Idrija), Miha Fatur (Športno društvo Ydria Sclabonica), Iztok Konjar (Komunala Idrija), Živa Ferjančič (Športno društvo Ydria Sclabonica), Drago Polak (Gostinstvo Polak) in Tanja Kenda (Hidria).

Helena Tušar





Praznovanja... kjer se čas ustavi

Navdušujoče in elegantno okolje, topla in magična notranjost... čar, ki ne pozna meja. Kendov dvorec je že nekaj časa sinonim za stil, glamur in romantiko... Je prostor, kjer se čas ustavi.

Tu se pišejo zgodbe mnogih praznovanj, naj bo to poroka, rojstvo otroka, praznovanje obletnic, novega leta ali pa samo miren, poseben večer v dvoje...

Z željo po popolnem dogodku si vzamemo čas, da skupaj z vašimi pričakovanji ustvarimo nepozabno in unikatno doživetje. Prav od začetka do konca, karkoli imate v mislih, veliko in živahno, pristno in elegantno, bomo posebej z vami ustvarili dogodek in poskrbeli, da vaše želje postanejo resničnost, da bo praznovanje popolno in nepozabno. Harmonija kulinaričnih mojstrov, posebej izbrana vrhunska vina najbolj priznanih slovenskih vinarjev dodajo vašemu, že tako posebnemu dogodku še malo čarobnosti in šarma.

Naj se čas ustavi čim večkrat...



HOTEL
★★★★★

Kendov dvorec

1377