

# KOLEKTOR

# Informator

ČASOPIS KONCERNA **KOLEKTOR** • April 2009

## *V gospodarski krizi nismo izgubili nobenega posla, celo pridobili smo jih*



Osrednja poudarka letošnje prodajne konference koncerna Kolektor sta bila preučitev razmer v prodaji in vseh projektov, ki bi jih lahko z določenimi aktivnostmi in agresivnejšimi tržnimi prijemi na kratki ali srednji rok pridobili. V preteklih letih je bil drugi del prodajne konference namenjen predstavitvi novih koncernovih produktov, tokrat so v okviru delavnice zbirali nove ideje prodajnega osebja, o tem, kaj lahko še naredijo v prodaji za izboljšanje ponudbe kupcem in na področju varčevalnih ukrepov, ki so se nanašali na različna področja kot npr. logistiko, konsignacijska skladišča, tehnične izboljšave, zamenjave materialov, itd.

Izvršni direktor koncernove komercialne **magister Rok Vodnik** je ob tem poudaril, da bo letošnja Kolektorjeva prodaja manjša od lanske. Za približno četrtnino in za slabih 40 odstotkov v primerjavi s prodajo v letu 2007, ko je povpraševanje svetovnega gospodarstva doseglo tudi vrh v zadnjem desetletju. Je pa res, da po slabem prvem četrtletju prodaja že kaže zmerne znake oživljanja. »Zdaj so našim kupcem in končnim izdelovalcem avtomobilov že pošle zaloge. Ker smo še vedno ostali njihovi dobavitelji lahko pričakujemo spet naročila«, je poudaril Rok Vodnik. Medtem ko se povpraševanje v avtomobilski industriji že večja, pa se je z zamikom umirilo na drugih stebrih Kolektorjeve ponudbe, ugotavlja izvršni direktor koncernove komercialne Rok Vodnik.

### **Kolektorjeve družbe razvijajo nove programe in širijo ponudbo.....**

5

- Kolektor Koling sodeluje pri številnih projektih doma in na tujem, Kolektor Liv pa je razvil nov sesalnik

### **Razvojno-tržni center pred vselitvijo.....**

10

- Kolektor Koling je pri načrtovanju stavbe upošteval sodobne tehnologije gradnje

### **Anica Uršič Vončina predstavlja dejavnost v Kolektorju, brez katere podjetje ne more biti uspešno.....**

16

- Plan in kontroling je podporni služba uprave koncerna pri sprejemanju in uresničevanju poslovnih odločitev



## Upam, da se optimizem vrača in da bo oživljanje gospodarstva trajalo

Filip Šemrl

*V številnih evropskih državah so ob močnem usihanju povpraševanja po avtomobilih v zadnjih mesecih pod pritiskom nacionalnih proizvajalcev vzklile precej podobne sheme spodbujanja prodaje, po katerih je kupec za zamenjavo starejšega vozila z novim upravičen do premije (popusta). Gre za izrazito kratkoročne gasilske ukrepe, ob katerih se v trenutni stiski pač nihče ne sprašuje, kakšne bodo posledice, ko bodo ti programi potekali. Ali se tovrstno pospeševanje prodaje pozna tudi na oživljanju Kolektorjeve prodaje?*

Zadnje tedne že beležimo oživljanje prodaje, še posebej v avtomobilski industriji. Manjše povpraševanje smo z zamikom občutili tudi na področju široke potrošnje, to je proizvajalcev bele tehnike in električnih ročnih orodij. Na tem področju danes beležimo še zelo šibko povpraševanje, medtem ko se je avtomobilska industrija že odlepila od dna, kateremu smo bili priča decembra lani in januarja letos. To je zagotovo tudi posledica omenjenih ukrepov, kar nam potrjujejo tudi informacije iz časopisov o naraščanju povpraševanja po avtomobilih, denimo februarja na nemškem tržišču v primerjavi z istim mesecem lani kar za 22 odstotkov. Marca so se ti trendi pri njih nadaljevali, prav tako se je povpraševanje povečalo v Franciji in Španiji. Do Kolektorja ta konjunktura prihaja z zamudo, prav tako kot smo bili manjšega povpraševanja v lanskem letu deležni nekaj mesecev kasneje, ko smo začeli govoriti o gospodarski krizi.

**Zaenkrat gredo bolje v promet avtomobili nižjega cenovnega razreda, za te pa Kolektor ne izdeluje komutatorjev?**

Ne, jaz tega ne bi trdil, izdelujemo komutatorje tudi za tovrstne avtomobile, vendar je opremljenost teh vozil bolj skromna, zato so tudi potrebe po motorjih, v katerih so vgrajeni naši komutatorji, manjše. Vsak avtomobil namreč le potrebuje zaganjalnik, bencinsko črpalko in brisalce. Če bi se prodaja tako povečala tudi v srednjem avtomobilskem razredu, v katerem so avtomobili bolj opremljeni, z več opcijami, bi bilo to za nas zagotovo ugodnejše. Gre za dva pozitivna učinka. Prvi so državni ukrepi, ki oživljajo posamezna tržišča, drugi pa ta, da so v dobaviteljskih verigah že deloma pošle zaloge. Izdelovalci avtomobilov so namreč prav



Mag. Rok Vodnik, izvršni direktor koncernove komerciale

na ta račun v preteklih mesecih izboljševali svojo likvidnost. Povedano pa še ne pomeni, da že lahko od veselja skačemo do stropa. Naraščanje povpraševanja pomeni, da bomo v primerjavi z decembrom, januarjem in februarjem, to je z meseci s številnimi prazniki, sedaj imeli namesto 50 odstotno po novem 40 odstotkov manjšo prodajo pri prodaji komutatorjev. Ta se povečuje približno za 15 odstotkov na mesečni ravni, če pa bi hoteli priti na raven pred gospodarsko krizo, bi jo morali povečati za 100 odstotkov. Še vedno smo daleč od števil, ki smo jih bili navajeni.

**Ob stalnem pisanju o hudi krizi avtomobilске industrije sem in tja le lahko omenimo tudi podjetja, za katera se zdi, da so v neugodnih razmerah še močnejša. Ingolstadtski Audi prav gotovo velja za eno takšnih; dogajanje na trgu sicer čuti, a ob pogledu na njegove najrazličnejše odlične poslovne kazalce je jasno, da bi jih velika večina bližnjih in daljnih tekmecev morala preučiti in vzeti za zgled.**

**Ne glede na dejstvo, da mora Audi kljub zajetni likvidnostni zalogi (ob koncu minulega leta je imel več kot devet milijard evrov prostih sredstev!) zaradi krize v svojih evropskih tovarnah uvajati prilagoditve proizvodnje, po besedah njegovih**

*vodilnih glede prihodnosti ne ravnajo niti malo obotavljivo. Kolektor je že vrsto let razvojni vodja na področju izdelave komutatorjev, torej v klubu najboljših. Je kriza priložnost za ponudbo novih aplikacij in utrditev pridobljenih pozicij na tržiščih?*

Kriza je lahko tudi priložnost. Mi smo postali še agresivnejši v ponudbi komutatorjev predvsem zato, ker je tržišče zasičeno z njihovo ponudbo, seveda pa aktivno tržimo tudi nove proizvode. Kar zadeva prvo je težava v počasnosti avtomobilskih proizvajalcev v potrjevanju posameznih projektov in še dodatna, ker je gospodarska kriza nekatere preprosto ustavila ali z njimi čaka na boljše čase. Take možnosti, kot jih ima Audi, ki je sicer sestavni del Volkswagna, vendar kot končni proizvajalec privablja kupce z novimi modeli in tržnimi akcijami, mi nimamo. Dobavljamo kupcem, ki sprejemajo racionalne rešitve na temelju komercialnih in tehničnih okoliščin. Dodal bi, da se je Kolektorju zgodila, v ekonomiji bi rekli, sistemska napaka, ker obvladuje 50 odstotkov evropskega in 20 odstotkov svetovnega tržišča. Ko je vsa avtomobilska industrija v recesiji preprosto

*je z njo povezano vsako sedmo delovno mesto v Nemčiji), po črnih scenarijih pa bi utegnil brez službe ostati vsak deseti zaposleni, je še posebno hudo udarila njene dobavitelje doma in na tujem. Med njimi je tudi Kolektor. Sicer pa številni ugotavljajo, da so posledice krize pri nas tako občutne predvsem zato, ker je naše gospodarstvo zelo vezano na nemško tržišče.*

Dejstvo je, da je slovenska industrija močno odvisna od nemškega trga. Gre za najmočnejše gospodarstvo v Evropi in je kot tako tudi najbolj odvisno od ostalih svetovnih gospodarstev, kjer tudi najbolj intenzivno išče tržišča za svoje izdelke. Kolektor enakovredno obravnava vse trge, toda največ podjetij, katerim dobavljamo svoje proizvode, je prav v Nemčiji. Teh svetovnih tokov ne moremo spremeniti. Večji kot si bolj globalno iščeš tržišča. To so dejstva. Za Kolektor je bilo še pred petnajstimi leti evropsko tržišče preveliko, danes je še svetovno premajhno.

*Tudi v Sloveniji je avtomobilska industrija skupaj z industrijo sestavnih delov izjemno pomembna*

***“Zgodilo se nam je sistemsko tveganje, saj obvladujemo polovico evropskega in 20 odstotkov svetovnega tržišča komutatorjev, zato v času gospodarske krize naše ponudbe kratkoročno nismo imeli več kam preusmeriti”***

nimaš več kam preusmeriti svoje ponudbe. Mi smo povsod tako občutno prisotni, da na hitro nismo mogli nič storiti. Tudi potencialov, ki jih imamo, ni veliko. Tudi v Rusiji smo z našimi komutatorji, toda v tej državi je v zadnjih treh mesecih proizvodnja avtomobilov popolnoma zamrla. Sodelujemo z vsemi kupci, v vse njihove projekte smo vključeni, in za vse smo skoraj preveliki. Sreča, da smo prisotni še v drugih industrijah, na področju hišne in industrijske tehnike, v katerih se povpraševanje ni tako drastično znižalo kot v avtomobilski industriji. To lajša težave koncerna kot celote. Razvijamo nove programe in širimo ponudbo, toda proces organske rasti in s tem povezane diverzifikacije traja, ne da se ga pospešiti, celo obratno, ta trenutek je celo zavrt, ker so naložbe v nove programe in aplikacije pri nekaterih kupcih, ustavljene.

***Kriza nemške avtomobilske industrije, ki neposredno zaposluje 760.000 ljudi (posredno***

*gospodarska panoga, v kateri je zaposlenih 24.000 ljudi in ki ima letni promet več kot 2,5 milijarde evrov. Svetovna kriza je zdaj močno pritiskala tudi ta segment gospodarstva. Podjetja so se najpogosteje odzvala tako, da so prešla na 36-urni delovni teden, zmanjšala proizvodnjo, odpustila pogodbeno zaposlene delavce, optimalizirala poslovne procese, znižala stroške in podobno. Kolektor je bilo prvo podjetje pri nas, ki je opozorilo na prihajajočo krizo. Takrat smo domala z začudenjem sprejeli novico, pravzaprav predlog o skrajšanju delovnega časa, potem so predlog povzeli vsi, danes je to model, s katerim se je na krizo odzvala tudi država.*

Skrajšanje delovnega časa je bila nuja, z njo je Kolektorjevo vodstvo odreagiralo proaktivno na zaostrene razmere. Mogoče smo mi znamenja krize zaznali pred drugimi, ker smo močnejše vpeti v gospodarstva razvitih držav. Dno smo, kot je gospod Stojan Petrič ugotovil, januarja dosegli.

Jaz upam, da smo ga res in da to ni bilo samo lokalno dno in, da bo oživiljanje vzdržno na daljši rok. Prav je, da se povrne optimizem, kajti veliko je psihološkega učinka, ki je nastal zaradi težav v finančnem sektorju in se posledično prenesel na realno gospodarstvo. Upamo, da se bodo naročila čim prej povečala in bomo tudi mi začeli spet delati 40 ur na teden. Težko pa je napovedati, kdaj se bo to zgodilo, kajti do napovedi kupcev je danes priti še težje kot v preteklosti, saj tudi sami živijo v negotovosti. Prihodnje mesece se bomo srečevali z bistveno večjimi nihanjem v napovedih in naročilih. Včasih je bila avtomobilska industrija zelo zanesljiva panoga, danes je spremljanje zalog v njej zelo restriktivno, zato so vsi previdni pri naročanjih. Odklone lahko pričakujemo do trenutka, ko se bo avtomobilska industrija spet umirila na določeni ravni proizvodnje. Osebnostno upam, da se bo proti koncu tega leta to že zgodilo.



***Položaj je od podjetja do podjetja različen. Družbe v slovenski avtomobilski industriji imajo tako kot tudi druge družbe težave s tekočo likvidnostjo, poleg tega pa imajo dobaviteljska podjetja probleme zaradi zagotavljanja sredstev za razvojne projekte. Pričakovati je, da bodo prave likvidnostne težave glede na trimesečni plačilni rok šele nastale. Kako z vidika vodje koncernove komercialne ocenjujete finančno kondicijo Kolektorja?***

Kolektor je kapitalsko trdno podjetje. Če ne bi sprejeli varčevalnih ukrepov na vseh ravneh in uvedli skrajšanega delovnega časa, bi tako rezervo lahko hitro »pokurili«. Iz najnižje likvidnostne točke že zaznavamo rahel pomik navzgor.

***Se v času krize dovolj posvečate svojim***

***prodajnikom? Teh se namreč ob negativnem dogajanju na trgu praviloma najhitreje polasti obup. Kako po vašem trženje in prodajo prilagoditi krizi?***

Zelo se posvečamo priložnostim, ki jih zaznavamo. V krizi so še večje. Celotna prodajna ekipa na ravni koncerna (tudi sam sem prodajnik) dnevno preučuje priložnosti, se dogovarjamo za akcije za pridobitev dodatnih naročil. Zavedamo se, da je prav od tovrstnega dela močno odvisen celoten koncern. Prodajniki kljub skrajšanemu delovnemu času delajo zavzeto. Mislim, da je motivacija prodajnega osebja na visoki ravni, ni se nas lotil obup.

***Legenda Instituta Jožef Stefan, akad. dr. Robert Blinc se je večkrat izkazal z vizionarskimi sposobnostmi. Že pred leti je napovedal, da se izteka zlato obdobje industrijske revolucije, da bo razviti svet končno moral, kot pravijo Angleži, plačati zaužito kosilo. Je sedanja finančna kriza to? On namreč v enem najnovejših intervjujev ob 60 – letnici obstoja te ugledne ustanove, s katero tudi Kolektor zgledno sodeluje, pravi, da je sedanja finančna kriza posledica tehnološke krize, saj v zadnjih dveh desetletjih ni bilo razvitih pomembnejših tehnoloških izdelkov, ki bi spodbudili nakupe. Se strinjate z njegovo ugotovitvijo?***

V zadnjih letih smo doživeli občuten razvoj digitalnih in komunikacijskih tehnologij. To je gnalo določen del svetovnega gospodarstva, ob že tradicionalnih, denimo avtomobilski industriji. Išče pa se novo področje. Veliko politikov in strokovnjakov vidi rešitev v ekologiji in z njo povezanih dejavnostih. Naj si bo od čiščenja odpadkov do iskanja alternativnih virov energije. To bo nov segment, ki bo pomagal pognati industrijo. Ameriški predsednik Barak Obama je že napovedal, da bodo ZDA v prihodnjih letih zaposlile na področju ekologije dodatnih pet milijonov ljudi. V vsakem primeru bo zaradi sedanje krize prišlo do prevrednotenja vrednot. Ne samo ekologija, tudi avtomobilska industrija, se bo srečala z novimi izzivi. Denimo z električnimi avtomobili, z avtomobili, ki bodo komunicirali med seboj in s tem povezanimi spremembami v prometni infrastrukturi. To je priložnost za Kolektor, ki prevzema ali razvija nove programe in jih sinergijsko povezuje v celoto, da bo avtomobilski industriji v prihodnosti ponudil produkte s področja ekologije, varnosti in udobja v vozilu. Enako to velja tudi za področja hišne in industrijske tehnike.

## Koncern Kolektor je pripravil že 7. razvojno konferenco

Polona Šemrl

Gostitelj tokratne, že sedme koncernove razvojne konference, je bil Kolektor Kolig. Vsako konferenco, na kateri vodje razvoja pregledajo aktivnosti na posameznih aktualnih projektih znotraj koncerna, pripravi druga koncernova družba. Na ta način naj bi razvojniki bolje spoznali ostala podjetja, njihove projekte in ljudi, ki delajo pri njihovi pripravi in izvedbi.

Udeležence konference je nagovoril glavni izvršni direktor **Radovan Bolko**, ki je predstavil koncernovo strategijo na področju razvoja. Kot je poudaril, so aktivnosti, povezane z razvojem glede na trenutno gospodarsko situacijo še pomembnejše, kot so bile prej. Prednost bodo imeli projekti, ki imajo krajši čas do realizacije na tržišču, iskali bodo projekte, ki se jih lahko sofinancira tudi s sredstvi evropskih razvojnih skladov in projekte, ki imajo sinergične učinke znotraj koncerna.

Vse hčerinske družbe v koncernu Kolektor že imajo nabor projektov in čakajo na primerne razpise. Ti projekti imajo prednost pred drugimi. Koncernov strateški razvojni svet je oblikoval različne kategorije projektov – od takih, pomembnih za koncern, do tistih, pomembnih za podjetje oziroma poslovno enoto, pravi glavni izvršni direktor **Radovan Bolko** in dodaja, da imajo trenutno osem



za koncern pomembnih projektov, ki jih bodo poskušali čim prej realizirati.

V nadaljevanju konference je **Aleksander Kuljaj** iz koncernove komercialne zbranil predstavil orodje za spremljanje prodajnih aktivnosti CRM. Z njegovo uporabo naj bi si prodajniki olajšali delo in bili še bolj učinkoviti. Po pregledu projektov posameznih razvojnih skupin so se predstavili še gostitelji konference, torej Kolektor Kolig. Podjetje in projekte, na katerih delajo, je predstavil direktor podjetja **Tine Vadnal**.

## Kolektor Koling pred novimi izzivi

Polona Šemrl

**Kolektor Koling je podjetje z več kot 15. letno tradicijo. Čeprav domačini mislimo, da podjetje dobro poznamo, direktor Kolektorja Koling Tine Vadnal pravi, da temu še zdaleč ni tako.**

Da bi to spremenili, zapišimo nekaj besed o samem podjetju. Ko govorimo o Kolektorju Koling govorimo o treh stebrih dejavnosti:

- o **objektih**, kamor spada predvsem gradbeni inženiring in projektiranje,

- o **instalacijah**, pri katerih mislimo na strojno in elektro instalacijo ter avtomatizacijo,
- in o **klimatizaciji**, kamor uvrščamo predvsem klimatske naprave za poslovne zgradbe.

Dolgoročno naj bi prav zadnji steber, torej klimatizacija, postal »spin off« oziroma samostojno podjetje, Kolektor Koling pa storitveno podjetje, ki bo kupcu nudilo vse, od ideje do izvedbe.

Podjetje je lani poslovalo zelo dobro. Prodajo so namreč povečali za zavidljivih 100 odstotkov.



Gospodarska kriza, s katero se soočajo podjetja in zaradi nje sprejemajo krizne ukrepe, jih za enkrat še ni prizadela. Lahko bi rekli, da je realizacija večja kot je bila v enakem obdobju lani. Kljub temu pa so v podjetju realni. »Pričakujemo, da bomo učinke krize občutili v drugem polletju letošnjega leta. Na padec investicij smo se že pripravili, pravi direktor podjetja **Tine Vadnal**. Podjetja, ki se ukvarjajo z investicijsko dejavnostjo, se bodo po besedah Vadnala v tem obdobju soočila s problemi, zato vodstvo Kolektor Kolinga že zdaj, ko imajo še dovolj dela, intenzivno išče nove projekte.

Trenutno imajo v delu veliko število projektov. Med domačini sta to nedvomno Razvojno-tržni center, pa hala Vleka, začela se je tudi obnova Orodjarne. Verjetno pa si nihče ni mislil, da Kolektor Koling sodeluje pri tako velikem številu projektov izven meja idrijske in cerkljanske občine. Naj jih omenimo le nekaj – hotel Kras in knjižnico v Postojni, Mercator center in Merkur center v Škofji Loki, Gledališče Koper, DSV Transport v Naklem, nova hala za Liv Kolesa iz Postojne, hidroelektrarna Avče ...

Po Vadnalovih besedah podjetje s 100 zaposlenimi,

kolikor jih ima Kolektor Koling, ne bi preživel, če bi se omejilo samo na domače projekte. Z napravami za klimatizacijo jim je uspel celo preboj v tujino. Prodajajo jih na Hrvaškem in Srbiji, pogovarjajo se še za prodajo na Portugalskem in v Rusiji.

Vodstvo Kolektor Kolinga je odločeno, da bo gospodarsko krizo prebrodilo s čim manj posledicami, zato bodo svojo ponudbo še nadgradili. Poleg načrtovanja in same izvedbe, s katerima želijo kupcem ponuditi maksimalno udobje, so ustanovili tudi oddelek servis, da bodo lahko poleg že omenjenega ponudili tudi vzdrževanje objektov. Naj omenimo, da so se že dogovorili za vzdrževanje pošt in policijskih postaj po Sloveniji.

Kolektor Koling vodi direktor Tine Vadnal, ki je to funkcijo prevzel s 1. januarjem 2008. Vadnal je prakso opravljal na Livu v Postojni, zadnjih šest let pa je bil zaposlen na Hidrii.



*Tine Vadnal, direktor Kolektorja Koling*

***Prihajate iz Postojne, od koder se vsak dan vozite na delo v Spodnjo Idrijo. Na podjetje in na okolje, v katerem delate, verjetno zaradi tega gledate z drugačnimi očmi kot domačini?***

»To okolje dobro poznam. Kljub zaprtosti so ljudje marljivi, motivirani za delo in inovativni. Upam, da bo to pripomoglo, da se bomo izvlekli iz krize. Za uspeh ni dovolj zgolj dober menedžment, pač pa usklajeno delovanje celotnega aparata.

Prav gotovo je drugače delati v drugem kraju, ne domačem, se da pa mogoče ravno zaradi tega podjetje voditi bolj objektivno. Zelo podpiram tudi neformalno druženje zaposlenih. Poleti tako v Kolektorju Koling poskrbimo za piknik, oziroma se odpravimo na rafting, pozimi pa gremo skupaj na smučanje. Na ta način se tudi lažje pogovorimo o problemih, ki nas pestijo in se še dodatno motiviramo.«



## Novi projekti Kolektorja Liv

Polona Šemrl

Kolektor Liv je znan po vrsti inovacij, za katere vsako leto prejme števila območna in državna priznanja. O tem smo v preteklosti v glasilu Kolektor Informator že pisali, o inovacijah, ki so jih na tekmovanje prijavili letos, pa nismo zapisali še nobene besede. Med večjimi novostmi Kolektorja Liv velja omeniti predvsem povsem nov sesalnik, ki so ga razvili za kupca Lux International.

Začetki projekta razvoja in izdelave novega sesalnika Axel segajo v leto 2004, ko je kupec iskal razvijalca in proizvajalca njihovega novega sesalnika, ki naj bi bil najboljši na svetu. Kolektor Liv je posel seveda dobil. Verjetno to tudi ni naključje, saj podjetje že dobrih 15 let samo razvija sesalnike.

**Andrej Kobal**, vodja razvoja in tehnologije hišne tehnike in široke potrošnje v Kolektorju Liv, meni, da je bil razvoj omenjenega sesalnika zelo velik in kompleksen projekt. Poskusno serijo sesalnikov so že izdelali, zdaj zaključujejo z izdelavo orodij, z redno proizvodnjo sesalnikov Axel pa naj bi začeli avgusta oziroma v začetku septembra.

Omenjeni sesalnik bo kupec prodajal od vrat do vrat, zato mora biti tudi kakovost toliko boljša od ostalih. Prav način prodaje je od Kolektorja Liv zahteval povsem nov način snovanja izdelka, kajti vsi njihovi predhodni sesalniki so se prodajali »s polic« v prodajalnah. Poleg tega da mora izdelek ponujati bistveno več, je bila ena od zahtev kupca tudi ta, da je podjetje pri snovanju izdelka inovativno, kar pomeni, da so morali na izdelku prijaviti čim več patentov. Prav patenti so prodajna zgodba izdelka. Kolektor Liv je do zdaj prijavil dva svetovna patenta, za dva se še dogovarjajo s kupcem.

Prvi patent je nov mehanizem priklapljanja in odklapljanja gibljive cevi. Cev se med potiskanjem v sesalnik avtomatsko zaklopi, pri izklapljanju pa cev tudi enostavno samo potegnemo iz sesalnika, brez kakršnega koli gumba. Drugi patent pa je prednje vzmetno kolo sesalnika. Ta patent omogoča bolj mehko in sofisticirano delovanje in pomikanje sesalnika. Avtorja obeh patentov sta **Andrej Magajna** in **Gregor Deurič**.



*Andrej Kobal, vodja razvoja in tehnologije hišne tehnike in široke potrošnje v Kolektorju Liv*

Verjetno vas ob vsem napisanem zanima, za kakšen sesalnik pravzaprav gre.



*Po Kobalovih besedah, gre za najboljši sesalnik na svetu. Tako se vsaj glasi njegov prodajni slogan. Sesalnik Axel ima izgled, ki odstopa od povprečnega. Gre za neko vrsto retro dizajna, saj je prevlečen s kovinskim plaščem. Karakteristike sesalnika pa ustrezajo sesalnikom višjega cenovnega razreda.*



Inovaciji za nov sesalnik, ki smo ju predstavili, so v Kolektorju Liv že prijaviili na izbor pri Gospodarski zbornici. Če gre sklepati po preteklih letih, si lahko v podjetju tudi letos obetajo kakšno priznanje.

## Transport v Kolektorjevih družbah od februarja voden centralno

Polona Šemrl

Transporta je iz leta v leto več. Do februarja letos so ga Kolektorjeve družbe urejale vsaka zase, od omenjenega meseca naprej, pa se je to področje reorganiziralo in je voden centralno, iz Idrije.

Centralna organizacija transporta je prvi projekt, ki je organiziran koncernsko in izkorišča sinergije med vsemi slovenskimi Kolektorjevimi družbami. Projekt je bil v osnovi razdeljen na dva dela, in sicer (1) na vzpostavitev organizacije transportnega oddelka in standardizacijo postopkov naročanja transportnih storitev ter (2) na sistemsko analizo in izbiro prevoznikov za različne vrste transportov, ki jih družbe koncerna Kolektor koristijo. Kot sta povedala vodji tega projekta **mag. Mateja Štemberger**, direktorica logistike v družbi Kolektor Sikom d. o. o., in **Blaž Miklavčič**, strateška nabava Kolektor Group d. o. o., so pozitivni učinki vidni predvsem zaradi:

- sistematičnega zbiranja potreb notranjih naročnikov po prevozi in standardiziranega naročanja transportov do izvajalcev (prevoznikov, špediterjev,...);
- večje pogajalske moči zaradi enotnega nastopa koncerna Kolektor;
- vodenja statistike transportov (analitična moč), na podlagi katere se planirajo nadaljnje aktivnosti;
- specializacije, saj ustanovljeni transportni oddelki tvorijo zaposleni, ki so posebej usposobljeni za organizacijo transportov;



- ustvarjanja relativno velikih prihrankov zaradi sistematične obravnave transportov.

Kot smo omenili, podjetja ne naročajo več transporta vsaka zase, pač pa je naročanje transporta podprto s prilagojeno programsko opremo E-Trans, ki jo zagotavlja podjetje E-Soft. Zaposleni, ki želi naročiti transport, to naredijo preko spletne aplikacije na koncernovi spletni strani ali na spletni strani podjetja Kolektor Liv d. o. o. Vsa naročila se zbirajo v skupno bazo naročil, na osnovi katere do organizatorja transporta **Tomaž Makuc** in **Sebastijan Hrovatin** organizirata transport. Omenjena sta bila poleg obeh vodij projekta **Mateje Štemberger**, in **Blaža Miklavčiča**, zelo aktivna tudi pri sami pripravi projekta.

Ko so pripravljali projekt centralna organizacija transporta, na katerem so aktivno delali dobro leto, so izbrali 23 ponudnikov prevozov, ki so sposobni zagotavljati kakovost storitev, kakršno koncern potrebuje za nemoteno delovanje.

Kolektor je eno redkih podjetij v Sloveniji, ki uporablja vse vrste transporta razen železnic. Z organizacijo transporta na koncernski ravni je oddelki, ki skrbi za transport, naredil velik korak naprej, v bodoče pa si želi trenutno organizacijo transporta še nadgraditi. V mislih imajo predvsem borzo transportov in ponudbo organizacije transporta zunanjim naročnikom.

The screenshot shows the 'KOLEKTOR' web application interface. At the top, there's a navigation bar with 'Naročila', 'Razpisovanje', 'Prevoz', 'Statistika', 'Administracija', 'Isporabi', and 'Odjavi'. The main title is 'KOLEKTOR' and the user is identified as 'Uporabnik: Mateja Štemberger'. Below the navigation bar, there's a 'Hitra izbira' section with a calendar and a list of dates. The main content area is titled 'Naročila - Pregled vseh naročil za dan: 6.4.2009'. It displays a list of orders, each with a 'Naročilo št.' and a 'Spremljanje' button. The first order is 'Naročilo št.: NA0023925' with details: 'Datum naročila: 3.4.2009', 'Naročnik: Melita Križaj', 'Naklad: Kolektor Group d.o.o., POSTOJNA, Slovenija', 'Razklad: HELLA SATURNUS SLOVENIJA D.O.O., LJUBLJANA, Slovenija', 'Teža(ku): 4.000 kg', 'Stanje: v obdelavi', 'Fizilog projekt: v obdelavi', 'Datum, čas naklada: 6.4.2009, 07:00', 'Datum, čas razklada: 6.4.2009, 00:00', and 'Volumen(m3): 0,00 m3'. Other orders are listed below with similar details.

V ta standardiziran obrazec, ki ga naročnik prevoza najde na spletni strani koncerna Kolektor oz. Kolektoja Liv, se vpisujejo vsa naročila prevozov



#### Tomaž Makuc:

»Glede na to, da smo šli v centralizacijo organizacije transporta (organiziranje transportov tudi za Kolektor Magmo ter Kolektor Liv, poleg že obstoječih za podjetja na idrijski lokaciji) je ta aplikacija kot naročena za opravljanje te dejavnosti. S pomočjo E-Transa smo uspeli doseči boljšo

preglednost nad naročili za prevoz, naročenimi in opravljenimi prevozi. Program ti omogoča vpogled v arhiv prevozov ...«



#### Blaž Miklavčič:

»Združevanje številnih transportnih relacij, ki jih zaradi svoje globalne usmeritve koncerna Kolektor uporabljajo posamezne njegove družbe predstavljajo svojevrsten izziv. Prav tako je bilo to obdobje enega leta zelo turbolentno z vidika spreminjanja pogojev pri

ponudnikih transportnih storitev (tudi v luči sedanje recesije). Kljub temu menim, da smo v okviru tega projekta izbrali prave, kompetentne izvajalce transportov, ki lahko zadostijo visokim potrebam in standardom, ki jih zasleduje koncern Kolektor.«



#### Mateja Štemberger:

»Pred pripravo projekta smo si zadali cilj, da bodo z njim poenostavili naročanje transporta, ga naredili bolj preglednega in seveda znižali stroške. Ti naj bi bili nižji za 5 do 10 odstotkov, a smo zadani cilj še presegli.«



#### Sebastijan Hrovatin:

»To delovno mesto sem prevzel s 1. 9. 2008 in sedaj po večini razporejam prevoze za Kolektor Liv in Kolektor Magno in trudimo se organizirati prevoze čim bolj optimalno.«

## Z znanjem se ti odpre svet

Tako je zasnovana notranjščina Razvojno-tržnega centra, pravi vodja arhitektov podjetja Kolektor Koling Polona Troha Kleindienst. »Ko smo začeli projektirati objekt, smo govorili o razvojnem centru koncerna, kar naj bi se videlo tudi v oblikovanju in zasnovi stavbe ter v uporabi sodobnih tehnologij gradnje. S podporo investitorjasmose odločili za nizkoenergijsko inteligentno poslovno zgradbo, s katero dosegamo višji bivalni komfort, povečamo ekonomičnost objekta – predvsem zaradi nižje energetske porabe, zmanjša se odvisnost od javnih energetskih virov, stavba pa poleg značilnega videza izkazuje tudi ekološko osveščenost investitorja.

Za doseg standardov nizkoenergijskih stavb je obod stavbe zasnovan z visokim koeficientom povprečne toplotne izolacije in prekinjenimi toplotnimi mostovi ter optimalnim tesnjenjem. Zunanji plašč s steklenimi površinami predstavlja povečan doprinos sončne energije v zimskem času. Za zaščito stavbe pred pregrevanjem v poletnem času pa je izvedena učinkovita zaščita steklenih površin pred soncem z zunanjimi žaluzijami in brisoleji, ki so avtomatsko vodeni glede na toplotne potrebe objekta. Nosilno konstrukcijo objekta z visoko specifično težo se izkorišča za skladiščenje energije - betonska konstrukcija je termično aktivna. Toplota se pridobiva z izkoriščanjem pasivnih virov energije - s sončno energijo, energijo notranjih toplotnih virov in izkoriščanjem podtalnice.

Pri oblikovanju zunanosti stavbe nam je poseben izziv predstavljala definirana vsebina stavbe, saj se v njej izvajajo različne dejavnosti: v pritličju je preizkusno-prototipna proizvodnja, vmes laboratorij in nad tem razvoj in »možgani« koncerna. Ideje, ki se rojevajo v gornjih nadstropjih, bi skušali v spodnjih uresničiti - vse skupaj mora delovati kot celota. Značilnosti posameznih dejavnosti se v arhitekturnem jeziku odražajo na fasadi - pritličje oz. baza objekta je masivna, polna, izdelana v armiranem betonu in obdana z enovito opno – s profiliranim steklom,

ki je največkrat uporabljeno za steklene površine industrijskih hal, naslednja nadstropja pa so vse bolj transparentna in lahkotnejša.

Notranjost objekta je načrtovana po tako imenovanem oceanskem tipu pisarn (open-space office). Zaposleni so nameščeni v večjih prostorih, z nižjimi omarami predeljenimi v skupine po 4. Na tak način omogočamo med zaposlenimi boljši pretok informacij, večje sodelovanje in preglednost. Timske delu in usklajevanju pa so namenjene sejne sobe.

Ob prihodu v stavbo naletimo na surove materiale v stopnišču (kamen, betonske stene, kovinske pocinkane rešetke). Gre za začetek poti po strmih stopnicah do znanja, potem pa se ob vstopu v delovne prostore odpre pisan svet z različno poslikanimi tlaki v posameznih nadstropjih. Pri načrtovanju smo jih povzeli po različnih abstraktnih slikarjih - vrhnje nadstropje po slovenskem slikarju Černigoju, v nadstropju nižje, kjer bodo delovali razvojniki, so tla poslikana z geometrično mrežo po Mondrianu, spodaj pa so poslikave v »mirojevskem« stilu (Kandinsky – Composition VIII.). Sicer pa bo v stopnišču pred vsakim vhodom v nadstropje platno s tlorisom in pojasnilom tlakov.«

Razvojno-tržni center, ena izmed redkih tovrstnih stavb v Sloveniji, je rezultat dobrega sodelovanja med vsemi člani projektnega tima: arhitektov, statikov, energetikov in avtomatikov.



Razvojno-tržni center





# RAZPIS ŠTIPENDIJ ZA ŠOLSKO

## ► Koncern Kolektor razpisuje štipendije

### KOLEKTOR GROUP

Vodenje in upravljanje družb d.o.o.  
Vojkova 10, 5280 IDRIJA

---

• univ. dipl. inž. strojništva	3 štipendije
• univ. dipl. inž. elektrotehnike	3 štipendije
• univ. dipl. inž. kemije	1 štipendija
• univ. dipl. inž. računalništva in informatike	1 štipendija
• univ. dipl. ekonomist	2 štipendiji
• elektrotehnik elektronik	1 štipendija
• gimnazija	5 štipendij

### KOLEKTOR SIKOM

Proizvodnja komutatorjev d.o.o.  
Vojkova 10, 5280 IDRIJA

---

• univ. dipl. inž. strojništva	1 štipendija
• dipl. inž. strojništva	1 štipendija
• dipl. kemijski inženir	1 štipendija
• elektrotehnik	1 štipendija
• strojni tehnik	2 štipendiji

### KOLEKTOR LIV

Predelava plastike d.o.o.  
Industrijska c. 2, 6230 POSTOJNA

---

• univ. dipl. inž. strojništva za tehnologijo	2 štipendiji
• univ. dipl. inž. strojništva za konstruktorstvo	2 štipendiji
• dipl. inž. strojništva	2 štipendiji
• strojni tehnik- višji letnik	4 štipendije

### KOLEKTOR ORODJARNA

Načrtovanje in izdelava orodij ter orodjarske storitve d.o.o.  
Vojkova 10, 5280 IDRIJA

---

• univ. dipl. inž. strojništva	1 štipendija
• dipl. inž. strojništva (bolonjski program)	1 štipendija
• univ. dipl. inž. elektrotehnike	1 štipendija
• dipl. inž. elektrotehnike (bolonjski program)	1 štipendija
• elektrotehnik	1 štipendija
• strojni tehnik PTI	1 štipendija
• oblikovalec kovin - orodjar	1 štipendija

## Prijave za dijake in študente vseh letnikov:

### Podružnica Postojna

- |  |              |
|--|--------------|
| • univ. dipl. inž. strojništva               | 1 štipendija |
| • dipl. inž. strojništva (bolonjski program) | 1 štipendija |
| • strojni tehnik PTI                         | 1 štipendija |
| • oblikovalec kovin - orodjar                | 1 štipendija |

### ASCOM

Proizvodnja komutatorjev in drsnih obročev d.o.o.  
Vojkova 10, 5280 IDRIJA

- |                                   |              |
|-----------------------------------|--------------|
| • univ. dipl. inž. strojništva    | 2 štipendiji |
| • univ. dipl. inž. elektrotehnike | 2 štipendiji |

### NEBESA

Gostinske storitve, d.o.o.  
Vojkova 10, 5280 IDRIJA

- |                                 |              |
|---------------------------------|--------------|
| • organizator dela v gostinstvu | 1 štipendija |
| • gostinski tehnik              | 2 štipendiji |
| • kuhar                         | 2 štipendiji |
| • natakar                       | 2 štipendiji |

#### Štipendistom nudimo:

- > sodelovanje pri izdelavi seminarskih, raziskovalnih in diplomskih nalog,
- > uporabo sodobne tehnične opreme,
- > mentorstvo pri praktičnem delu,
- > financiranje dodatnega izobraževanja že med šolanjem,
- > sofinanciranje strokovnih ekskurzij v tujino,
- > prakso v tujini,
- > delo na posameznih projektih,
- > zaposlitev po končanem šolanju.

#### Prijavi priložite:

- > življenjepis,
- > zadnje šolsko spričevalo oz. potrdilo o opravljenih izpitih,
- > priznanja in pohvale za dosežke med dosedanjim šolanjem,
- > potrdilo o vpisu za šolsko leto 2009/2010.

Prijave pričakujemo do 15. avgusta 2009 na naslov:

KOLEKTOR GROUP d.o.o.  
Vojkova 10, 5280 IDRIJA, s pripisom: ZA ŠTIPENDIJO  
ali na e-naslov: [stipendije@kolektor.si](mailto:stipendije@kolektor.si)

[www.kolektor.si](http://www.kolektor.si)

# Naložba za prihodnost in v Kolektorjev razvoj

Filip Šemrl

**Kolektor Orodjarna d. o. o., to je podjetje, nastalo iz bivših orodjarn Kolektorja SIKOM v Idriji, Kolektoja Liv v Postojni in oddelka A&S (Strojegradnje) Kolektor Group v Idriji, ki skupaj zaposluje preko 160 delavcev, od tega 100 v Idriji, se bo do jeseni v Idriji preselila v obnovljene prostore.**

Pravzaprav v nove, saj bo njihovo domovanje v hali S2, ki bo ostala navzven le še lupina, navznoter pa bo to popolnoma nov objekt, takšen, kot si ga po tolikih letih zaslužijo, predvsem zaradi delovnih pogojev, da se razumemo. Kolektorjeva orodjarna je bila v tehnološkem smislu stalno posodabljana, nikoli pa v prostorskem. Zdaj bodo delavci v njej tudi tega deležni, je dejal njen direktor **Žiga Kogej** pred halo nekdanje Divizije C Kolektorja Sikom, to je prve hale, ki jo je podjetje zgradilo samo in je še tudi edina na levem bregu Idrijce, ki je ostala priča Kolektorjevega 45-letnega razvoja iz podjetja brez

perspektive v koncern svetovnih razsežnosti.

Načrti nove Kolektorjeve orodjarne niso novi. Uprava koncerna je najprej načrtovala novogradnjo ob nekdanji topilnici RŽS, potem pa nižje v proizvodni hali, ki že ima temelje in bo v prihodnosti namenjena proizvodnji novih programov, nakar so se odločili, da bo prostorsko in vsebinsko združena z Razvojno-tržnim centrom, torej na levem bregu Idrijce.

Direktor **Žiga Kogej** je prepričan, da se halo S2 glede na njeno konstrukcijo in svetlost splača adaptirati. Tako bodo pridobili 1700 kvadratnih metrov proizvodnih prostorov. V njej bodo postavili orodjarske stroje, aneks k omenjeni hali, to je S3, pa bodo uporabili za njene režijske delavce. Merilnica orodjarne in režija Strojegradnje si bosta v kleti novega Razvojno-tržnega centra delili prostor z novo prototipno delavnico. Otvoritev je predvidena oktobra letos.



# Ciljno in timsko zbiranje idej 2009

Tomaz Mlečnik

## NAJBOLJŠA IDEJA NA TEMO LOČEVANJA ODPADKOV

V prvem četrtnetju leta 2009 se je v podjetjih znotraj koncerna Kolektor na idrijski lokaciji poleg ostalih inovativnih predlogov v okviru inventivne dejavnosti zbiralo tudi inovativne predloge na temo ločevanja odpadkov.

Odziv zaposlenih na nov način spodbujanja kreiranja inovativnih predlogov v okviru Ciljnega in timskega zbiranja inovativnih predlogov je bil v prvem četrtnetju leta 2009 dober, saj se je v Inovacijski portal prijavilo kar nekaj predlogov na temo Ločevanje odpadkov.



Med vsemi prijavljenimi predlogi se je strokovna komisija odločila, da nagradi inovativni predlog inovatorja **Mirka Cigaleta** z naslovom Drobljenje plastike in aluminija.



Praktično nagrado je nagrajencu izročil Rok Primožič, vodja Divizije B0



Rok Primožič je pohvalil Cigaletovo inovativnost

## IZBRANA TEMA DRUGEGA ČETRRTLETJA 2009

Glede na dober odziv zaposlenih pri zbiranju inovativnih predlogov na izbrano temo v prvem četrtnetju 2009 se je za drugo četrtnetje v okviru DNEVA ZEMLJE, ki ga praznujemo 22. aprila, izbralo temo VAROVANJE ZEMLJE.

Na področju, kot je VAROVANJE ZEMLJE, je v okviru podjetij znotraj koncerna še veliko možnosti za izboljšavo odnosa do našega planeta, tako da se pričakuje dober odziv zaposlenih pri kreiranju inovativnih predlogov na predlagano temo.



Pred fotografski objektivi so se z nagrajencem postavili še njegov vodja in člani skupine za inventivno dejavnost

## Za kontroling malokdo ve, je pa nujen za uspešnost podjetja

Polona Šemrl

Anica Uršič Vončina, izvršna direktorica službe za plan in kontroling se je v Kolektorju kot univerzitetni diplomirani ekonomist zaposlila avgusta 1989, pred tem pa je bila štipendist podjetja. Pripravištvo je opravila v oddelku financ in računovodstva, potem pa je začela delati v službi za plan in analize. Leta 2005 je postala izvršna direktorica službe za plan in kontroling. V pomoč pri delu ji je tudi magistrski študij davčnega prava izpred desetih let. Dokler ni bila oblikovana služba za kadre in stike z javnostjo je pokrivala tudi področje stikov z javnostjo, organizacije nekaterih poslovnih dogodkov, npr. Dan Kolektorja, s Kolektorjeve strani skrbela za časopis Komunitator. Poleg tega od leta 1998 opravlja tudi dela sekretarke posloводства.

**O kontrolingu nismo kaj dosti pisali. Kaj vse zajema?**

Kontroling je podporna služba uprave pri sprejemanju odločitev in uresničevanju zastavljenih ciljev. Kontroling sodeluje pri planiranju poslovnih učinkov, nato spremlja njihovo uresničevanje in ugotavlja odstopanja. Naloga kontrolinga je, da odstopanja poišče in jih nato pojasni ter predlaga ukrepe. O tem poroča upravi oz. upravljalcem poslovnih procesov in vodstvu na različnih nivojih. Pri svojem delu kontroling intenzivno sodeluje z vsemi ostalimi poslovnimi področji.

V okviru kontrolinga sodijo tudi kalkulacije, tako izdelava predkalkulacij kot tudi pokalkulacij.

S kalkulacijami ter stroški in prihodki je povezana naslednja aktivnost kontrolinga, to je spremljanje donosnosti. To je moč ugotavljati na različnih nivojih tako za izdelke, programe, kupce kot seveda za podjetje kot celoto ali njegove dele, npr. profitne centre.

**Pred novim letom imate največ dela s pripravo letnih načrtov.**

Da, ena temeljnih funkcij kontrolinga je koordinacija priprave tako letnega kot tudi



drugih npr. strateških planov.

V koncernu je sprejeta standardna vsebina letnega in strateškega plana. Plan po istem modelu pripravijo vse družbe, standardna struktura pa omogoča izdelavo plana poslovanja koncerna kot celote. Skupaj s poslovodstvom se določi tudi druga izhodišča za pripravo plana, ki so enotna za vsa podjetja.

V planu imajo veliko vlogo cilji, ki so izdelani po posameznih poslovnih področjih, za njihovo realizacijo so odgovorni izvršni direktorji.

Z letnim planom poslovanja kot dokumentom, ki ga poslovodstvo družbe da v potrditev nadzornemu svetu oz. drugemu organu nadzora, je določen okvir poslovanja v naslednjem letu. Poleg ciljev in plana prodaje so v letnem planu določeni tudi okviri zaposlovanja ter investiranja ter seveda pričakovani poslovni rezultati. Sprejeti plan predstavlja obvezo posloводства do lastnikov.

**Če ste konec leta zadoženi za pripravo letnih načrtov, pa med letom spremljate njihovo izvedbo.**

Poslovanje med letom primerjamo tako s planom kot s poslovanjem v preteklem letu in pojasnjujemo odstopanja oz. ugotavljamo vzroke. To delamo na različne načine, z analizo izkaza poslovnega

izida, to je stroškov, prihodkov ter odhodkov. Stroške spremljamo po različnih stroškovnih objektih; to je po stroškovnih mestih, po različnih vrstah delovnih nalogov in po projektih.

V zadnjem času se vse pogosteje poslužujemo tudi bolj kratkoročnih napovedi poslovanja.

Namreč v sedanjem turbolentnem obdobju so letne napovedi premalo zanesljive. Zato smo se osredotočili na trimesečne napovedi rezultatov poslovanja. Za pripravo teh napovedi je ključno sodelovanje s komercialo ter direktorji podjetij.

***Z novo organiziranostjo koncerna Kolektor je bilo verjetno tudi vaše področje deležno sprememb. V čem se delo zdaj najbolj razlikuje?***

Kontroling je v družbi organiziran kot samostojna

smo z novo organizacijo naredili korak k bolj transparentnemu spremljanju vseh podjetij.

V koncernu Kolektor je danes preko 20 podjetij. Za kakovostno izvajanje vseh nalog kontrolinga v koncernu je sicer potrebna kombinacija centraliziranega in decentraliziranega izvajanja kontrolinskih funkcij. Zlasti podjetja, ki so bila pridobljena z akvizicijo, so imela službo kontrolinga že organizirano, bodisi kot samostojno službo, pri manjših podjetjih pa kot del računovodske službe. Ta podjetja so ohranila izvajanje določenega dela funkcij kontrolinga, zlasti planiranje stroškov, izvajanje kalkulacij ter izdelave poročil za različne nivoje vodstva v podjetju.

Centralizirane funkcije, ki se izvajajo v družbi Kolektor Group, so namenjene oblikovanju in

***“Pomembne so trimesečne napovedi poslovanja.”***

služba. Je centralna služba za vsa podjetja v koncernu. Kar se tiče formalne organiziranosti ni prišlo do sprememb.

Spremembe gredo v smeri poudarjanja vidika poslovanja koncerna to je poslovanja vseh podjetij oz. preglednosti nad poslovnimi procesi v vseh podjetjih. To kot rečeno ni novost, ker je to potreba vsakega koncerna, res pa je, da

uvajanju standardiziranih vsebin in postopkov, izgradnji računalniške podpore standardiziranim vsebinam, koordinaciji priprave planov oz. napovedi poslovanja, izvajanju obračunov, ki se izvajajo enotno za vso skupino, izvajanju nadzora, analiz in poročanja. Poleg tega se v matični družbi za manjša podjetja, kjer zaradi majhnosti podjetja ni racionalno organizirati službe, izvajajo lahko tudi vse kontrolinske aktivnosti.

V družbi Kolektor Group je v oddelku še šest odličnih in strokovno usposobljenih sodelavcev, nekaj manj pa jih je zaposlenih še po ostalih podjetjih.

***V Kolektorju ste zadalženi tudi za davčno področje. Kako je s tem ?***

Za Kolektor, ki ima, lahko rečemo, že od vsega začetka kupce in dobavitelje z vsega sveta in ima že skoraj desetletje v tujini tudi svoja podjetja in tam zaposlene tudi Slovence, je področje davkov zahtevno, saj se prej ali slej srečamo z vsemi oblikami mednarodne obdavčitve, torej na področju obdavčenja z davkom na dodano vrednost, obdavčenja dobička in dohodkov podjetij ter posameznikov. Pomembno je, da pravilno zaznamo kdaj obdavčitvi podležemo, a da tudi poznamo pravilno pot do obdavčitve, to je, da ne plačamo preveč davkov.



**Glavni izvršni direktor koncerna Kolektor Radovan Bolko je na nedavni razvojni konferenci dejal, da se bo Kolektor aktivno vključil v državno »razpisno politiko«. Kako aktualno je bilo to do zdaj in ali se vključujete tudi v to sfero poslovanja?**

Da, seveda se oddelek aktivno vključuje, področje je bilo vedno aktualno, sedaj pa je v Sloveniji to kar vroča žemljica. Kolektor z vsem svojim razvojnim potencialom seveda lahko konkuriura na različnih javnih razpisih, kjer država tudi s pomočjo evropskih sredstev spodbuja razvoj. Za Kolektor so zanimivi zlasti tisti razpisi, ki poleg sofinanciranja raziskovalno razvojnih aktivnosti vključujejo tudi investicije. Uspešnost pridobitve sredstev je poleg privlačnosti projekta odvisna tudi od kakovosti priprave vloge. Na nivoju koncerna je bilo letos oddanih že več vlog, ocenjujemo, da uspešno. Ravno v tem obdobju je sicer odprtih precej javnih razpisov. Pričakujemo pa, da bodo tudi ukrepi države za blažitev gospodarske krize šli v smeri povečanja teh sredstev kot tudi v poenostavitev sedaj zapletenih postopkov prijave in kasneje poročanja.

**Brez želja in ciljev, ki jih želimo doseči, izpolniti, ni napredka. V kakšni smeri bo delala ekipa kontrolinga oziroma kakšni so vaši načrti za prihodnost?**

Ekipa kontrolinga bo, zlasti usklajeno z drugimi službami oz. v sodelovanju z upravo spremljala poslovanje na način, ki bo kakovostna podlaga za sprejemanje poslovnih odločitev, to je, da bomo pravočasno odkrivali kje so naše šibke točke oz. kje nastajajo odmiki od načrtovanega, kateri so vzroki za to.

Morda je celo že kar dobro utečeno, saj s sodelavci po drugih podjetjih dobro sodelujemo, pa vendar je izziv čimbolj kakovostno integrirati in sinhronizirati delovanje oddelkov kontrolinga v vseh podjetjih.

Kot strokovno podkovana ekipa se vključujemo v ciljne skupine pri podajanju predlogov za oblikovanje gospodarske politike države, zlasti npr. na področju davkov ter na področju učinkovitejše porabe državnih sredstev pri javnih razpisih za gospodarstvo.

Seveda pa si, tako kot vsi, želim, da bi gospodarska kriza čim hitreje popustila in bi delovali v živahnem okolju gospodarskega oživljanja. S tem bi, če se malce pošalim, tudi naša poročila, ki sicer odražajo zdravo stanje koncerna, postala »lepša«.



## Od sovražnega prevzema nima nihče nič, razen škode

V dnevnem tisku (časopis Finance št. 33, 18. 2. 2009) smo zasledili podatek, da je skupina Hidria zaradi upada naročil do dneva objave članka zmanjšala število zaposlenih za desetino, kar pomeni po stanju zaposlenih na dan 31. 12. 2007 za cca. 270 delavcev. V istem prispevku z naslovom »Kje imamo socialne bombe« je bila objavljena napoved, da bo recesija v skupini Hidria odnesla 400 delovnih mest.

Če bi skupina Hidria namenila sredstva v višini 14.792.592 EUR, ki jih je porabila za nakup delnic družbe FMR, ohranitvi delovnih mest v celotni skupini bi ta znesek zadostoval za pokritje povprečnih stroškov dela za 764 zaposlenih v enem letu oz. 382 zaposlenih v dveh letih. Pri tem izračunu zaradi poenostavitve nismo upoštevali niti prihranka pri obrestih, ki jih Hidria plačuje za najeti kredit za nakup omenjenih delnic, niti morebitnih povečanj stroškov dela na podlagi povišanja plač ali povečanja števila zaposlenih v preteklem letu. Če pa upoštevamo predpostavko,

da so (bodo) brez dela ostali predvsem zaposleni z nižjimi dohodki od povprečnega dohodka zaposlenih v skupini Hidria, potem bi lahko bila številka ohranjenih delovnih mest v skupini Hidria še višja.

Izračun temelji na podatkih, ki so bili objavljeni v konsolidiranem letnem poročilu skupine Hidria za leto 2007 in so bili v tem letu oz. konec tega leta naslednji:

- stroški dela v skupini: 54.465.963 evrov
- število zaposlenih v skupini: 2711
- povprečen strošek dela na zaposlenega v skupini: 19.353 evrov

V kolikor bi upoštevali še dejstvo, da so družba Kolektor Group in z njo povezane družbe za obrambo pred sovražnim prevzemom porabile približno tak znesek, kot ga je plačala Hidria za delnice družbe FMR, bi lahko družba Kolektor Group s temi sredstvi kupila podjetja oz. proizvodne programe v tujini, ki bi delovno aktivnemu prebivalstvu v idrijskem bazenu zagotavljali 200 do 300 novih delovnih mest.

## Redek gost na Idrijci

9. aprila je bila tema dneva v Idriji obisk laboda grbca (*Cygnus olor*). O njem so govorili upokojniki, ki se vsako dopoldne zberejo na vogalu Mercatorjeve blagovnice v središču mesta, že od jutranjih ur so si ga ogledovali delavci Kolektorja, popoldne pa obiskovalci Servisa MPI in sprehajalci pod Golicami. Vsi so modrovali, kaj neki ga je prineslo v Idrijo. Je bolan, ima ptičjo gripo, je lačen, zakaj se ne boji, itd.? Toliko časa je vse skupaj trajalo, da smo radovednost potešili na Biotehnični fakulteti v Ljubljani, kjer so nam prijazno povedali, da zagotovo ni bolan, sicer ne bi mogel leteti. Labod namreč načeloma dobro leti in preleti velike razdalje. Temu je očitno padla v oči reka in se je spustil z višav do nje ter si jo od blizu ogledal. Labod ni kot sive čaplje ali kormorani, ki plenijo ribe. Labod se prehranjuje z rastlinami, ki rastejo ob vodi. Tudi ljudi se ne boji. Največ jih lahko vidimo na reki Dravi, na ptujskem jezeru in nam najbližjem Zbiljskem jezeru ali pa v mlaki v zaledju Save v Hrašah pri Smledniku.



Nenapovedani obiskovalec Idrijce je po več urah postanka odletel naprej. V zrak se je dvignil prav tako okorno kot kakšen jumbo jet. Ta velika ptica je pridobivala višino nad Idrijo, pomahala v slovo z ogromnimi perutmi in potem odletela navzdol po dolini Idrijce.

## Zgledno sodelovanje Kolektorja in izobraževalnih institucij

Polona Šemrl

Kolektor že vrsto let uspešno sodeluje z izobraževalnimi institucijami v občini in izven nje. Tu ne mislimo le na tehniške in naravoslovne fakultete, pač pa tudi na srednje šole, osnovne šole in vrtce. Nedvomno ste že srečali skupino mladostnikov, ki je prišla pogledat proizvodne prostore Kolektorja, ali pa posameznika, ki je v podjetju opravljal prakso, morda je prišel na počitniško delo ...

Mladi največkrat obišejo laboratorij in skupino za elektroniko. Vodstvu Kolektorja in idrijske Gimnazije Jurija Vege sta se pred leti namreč dogovorili, da bo družba dijakom omogočila, da za kakšno urico postanejo njihovi »zaposleni« in iz prve roke izvedo, kako poteka delo v podjetju. To so številni dijaki že izkusili skozi fizikalne in laboratorijske vaje, na katerih so svoje teoretično znanje podkrepili še s prakso, številne dijake to še čaka. Zadnji od dijakov, ki so se mudili na Kolektorju so bili strojniki, ki so v koncernovem laboratoriju opravili eno od obveznih praktičnih vaj. Dijaki so iz osnovnega materiala izdelali paličice določenih dimenzij in jih različno toplotno obdelali. Na šoli so že izvedli udarni test žilavosti, s katerim so določili površino preloma in energijo, ki je bila vložena za prelom, ker pa so želeli vaji dodati merjenje še ene karakteristike, so se obrnili na Kolektorjev laboratorij in k tam zaposlenim prišli opazovat še spremembo karakteristik s toplotno obdelavo. Za opazovano spremenljivko so si dijaki izbrali trdoto.

Po odhodu dijakov s Kolektorja pa je skupina za



elektroniko gostila skupino mladih, nadebudnih in vedoželjnih idrijskih osnovnošolcev, ki jih zanima elektrotehnika. Na delavnicah so se na zabaven in zanimiv način učili spajkati in programirati vezje. Omenjene elektrotehnične delavnice je koncern za osnovnošolce pripravil že drugič. Lanskoletni udeleženci so izdelali novoletno jelko, letos je bil predmet izdelave termometer.

Fantje, ki so po večini prvič spajkali, so pokazali veliko mero vedoželjnosti in znanja. Osnove so zelo hitro osvojili in se že lotili izdelave termometra. Na

**Miha Vončina, 9. b:** *Za udeležbo na delavnicah sem se odločil zato, ker sem v lanskem šolskem letu v okviru teh delavnic pridobil veliko novih izkušenj in znanja s področja elektrotehnike. Torej želel sem nadgraditi znanje s prejšnjih delavnic. Na delavnicah mi je bil všeč način dela, saj smo se v kratkem času veliko naučili in izdelali zanimiv izdelek – digitalni termometer. Na teh delavnicah sem se naučil brati načrte elektro-shem tiskanega vezja, s pomočjo konkretnih slik v izročku sem se naučil natančno in pravilno spajkati ter programirati mikroprocesor.*

**Rok Likar, 9. b:** *Za udeležbo na delavnicah sem se odločil zato, ker me delo s področja elektronike (električnih vezji) zanima in veseli. Poleg tega pa nameravam po končani osnovni šoli nadaljevati šolanje na srednji elektrotehnični šoli. Najbolj všeč mi je bilo praktično delo, saj sem se seznanil s postopkom izdelave izdelka, predvsem pa spajkanje komponent na tiskano vezje. Na teh delavnicah sem izpopolnil večšine natančnega in pravilnega spajkanja ter nekaj znanj o delovanju posameznih komponent tiskanega vezja.*

**Klemen Kolenc, 8. a:** *Delavnic sem se udeležil, ker so mi od majhnega všeč elektronika, računalništvo in programiranje. Želel pa sem tudi spoznati, kako poteka proizvodnja na Kolektorju ter računalniško programiranje. Najbolj mi je bilo všeč spajkanje različnih komponent na tiskano vezje, programiranje mikroprocesorja v binarnem ali C++ jeziku. Dobili smo tudi svoj delujoči izdelek za uporabo. Pridobil sem ogromno novega znanja in izkušenj, od pravilnega spajkanja spojev do programiranja na računalniku ter izdelave tiskanega vezja.*

zadnji delavnici so si učenci ogledali še proizvodne prostore in tako iz prve roke izvedeli, kako poteka celoten proces, od snovanja, kar bodo delali tudi sami, do uvedbe izdelka v proizvodnjo.



Konec marca pa je Kolektor gostil tudi študente podiplomskega študija inovativnega menedžmenta in podjetništva na priznani ameriški Univerzi Brown, ki ima sedež v mestu Providence v zvezni državi Rhode Island.

Podiplomskim študentom omenjene univerze sta glavni izvršni direktor **Radovan Bolko** in izvršni direktor koncernove komercialne mag. **Rok Vodnik** predstavila koncern kot globalno podjetje, ki je svojo zgodbo o uspehu zgradil na enem samem produktu – komutatorju. Sedaj pa že razvija pisano paleto drugih izdelkov, s katerimi prav tako želi postati svetovni vodja. Študentje, ki so imeli



Ameriški študenti s prof. Angusom Kingom

za oba gostitelja vrsto vprašanj, so s Kolektorja odšli navdušeni in presenečeni nad tem, kako uspešno je Kolektor reševal in premagoval ovire, s katerimi se je soočal, da je postal tako uspešen, kot je danes. »Presenetil nas je Kolektorjev razvoj. Mislili smo, da je Kolektor majhno podjetje, ki ima sedež v majhnem mestu, stisnjem med hribovja, pa smo ugotovili, da je vse prej kot to, da smo obiskali globalno podjetje, ki je v svetu priznано in cenjeno«, je ob obisku povedal profesor na Univerzi Brown **Angus Kingom**.

Študentje so Kolektor obiskali v okviru obiska različnih podjetij v Sloveniji in Avstriji. Tovrstni obiski svetovnih podjetij so del njihovega podiplomskega študija poslovanja in vodenja podjetij z velikim poudarkom na tehniki, saj so vsi študentje pred tem že zaključili tehnično fakulteto.

## Kolektor pokrovitelj letošnjega maturantskega plesa

Kolektor je bil letos glavni pokrovitelj maturantskega plesa, s katerim so se četrtošolci na nek način že poslovili od srednješolskih klopi in se bodo lahko začeli intenzivno pripravljati na zaključek šolskega leta in krono le-tega – maturo. Maturante je v imenu koncerna Kolektor nagovoril glavni izvršni direktor **Radovan Bolko**. Kot je poudaril, živimo v zelo zanimivem času, v času turbulenc in izzivov. Še pred letom dni je bila pomembna beseda vrednost, danes jo je zamenjala beseda vrednota. Ena najpomembnejših vrednot po Bolkovem mnenju pa je prav gotovo znanje. Tega je koncern v svoji 45-letni zgodovini vedno zelo cenil, ceni in rabi ga tudi danes, zato, tako Bolko, si v Kolektorju želijo, da bi se dijaki še

naprej izobraževali in bi se jim tisti, z znanjem, ki ga koncern rabi, v bodoče pridružili kot sodelavci.



## Dan se v Kolektorju Sinyung začne z glasnim vzklikom »anjeon«

Mojca Zajc

V Kolektorju Sinyung je vsak dan, še zlasti, če je to ponedeljek, potrebno začeti motivacijsko. Vodja teama končnih linij HB in Štarter programa g. Chang ob 8.25 tako najprej zbere na kup vse svoje sodelavce, da se skupaj pogovorijo o morebitnih težavah preteklih dni ter začrtajo plan tekočega dne. Da ustvarijo prijetno ozračje, nabito z energijo, se po končani razpravi vsi postavijo v krog, dvignejo pesti in g. Chang glasno vzklikne »anjeon«, kar v korejščini pomeni previdnost. S tem opomni vse zbrane, da morajo biti pri svojem delu skrajno previdni, saj nesreča zelo nerada počiva. Zbrani mu trikrat glasno odgovorijo z enakim vzklikom in se razidejo po delovnih mestih.

Kolektor Sinyung ima dve HB in eno Štarter končno linijo, na katerih je zaposlenih 10 ljudi, ki trenutno delajo od 8.30 do 17.40.

Večino komutatorjev HB in Štarter programa prodamo na lokalnem trgu kupcem, kot so Robert Bosch Korea, Remy Korea, Denso PS in drugi, vse bolj pomemben delež prodaje pa predstavlja izvoz na Kitajsko, v Hongkong in Italijo.

Da na končnih linijah vse poteka kot po maslu, skrbi **Alojz Rupnik**, ki je v petih letih dela v Kolektorju Sinyung postal že pravi Korejec. Lojze, kot ga kličemo sodelavci, pravi, da s prilagoditvijo na novo kulturo ni imel nobenih težav, celo začinjena korejska hrana



Naša nogometna ekipa ima veliko privrženecov, včasih tekme obišejo celo zvesti navijači iz Slovenije

mu nikoli ni delala preglavic. S sodelavci se Lojze dobro razume in je njihov nasprotnik le v nedeljo zvečer, ko je na programu nogomet, pri katerem pa Lojze ne pozna šale, »kadar se igra, se pa igra zares«, se glasi njegov moto.

Ko smo že ravno pri nedelji, pa velja pohvaliti dejstvo, da so nedeljski popoldnevi v Koreji namenjeni izključno preživljanju prostega časa v družinskem krogu. Med tednom zaradi dolgega delovnega urnika tako staršev kot tudi otrok, ki navadno prihajajo domov v poznih večernih urah, namreč skorajda ni časa, ki bi ga družina lahko preživela skupaj. Vsi se zato še toliko bolj veselijo pomladi, ki se je v Koreji že razbohotila v vsem svojem sijaju in pripravila čudovite kulise za nove družinske fotografije pod cvetočimi češnjami.



Ekipa končnih linij pri jutranjem vzklikanju



Cvetoče češnje, znanilke pomladi

# Kolektor Synatec se je predstavil na jubilejnih Kotnikovih dnevih

Polonca Pagon

Elektrotehniško društvo Maribor je letos pripravilo jubilejne 30. Kotnikove dneve, izobraževanje s področja močnostne elektrotehnike in sodobnih električnih inštalacij. Na dvodnevem posvetovanju, ki je letos pritegnilo preko 350 strokovnjakov elektrotehniške stroke, je med drugimi svojo dejavnost predstavilo tudi podjetje Kolektor Synatec.

Po besedah organizatorja je posvetovanje oziroma dopolnilno izobraževanje namenjeno strokovnjakom elektroenergetike s področja vzdrževanja, projektiranja, investicijske dejavnosti, predavateljem strokovnih šol in ostali zainteresirani javnosti.

Na posvetovanju so predstavili novosti s področja alternativnih virov električne energije in njihovo vključevanje v elektroenergetske sisteme, nove standarde SIST na področju električnih inštalacij in njihovo uporabo v praksi, problematiko, izkušnje, pomanjkljivosti pri uporabi obstoječih veljavnih standardov, ekologijo na področju elektroenergetike, predstavljeni pa so bili tudi veliki tehnološki projekti in novosti s področja električnih inštalacij.

Konferenčni del prireditve, ki je vedno zelo dobro obiskan, organizatorji vedno nadgradijo še s prikazom proizvodnih programov s področja električnih inštalacij, merilnih inštrumentov in



Med obiskovalci je bilo veliko zanimanja za predstavitev Kolektorja Synatec

opreme za elektroenergetske naprave. Tako je izobraževanje zanimivo tudi za samostojne proizvajalce in zastopnike raznih podjetij, ki s predstavitvami udeležencem prikažejo novosti na tem področju, trdijo organizatorji.

Prav zaradi velikega pomena in ugleda posvetovanja med strokovno elektro javnostjo in predstavniki gospodarstva se je dogodka letos ponovno aktivno udeležilo tudi podjetje Kolektor Synatec. Prvi dan posvetovanja so v avli hotela Radin v Radencih predstavili prodajni program podjetij, ki jih zastopajo, s poudarkom na nizkonapetostni stikalni opremi podjetja Moeller.



# Iz nebeške kuhinje

Boštjan Novak

Pirhe, šunko in ostale velikonočne dobrote smo pojedli in če niste tako naravnani, kot je bila moja sodelavka še iz časov, ko sem delal v Ljubljani, ki je pirhe barvala za pravoslavno in katoliško veliko noč ter še kdaj vmes, ker je to rada počela, potem ste za eno leto prosti. Končno prihajajo tisti dnevi, ko se na trgu ponudba sadja in zelenjave poveča in prijetno popestri jedilnik. Pomladnim trendom se bomo podredili tudi v Restavraciji Kolektor in v mesecu maju za vas pripravljamo akcijo »očistimo si telo«. V okviru te akcije vam bomo vsak dan pripravili eno jed, ki bo vključevala bele ali zelene šparglje, seveda po najboljši možni ceni. Že v začetku aprila smo z jedilnika umaknili vse t. i. zimske jedi, ki jih bomo pustili v pozabi do meseca oktobra, ko bo čas primernejši. Pica je jed, ki si je zaradi svoje preprostosti izborila domovinsko pravico praktično po vsem svetu. Mi vam tokrat ponujamo spomladansko različico: **Pomladanska pica (1 gospodinjski pekač – 4 osebe)**

## Testo:

- 400 g moke
- pol kocke kvasa
- 0,03 dl dobrega oljčnega olja
- 0,2 l vode
- ščep soli
- ščep sladkorja

## Nadev:

- 1 pločevinka vloženi grobo sesekljanih pelatov
- sol
- 350 g sira
- 2 mocareli
- 250 g češnjevga paradižnika
- 400 g belušev
- origano
- šopek sveže bazilike
- 200 g tanko narezanega špeka
- 100 g rukole

Iz sestavin za testo zamesimo nekoliko mehkejše testo, ki naj na toplem vzhaja. Pekač namažemo z oljčnim oljem in nanj raztegnemo vzhajano testo.

Obložimo ga s sesekljanimi osoljenimi pelati, sirom in rezinami mocarele. Na vrh položimo polovičke češnjevga paradižnika in beluše, ki smo jih predhodno olupili in skuhal v slanem kropu.

Vse skupaj posujemo z origanom in sesekljano svežo baziliko. Pico pečemo na najvišji možni temperaturi (250 – 300° C) 10-12 minut (odvisno od peči, temperature ...). Ko je pečena, jo obložimo z rezinami špeka in oprano rukolo ter pokapamo z oljčnim oljem. Dober tek!

## RESTAVRACIJA KOLEKTOR



### POGOSTITVE ZA VEČJE SKUPINE:

- JUBILEJI, OBLETNICE
- KRST, OBHAJLO, BIRMA
- POROČNA SLAVJA
- DRUŽABNA SREČANJA
- OBČNI ZBORI



Nudimo vse vrste obrokov od najbolj enostavnih, pa do vrhunskih kulinarčnih razvajanj...



NE BOMO VAM SAMO SKUHALI IN POSTREGLI, AMPAK VAM BOMO POMAGALI PRI ORGANIZACIJI CELOTNEGA DOGODKA

**POKLIČITE IN POVPRŠAJTE ZA PONUDBO**



**RESTAVRACIJA KOLEKTOR** je tako velika, da lahko v njej brez težav sedi 100 OSEB, pa še vedno ostane več kot dovolj prostora za plesišče

HRANO IN PIJAČO VAM, ČE VI TAKO ŽELITE, POSTREŽEMO NA VAŠI LOKACIJI



Nebesa gostinske storitve d.o.o. Vojkova ulica 10, 5280 Idrija

tel: +386 5 3750 230 fax: +386 5 3750 476 e-mail: info@nebesa-idrija.si web: http://www.nebesa-idrija.si

## Informator

• **Uredništvo:** Polona Šemrl • **Sodelavci:** Tomaž Mlečnik, Boštjan Novak, Filip Šemrl, Polona Šemrl, Polonca Pagon, Mojca Zajc • **Foto:** Rajko Bajt, arhiv Kolektorja Koling, arhiv Kolektorja Liv, Boštjan Novak, Filip Šemrl, Polona Šemrl, Gorazd Šemrov, Mojca Zajc, www.kd-mb.si/KD-09 • Časopis si lahko ogledate na spletni strani: [www.kolektor.si](http://www.kolektor.si)