



Mobilnost
prihodnosti



*Želimo vam lepe praznike
in srečno novo leto 2025!*

KOLEKTOR

Napol poln ali napol prazen kozarec?

Polona Rupnik,
odgovorna urednica revije



Uspeh ne pride čez noč, tudi če se tako zdi. Zanj se je potrebno pošteno truditi, boriti. Vzemite pod drobnogled uspešne posameznike, pa naj bodo to gospodarstveniki, športniki, kulturniki ... Njihov skupni imenovalec so vztrajnost, odrekanje in trdo delo.

Ko je Petra Majdič leta 2010 na olimpijskih igrah v Vancouvru med ogrevanjem zletela s poledenele proge in padla v jarek, je v njeni glavi odzvanjalo: »To ne more biti konec! Ne bom obupala!« In res ni. Z zlomljenimi rebri in v hudih bolečinah je osvojila bronasto medaljo. Vsem je dokazala, da se vse da, če se hoče, in da se nikoli ne smemo predati, četudi smo na kolenih.

Nič drugače ni v poslu. Zmagujejo tisti, ki so pripravljeni stopiti iz cone udobja, nenehno izzivati ter premagovati samega sebe.

Vztrajnost, odrekanje in trdo delo pridejo še bolj do izraza v zahtevnih razmerah. Razmerah, s kakršnimi se podjetja soočajo v zadnjih letih.

Situacije so odvisne od tega, kako nanje gledamo. Pozitivno ali negativno. Ni preprek, so le izzivi. Kozarec, do polovice napolnjen z vodo, je lahko napol prazen ali pa napol poln.

Že s takšno, pozitivno miselno naravnanoostjo se da ogromno storiti. Raziskave namreč kažejo, da imajo ljudje, ki razmišljajo pozitivno, boljše samopodobo, premagujejo še tako zahtevne probleme ter so uspešnejši. Začnimo torej razmišljati pozitivno!



10

Enkrat tehnik, zmeraj tehnik

O tem, kakšno je stanje in kako to vpliva na našo skupino, ki deluje na področju mobilnosti, smo se pogovarjali z Marjanom Drmota, direktorjem Kolektor Mobility.



14

Izdelali bomo dva milijona pogonov letno

Naši produkti so vgrajeni v praktično vsa vozila – samo pogon za menjalnik je vgrajen v 104 modele avtomobilov.



20

Kolektor Mobility z novim vodstvom

Z vstopom v leto 2025 skupina Kolektor Mobility dobiva novo, štiričlansko vodstvo. Po novem ga bodo sestavljali Primož Bešter, Uroš Likar, Tadej Vidic in dr. Franc Lahajnar.



22

Letos skupaj do 1,3 milijarde evrov prometa

Modre odločitve in dejanja v preteklih letih so Kolektorju zagotovili dober položaj za turbulentne, izzivov polne razmere.



Kdor želi, najde pot, in kdor ne, najde izgovor

Rado Starc, Kolektorjev menedžer leta, o podjetju, ki ga vodi, izzivih poslovnega okolja, in življenju v tujini.



Hibridna betonska gradnja in zeleni prehod

Kolektor Construction se uvršča med vodilne ponudnike gradnje s prefabriciranimi montažnimi elementi v regiji.



Nad stres tudi s pomočjo tehnik sproščanja

December, ki je sicer za mnogo ljudi čaroben mesec, hkrati lahko drugim prinaša veliko stresa in tisk.



Naj zaposleni podjetja Kolektor Sisteh je Urban Simončič

Simončiča odlikujejo izjemna predanost delu, zavzetost, strokovnost, ciljna usmerjenost ter pozitiven odnos do sodelavcev in podjetja.

Kolofon

K magazin

Odgovorna urednica: Polona Rupnik

Izvršno uredništvo: FMR Media d.o.o.

Redakcija: Mediade d.o.o.

Lektoriranje: Anja Bolko

Grafično oblikovanje: Andrej Potočnik

Fotografije: Arhiv Delo, arhiv Kolektor Construction, arhiv Kolektor Sisteh, Andrej Križ, Tine Mažgon, Marko Delbello Ocepek, Urban Štebljaj, arhiv Jožeta Torkarja

Naslovnica: WOAF

Izdajatelj: FMR Media d.o.o.

Tisk: Tiskarsko središče d.o.o.

Naklada: 7.800 izvodov

Revija izide štirikrat letno in je brezplačna.

ISSN 2591-2712

Kolektor Etra je Delova podjetniška zvezda leta 2024 v kategoriji velikih podjetij

Medijska hiša Delo je že osmo leto zapored razglasila Delove podjetniške zvezde. V kategoriji velikih podjetij so bili nominirani Danfoss Trata, Intersocks in Kolektor Etra. Prestižni kipec je prejelo naše podjetje iz Črnuč.

Kot so zapisali v obrazložitvi, se Kolektor Etra ponaša z odličnimi izdelki v rastoči panogi in z izrednimi poslovnimi rezultati. Lani so ustvarili 228 milijonov evrov prihodkov iz prodaje, kar je 27 odstotkov več kot leto prej. Letos bodo presegli cilj 260 milijonov evrov prihodkov, saj so v prvih sedmih mesecih realizirali 25 odstotkov več prodaje kot v istem obdobju lani. Letos načrtujejo 200.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega, ki je med najvišjimi v industriji v Sloveniji in EU. V naslednjih letih bodo investirali več kot 80 milijonov evrov, kar bo omogočalo pomembno povečanje kapacitet in prihodkov, ki naj bi dosegli 400 milijonov evrov. S tem se bodo umestili med tri največja specializirana podjetja transformatorjev v EU.



Preboj predora Zagori na projektu izgradnje obvoznice Novi Vinodolski na Hrvaškem

Na projektu izgradnje obvoznice Novi Vinodolski, ki je eden ključnih infrastrukturnih projektov v regiji, so delavci v decembru slavnostno izvedli preboj glavne cevi predora Zagori, katerega podzemni del je dolg 810 metrov. Izkopna dela so v skupini Kolektor Construction pričeli v septembru 2023. Projekt v celoti predvideva izgradnjo obvoznice mesta Novi Vinodolski, ki bo kasneje sovpadala z levo traso bodoče avtoceste A7. Dolžina novo zgrajene obvoznice bo 9,8 km, od tega bo kar 6,5 km del bodoče avtoceste, preostanek pa del državne ceste D8. Gradnja obvoznice Novi Vinodolski bo zahtevna, saj je zasnovana na težkem reliefu z veliko naravnimi posebnostmi. Poleg predora Zagori je na trasi obvoznice zagotovo najzahtevnejši objekt viadukt Ričina, ki se začne praktično takoj na vzhodnem izhodu iz predora. Viadukt bo premoščal Vinodolsko dolino v dolžini več kot en kilometer, njegova višina pa bo na osrednjem delu presegala 50 metrov. Zgrajen bo s tehniko narivanja. Preboj glavne cevi predora Zagori so obeležili z manjšo slovesnostjo, na kateri so se prisotni zahvalili vsem delavcem, inženirjem in izvajalcem, ki so s svojim trudom dosegli ta pomemben mejnik.



Kolektor Kov – novo podjetje v skupini Kolektor Technologies

Prevzem jeseniškega podjetja Kov je pomemben korak za nadaljnji razvoj in rast skupine Kolektor Technologies. S to akvizicijo želimo okrepiti naše zmogljivosti, razširiti področja delovanja ter utrditi prisotnost na trgu. Prevzeto podjetje prinaša dodatne priložnosti za inovacije, izboljšanje delovnih procesov in širitev produktnega portfelja. Podjetje, ki ima 63 zaposlenih, se ukvarja z izdelavo zahtevnih jeklenih konstrukcij in zvarjencev, varjenjem barvnih in črnih materialov, strojogradnjo in izdelavo kompleksnih strojnih delov po načrtih kupca. Letno ustvari okoli 9 milijonov evrov čistih prihodkov od prodaje in več kot milijon evrov čistega dobička, načrtuje pa 5–10 odstotno rast.



Gostili smo nagrajence GZS

Konec novembra se je na povabilo Stojana Petriča, predsednika nadzornega sveta Kolektorja, na obisku v Idriji mudila več kot 30-članska delegacija članov Kluba nagrajencev GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Nagrajenci so si najprej ogledali Topilnico Hg, kjer so se sprehodili skozi zgodovino tega območja, ki je bilo leta 2001 razglašeno za kulturno dediščino državnega pomena, nato pa so se pod strokovnim vodenjem predsednika uprave skupine Kolektor Valterja Lebana in sodelavcev seznanili z delovanjem Kolektorja, se sprehodili skozi proizvodne prostore in spoznali Kolektorjeve proizvodne procese na idrijski lokaciji. Prejemniki gospodarskih oskarjev, najprestižnejših gospodarskih nagrad v Sloveniji, se srečujejo na vsaki dve ali tri leta in obiskujejo slovenska podjetja po različnih regijah. Na ta način utrjujejo vezi med člani in negujejo prijateljstva, spremljajo gospodarsko in družbeno življenje ter izmenjujejo mnenja, predvsem pa povečujejo razpoznavnost ter ugled nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Glede na njihovo karierno pot in uspehe so najboljši ambasadorji gospodarstva, ki s svojim ugledom pomagajo zagovarjati interese slovenskih podjetij. Člani Kluba nagrajencev so bili navdušeni nad celotno organizacijo in izvedbo obiska in so si bili enotni, da je potrebno veliko moči, znanja in energije, da lahko postaviš in ohraniš tako veliko podjetje na tako zahtevnem terenu in da se pridnost in marljivost Idrijčanov odražata na vseh področjih. Med dosedanjimi nagrajenci GZS so tudi štirje predstavniki Kolektorja: Peter Rupnik (1992), Stojan Petrič (2015), dr. Tomaž Kmecl (2017) in Radovan Bolko (2022).



Vsak projekt je nova uganka

V sklopu projekta Inženirke in inženirji bomo! je 29. novembra na Šolskem centru Postojna potekal dogodek KAMbi pa ti?. Dijaki gimnazijskega programa in programa strojnih tehnikov so prisluhnili zgodbam štirih uspešnih inženirk ter inženirjev, ki so delili svoje izkušnje z raznolikih kariernih poti ter spregovorili o izzivih in uspehih. Dogodek je bil namenjen promociji predvsem inženirskih, tehnoloških in naravoslovnih poklicev med mladimi.

Svoje študije in karierne poti so jim predstavili **Viki Petrovič**, inženirka računalništva in informatike, razvijalka programske opreme v podjetju MESI in nominiranka za inženirko leta 2022,

Žiga Kaštigar, inženir strojništva in konstruktor laserskih naprav v podjetju Fotona, **Jasna Krmelj**, inženirka elektrotehnike, iOS razvijalka in tehnična direktorica v podjetju Gentler Stories ter nominiranka za inženirko leta 2024, in 'naša' **Katarina Krajnc**, inženirka industrijskega oblikovanja in vodja projektov v Kolektorju. Zbranim dijakom in dijakinjam je predstavila delo industrijskega oblikovalca: »Razvijamo izdelke, naprave in storitve, pri čemer se osredotočamo na uporabnika in okolje.« Navdušujeta jo dinamičnost in ustvarjalnost njenega poklica, kjer vsak nov projekt predstavlja edinstven izziv in priložnost za rast, je poudarila ustvarjalno plat svojega dela: »Vsak projekt je kot nova uganka, ki zahteva tehnične in kreativne rešitve. Največje zadovoljstvo pa mi prinaša, ko uporabniki povedo, da jim naša aplikacija izboljšuje življenje.«



Mobilnost pomeni premikanje ljudi in blaga iz točke A v točko B – z avtomobili, kolesi, vlaki, letali, peš ali z drugimi sredstvi. Danes pa se vse več ukvarjamo z mobilnostjo prihodnosti z namenom zmanjševanja okoljskega vpliva prometa, povečevanja učinkovitosti in dostopnosti prevoza ter uvajanjem trajnostnih, sodobnih rešitev, kot so električna in avtonomna vozila.

Mobilnost prihodnosti: hitreje in bolj zeleno

1. Pametna mobilnost oz. mobilnost prihodnosti se osredotoča na okolju prijazne rešitve, kot so električna vozila, javni prevoz in souporaba avtomobilov, z namenom zmanjšati emisije in prometne zastoje.

2. Globalni trendi v mobilnosti, kažejo, da bo do leta 2050 več kot 70 % svetovnega prebivalstva živel v mestih, kar bo zahtevalo nove oblike mobilnosti, da se izognemo prometnim zastojem.

3. Kolesarjenje in hoja sta postala priljubljena načina mobilnosti v mestih. Mestne kolesarske poti v Evropi so se od leta 2020 povečale za skoraj 40 %.



- 
4. **Javni prevoz** ostaja ključnega pomena za zmanjšanje prometa in onesnaženja v mestih. Posameznik, ki se npr. vozi z vlakom, zmanjša svoj ogljični odtis za 90 % v primerjavi z uporabo osebnega vozila.

- 
5. **Električna vozila** so na poti, da postanejo glavni način prevoza. Prodaja teh je leta 2023 dosegla več kot 10 milijonov vozil po svetu, pri čemer Kitajska vodi s 60 % vseh prodanih električnih vozil.

6. **Avtonomna vozila (AV)** naj bi do leta 2030 postala pogostejša. Pionirji, kot sta Tesla in Google, že preizkušajo samovozeče avtomobile, ki bi lahko izboljšali prometno varnost in zmanjšali zastoje.

- 
7. **Letalski promet** se hitro razvija v smeri elektrifikacije. Do leta 2030 naj bi majhna električna letala izvajala krajše komercialne polete, kar bi zmanjšalo emisije toplogrednih plinov.

8. **Mobilne aplikacije in platforme za deljenje voženj** (ang. car sharing), kot sta denimo Uber, Bolt, so v svetu mobilnosti revolucionarne. Omogočajo fleksibilen in dostopen prevoz ter zmanjšujejo potrebe po lastniškem vozilu.

Enkrat tehnik, zmeraj tehnik

Avtomobilska industrija doživlja pretese in korenite spremembe. O tem, kakšno je stanje in kako to vpliva na našo skupino, ki deluje na področju mobilnosti, smo se pogovarjali z Marjanom Drmoto, direktorjem Kolektor Mobility, ki se z novim letom umika s tega položaja, ostaja pa svetovalec novemu vodstvu.



V Kolektorju smo pred leti sprejeli zelo modro odločitev in naredili tranzicijo iz ponudnika komponent v ponudnika sistemov.

V kakšnem stanju je trenutno avtomobilska industrija? Ali je v težavah samo nemška, samo evropska ali tudi ostali proizvajalci globalno?

Avtomobilska industrija je pomembna industrija v svetovnem merilu. Če govorim o evropskem prostoru, pa samo za osvežitev spomina: evropska avtomobilska industrija zaposluje preko 13 milijonov ljudi, ustvarja več kot deset odstotkov delovnih mest v Evropi, v državne blagajne pa prispeva približno 400 milijard evrov. Eno tretjino vseh razvojno-raziskovalnih sredstev Evropa nameni za investicije v okviru avtomobilske panoge. Ti podatki kažejo na razsežnost in pomembnost avtomobilske industrije. Seveda pa jo moramo razdeliti po glavnih trgih, saj so dogajanja na njih različna. V Nemčiji je ta industrija še posebno pomembna. Ker je Volkswagen kot eden od največjih prizadet, je temu primerno tudi stanje. Po mojem mnenju, ki ga z menoj verjetno deli še marsikdo, je Volkswagen naredil napako, ki je izhajala iz afere dieseldgate. Da bi si opral ime, je naenkrat prisluhnil evropski zeleni politiki in skočil v segment električnih vozil, predvsem čistih električnih vozil, da bi dokazal, kako je lahko tudi lep in čist. To se je slišalo zelo uspešno in zelo všečno, saj je sledil bruseljski politiki zelenega prehoda. Realnost pa je nekoliko drugačna. V letošnjem letu beležimo približno 5-odstotni padec prodaje čistih električnih vozil v Evropi. Razumeti moramo, kdo lahko kupi električno vozilo in kakšni so pogoji za to. Ne pravim, da se bo ta trend ustavil, moramo pa nanj gledati celovito. Na drugi strani se je Kitajska, ki je zdaj tako močna in opevana, kljub zaradi težavam z onesnaževanjem in danostih na virih, ki so potrebni za električno mobilnost, krepila in rasla ter pomagala svoji avtomobilski panogi z raznimi mehanizmi spodbujanja. Kar naenkrat je postala globalni igralec v tem segmentu. In to ravno v tistem segmentu, na katerega je Evropa s svojo avtomobilsko industrijo veliko stavila v zeleni tranziciji. Tako se je odprla priložnost za vstop v evropski prostor. Zdaj smo, kjer smo. To bo treba vzeti v zakup, imeti to za izhodišče ter od tu naprej štartati in se prilagajati.

Kako to vpliva na dobavitelje, konkretno na Kolektor Mobility? Kako občutite sedanje gospodarske razmere?

Moje mnenje je, da Kolektor Mobility, ne glede na generalno zahtevne razmere, stoji sorazmerno

dobro. Znotraj skupine Kolektor Mobility realiziramo približno 75 odstotkov prodaje v segmentu industrije osebnih vozil, medtem ko 25 odstotkov realiziramo v drugih industrijah. Tu beležimo še celo večji upad in sicer 15- do 20-odstotni padec glede na plan oziroma glede na lansko leto, kar kaže na to, da ni izziv samo na industriji osebnih vozil, ampak tudi v drugih industrijah. V segmentu osebnih vozil smo osem odstotkov pod planom oziroma primerljivi z letom 2023. To so seveda težavne razmere, ki zahtevajo reakcijo. Lani smo imeli približno 3.200 zaposlenih, letos jih imamo manj kot 3.000. Rešitev je, da situacijo spremljamo in se dinamično prilagajamo. Časa za mencanje ni. Seveda tu nastane problem, saj ljudi ne moreš kar prižgati, ali ugasniti kot bi pritisnil na gumb, ampak reagiraš, kolikor hitro lahko in v skladu z vsemi regulativami. To je v tem trenutku za nas zelo pomembno. Beremo o odpuščanjih v Uniorju, Cimosu, Boxmarku in tako naprej. Če dobro analiziramo stanje v tej industriji in še kje, smo v Kolektorju pred leti sprejeli zelo modro odločitev in naredili tranzicijo iz ponudnika komponent v ponudnika sistemov. To je bil za nas velik izziv, ampak smo se bili primorani s tem soočiti. Zahvaljujoč tej tranziciji in novim projektom smo danes dobro pozicionirani in to nas opogumlja za leto 2025.

Kaj konkretno pomeni, da se je idrijska lokacija, kjer je sedež skupine Kolektor Mobility, iz ponudnika komponent spremenila v ponudnika sistemov?

Zaradi tehnoloških sprememb in ambicije po rasti se je že pred 20 leti začela diverzifikacija v produktnem smislu, ki pa je bila še zmeraj znotraj komponent. Začeli smo delati še druge komponente za področje motorjev, ne samo komutatorjev. Takrat je bila zelo prisotna globalizacija. Če se danes ozremo na prehojeno pot, vidimo, da smo že takrat spoznali, da se moramo odzvati na spremembe, da ne moremo biti odvisni od enega produkta, ki je sicer ogromno pomenil za skupino, ampak da moramo svoj portfelj nadgraditi. Razmišljali smo strateško. Bazo kompetenc in znanja, ki smo si jih pridobili skozi leta, smo oplemenitili, povezali in se pomaknili v verigi vrednosti navzgor. Začeli smo razmišljati o sistemih, tu imam predvsem v mislih pogone. S pogoni je prišla potreba, da obvladujemo programsko opremo (t. i.

vgrajeno programsko opremo), elektroniko, strojno opremo, da nadgradimo znanja in kompetence s področja mehanike – vse to smo združili v sistem, tj. pogon, in danes se tudi že spogledujemo z nadgrajenim pogonom, recimo z dodatnimi funkcijami, kot so na primer črpalke, puhala itd. Naj to tranzicijo pretvorim v številke: v naslednjem letu bodo od približno 400 milijonov evrov prodaje slabih 100 milijonov predstavljali pogoni. To je četrтина v skupini Kolektor Mobility. Poudariti moram, da se je ta tranzicija zgodila predvsem v Idriji. In v Idriji teh 100 milijonov predstavlja več kot 50 odstotkov vsega, kar Idrija s svojimi podružnicami naredi. Če skupaj združimo komutatorje in magnetiko, druga dva programa s področja komponent, ne predstavljata več 50 odstotkov. Tranzicija nam je omogočila, da smo kljub vsem težavam na dobri poti. Zdaj je na nas, da v naslednjih letih izboljšamo učinkovitost vseh procesov ter da razširimo obstoječi portfelj še na druge industrije. Dolgoročno pa moramo predvsem misliti na leto 2035 in kako to bazo, ki smo jo ustvarili, nadgraditi z drugim poslovnim modelom ali pa z drugimi vsebinami. Naš srednjeročni glavni cilj bo diverzifikacija industrij na pogonih. Če danes pogone plasiramo predvsem na področje avtomobilske industrije za osebna vozila, moramo ta potencial jutri plasirati na področje logistike, delovnih strojev, industrije, medicine ... Tudi tu že imamo resne projekte.

Kako dojemate mobilnost, saj gre za razmeroma širok pojem. Kam bi se tu usmerili?

Trenutno že intenzivno iščemo področja, kot so recimo mobilnost v industriji, intralogistiki, skladiščnih sistemih ... Nagovarjamo mobilnost blaga. Pogosto, ko govorimo o mobilnosti, imamo v mislih osebno mobilnost, ki je zdaj najbolj na udaru, saj v ta segment vstopa predvsem kitajska konkurenca. Mobilnost sedaj naslavljamo širše, kjer skušamo na podlagi kompetenc produkte aplicirati v druge panoge ali industrijske segmente. V pripravi imamo dva dobra projekta za dva kupca, ki sta močna v segmentu mobilnosti blaga. Drugi segment so t. i. off-road ali on-road aplikacije. To je naš srednjeročni plan. Se pa z njim že kaže obris oziroma smer, kam želimo. Ali bomo to lahko dosegli samo organsko ali bomo naredili kakšno akvizicijo, bomo še videli.

Lahko morda izpostavite kakšen projekt?

Lahko. Dobili smo nominacijo za ameriškega kupca. Gre za pametno električno dvojno črpalko za mazanje in hlajenje ter za aktivacijo, ki bo uporabljena v t. i. električnih oseh za hibridna in električna vozila. Zakaj izpostavljam prav ta projekt?

Čeprav po obsegu ni velik, ima velik potencial rasti. Pomemben je tudi s tehničnega vidika, saj gre za produkt z visoko stopnjo kompleksnosti, kompetenc in znanj. Samo z dejstvom, da Kolektor Mobility razpolaga s tako paleto znanj in kompetenc, smo tak produkt lahko ponudili in kupec je prepoznal kot partnerja. Mislim, da bomo ta projekt bolj podrobno predstavili tudi v ločenem članku.

So se s to tranzicijo spremenila tudi glavna tržišča, morda kupci?

S spremenjenimi razmerami v svetu narašča trend ponovne regionalizacije. Še vedno smo globalno prisotni, vendar Evropa postaja vedno pomembnejše tržišče. Bistvenih sprememb tu ni, se pa spreminjajo kupci. Bosch je še zmeraj naš največji kupec, sta pa že na poziciji dve in tri dva povsem nova kupca, ki ju prej na področju komponent ni bilo. Če smo bili prej dobavitelji komponent na drugem rangu, torej Tier 2, se zdaj približujemo direktnemu OEM kupcu ali kupcem na prvem rangu oziroma Tier 1.

Skupina Mobility z novim letom dobiva novo vodstvo. Zakaj je prišlo do te odločitve? Kaj se bo spremenilo?

Spremembe so resnično konstanta našega življenja, pa čeprav se sliši zelo izguljeno. Imaš dve možnosti – ali se hudovati in upirati spremembam ali pa se nanje prilagoditi in trenutek obrniti sebi v prid. Odločili smo se za slednje. Sam se z novim letom s pozicije direktorja skupine Kolektor Mobility umikam. Umikam se načrtovano. Že pred leti sem dejal, da bom, ko bom dopolnil 63 let, dal priložnost mlajšim. Za nekaj časa prevzemam svetovalno funkcijo. V tem času bom svoje znanje in izkušnje prenesel na novo vodstvo. Drug razlog so zunanje spremembe. Nov organigram je posledica ugotovitve, da okoliščine zahtevajo določene poudarke, ki jih bomo lahko realizirali s tako strukturo vodstva. Iščemo model, s katerim bomo lahko izpeljali vse zastavljene načrte. Z združevanjem podjetij skupine Kolektor Mobility želimo izboljšati učinkovitost sistema odločanja. Okoliščine od nas zahtevajo povečevanje konkurenčnosti in resnično izjemne reakcije. Evropejci ne živimo ravno v dobrem okolju, kar se konkurenčnosti tiče. Kakorkoli si že domišljamo, kako »fajn« je pri nas, se moramo zavedati, da tisti, s katerimi tekmujejo, delujejo v drugačnih pogojih. Amerika in Kitajska sta glavni sili, prihaja tudi Indija. V Evropi na tem mestu prihajamo do točke, ko ne vemo, ali bomo igralec ob mizi ali na mizi. Glede na vse omenjeno smo se v skupini Kolektor Mobility odločili za spremenjen način delovanja in vodenja, ki pa bo pripeljal do določene integracije tudi čisto s formalnega vidika.



Kaj nova organiziranost pomeni za zaposlene?

V bistvu nič posebnega. Vplivala bo samo na tiste, ki so bili direktorji podjetij in z združevanjem podjetij se bo spremenil njihov pravni status, medtem ko bo vsebinskih sprememb ne bo prav veliko. Tako bodo večinoma ohranili svoje naloge. Določene odgovornosti se bodo ustrezno porazdelile.

Kaj bodo največji izzivi novega vodstva?

Prvi izziv novega vodstva bo, da bo dejansko razširil pogone in produkte, pri katerih pogoni predstavljajo osnovo, na druge industrije. Ta izziv bo najzahtevnejši. Drugi izziv bo ta, da se na področju pogonov poveča učinkovitost in da se dodana vrednost dvigne na 100.000 evrov na zaposlenega. Tretji izziv pa bo večja implementacija digitalnih orodij in njihova integracija v stabilen, učinkovit sistem. To so zagotovo tri glavne stvari, ki jih mora izpeljati novo vodstvo. Strategija, ki smo jo naredili tri leta nazaj za obdobje 2023–2025, drži. Že takrat smo znali doreči, kaj je naš glavni fokus.

Umikate se s položaja, ne pa tudi iz Kolektorja. Kaj bo po novem vaša vloga?

Predvsem bom deloval kot podpora vodstvu pri uresničevanju glavnih izzivov, ki sem jih omenil prej. Bom pa predvsem aktivno sodeloval na področju prevzemov in posameznih strateško pomembnih projektih. Menimo namreč, da bi bilo za

diverzifikacijo industrij in vstop v novo industrijo ali panogo prav, da poskušamo dobiti podjetje, ki na tem področju že deluje in ima ustrezen produktni portfelj, kompetence in pozicijo na trgu, ga kupiti ali pa se z njim na nek drug način strateško povezati. Glede na to, da bom razbremenjen operativnih odgovornosti, bom lahko več časa posvetil tudi dolgoročnejšemu strateškemu pogledu, to je pogledu proti letu 2035. To ni tabu tema v skupini Kolektor Mobility, je pa na njej potrebno že intenzivno delati.

Zdaj bo verjetno več časa tudi za druge stvari, ki so bile do zdaj bolj na stranskem tiru. Kaj radi počnete v prostem času?

Rad se ukvarjam s športom, predvsem rad kolesarim in smučam. Tudi pohodništvo me navdušuje. Slovenski hribi in gore so enkraten prostor za telo in dušo. Me pa še zmeraj zanima tudi tehnika. Uživam, če grem v svojo delavnico in se ukvarjam z elektrotehniko. Tu sem imel srečo, saj elektrotehnika zame ne predstavlja le poklicne usmeritve, ampak mi je tudi hobi. Marsikatero stvar rad razdrem, popravim ... Tudi kakšen elektronski instrument ali modul ali napravo kupim, ki s stališča ekonomske upravičenosti ne zdrži, ampak za užitek je odlično. Enkrat tehnik, zmeraj tehnik. Kakšna ura pa bo več tudi za kakšno knjigo o vesolju. Ta tema mi ne da miru.

Izdelali bomo več kot dva milijona pogonov letno

Kolektor je v svoji 60-letni zgodovini prehodil izjemno razvojno pot. Iz podjetja z nekaj deset zaposlenimi, enim produktom, enim kupcem in eno proizvodno lokacijo se je razvil v poslovni sistem s tremi močnimi skupinami. A če se tokrat osredotočimo samo na lokacijo, kjer se je celotna zgodba začela in je danes sedež skupine Kolektor Mobility, tj. Idrijo, opazimo podobno sliko – tako kot se je z leti spreminjal Kolektor, tako se je spreminjala tudi idrijska lokacija.

Kolektor je desetletja veljal za ponudnika komponent za avtomobilsko industrijo. Spremembe v svetu so zahtevale, da gre v korak s časom in portfelj izdelkov nadgradi. Inovativnost, visoka tehnična usposobljenost, želja po rasti in modre odločitve so prispevale, da se je Kolektor Mobility iz ponudnika komponent preobrazil v ponudnika sistemov.

Dva samostojna programa: elektronika in pogoni

V svojih začetkih je program razvijal predvsem elektroniko za področje ročnih in vrtnih orodij, kasneje pa se je preusmeril v razvoj elektronike in pogonov z visokimi izkoristki na področju hišne tehnike ter električne mobilnosti. Konkretnější vstop na trg je naredil z prevzemom podjetja Micromotor



Mejniki serijske proizvodnje pogonov

Prvi pogonski sistem za navtiko



Prevzem podjetja Micromotor (maloserijski industrijski in REHA pogoni)



Prvi velikoserijski neavtomobilski pogonski sistemi (izvenkrmni navtični motorji)



2013

2016

2019

v letu 2016, s katerim je razširil portfelj izdelkov in okreplil kompetence.

Danes razvijamo in proizvajamo pogone velikih serij za avtomobilsko in malih serij za neavtomobilsko industrijo za področja navtike, mobilne robotike in druge industrijske potrebe.

Na idrijski lokaciji tako potekajo aktivnosti celotnega razvoja, izdelave elektronike, motornih komponent in sestavljanje celotnega pogonskega sistema.

Danes skupina Kolektor Mobility realizira približno 75 odstotkov prodaje v segmentu industrije osebnih vozil, medtem ko 25 odstotkov predstavlja prodaja v drugih industrijah. V naslednjem letu bo prodaja skupine Mobility dosegala 400 milijonov evrov prodaje, od tega bodo slabih 100 milijonov predstavljali pogoni.

Ta obseg že predstavlja več kot polovico prodaje iz idrijske lokacije.



Prvi velikoserijski avtomobilski pogonski sistem (oljni separator)



2020

Velikoserijski avtomobilski pogonski sistem (pametni pogon za menjalnike hibridnih vozil) in pogonski sistem za komercialna vozila (električni aktuator za sklopko)



2023

Pogonski sistem za hibridna plovila (električni ladijski notranji motor)



2024

Pametna oljna črpalka



2026

Razvojna in proizvodna ekipa s kompetencami za pridobivanje zahtevnih projektov

Razvoja in industrializacije kompleksnosti izdelkov ne bi bilo brez timskega dela naših vrhunskih strokovnjakov, ki imajo zasluge za prestrukturiranje proizvodnje in njeno veliko rast. Celoten produkt, ki je sestavljen iz motorja, elektronskega modula in programske opreme je razvit in industrializiran v Idriji.

Vzpostavili smo visoko tehnološko učinkovito proizvodnjo, ki že danes ustvarja bistveno višjo dodano vrednost na zaposlenega kot nekoč – in bo v prihodnosti še višjo.





Naši produkti podpirajo trajnostno mobilnost, so vgrajeni v praktično vse pomembnejše evropske avtomobilске znamke. Kot zanimivost: samo pogon za menjalnik bo vgrajen v 104 modele avtomobilov. Podobno smo z neavtomobilskim segmentom močno prisotni na področju navtike in mobilne robotike.

Postavili smo si ambiciozne cilje

Razvijamo nove izdelke, ki sledijo trendom zelenega prehoda v svetu. Ustvarjamo konkurenčna, inovativna in zanimiva delovna mesta, ki so novim kadrom v izziv. Delamo v smeri zniževanja ogljikovega odtisa proizvodnje, ki ga še dodatno znižujemo z avtomatizacijo, robotizacijo in digitalizacijo proizvodnih procesov.

Letos bomo v Idriji naredili več kot 1,7 milijona pogonov za avtomobilsko industrijo (leta 2020 je bila ta številka 0, v 2025 bo ta številka presegla 2 milijona), in preko 100.000 pogonov za neavtomobilsko industrijo (leta 2016, ko smo prevzeli Micromotor, jih je bilo okoli 10.000).

Podobno rast programa pričakujemo tudi v prihodnjih letih. To bomo dosegli z inovativnimi rešitvami ter z visokotehnološko proizvodnjo. Za to bomo potrebovali usposobljen, kompetenten in motiviran kader. Nadaljujemo pot v še bolj tehnološko dovršene izdelke, podprte z vedno bolj naprednimi proizvodnimi tehnologijami v smeri pametnih tovarn.



Uspešno zaključena prva faza razvoja pametne oljne črpalke

Kolektor je v močni konkurenci avtomobilskih dobaviteljev pridobil naročilo za industrializacijo in proizvodnjo pametne elektrificirane dvojne oljne črpalke menjalnika za novo platformo športnih električnih avtomobilov.

Naročilo je rezultat večletnega sistematičnega razvoja znanj in kompetenc na področju pogonskih sistemov ter črpalk. Pridobljeni projekt predstavlja nov mejnik ciljnega širjenja palete izdelkov iz komponent v zahtevnejše, bolj obsežne sisteme zasnovane na električnih motorjih in pogonih.

Z razvojem lastnih pogonskih sistemov se Kolektor Mobility, iz ponudnika pretežno proizvodnih tehnologij za izdelavo motornih komponent, na trgu že uveljavlja kot ponudnik razvoja in izdelave sodobnih rešitev zasnovanih na brezkrtačnih motorjih ter elektronskih sistemih za njihovo vodenje.

Pogonskim sistemom ciljno dodajamo funkcionalnosti, ki našim kupcem omogočajo neposredno uporabo naših izdelkov kot zaključenih funkcionalnih enot v njihovih sistemih na področju elektrifikacije mobilnosti.

Z razvojem in industrializacijo pametne črpalke tako postopno sledimo dolgoročni strategiji programa Pogoni.

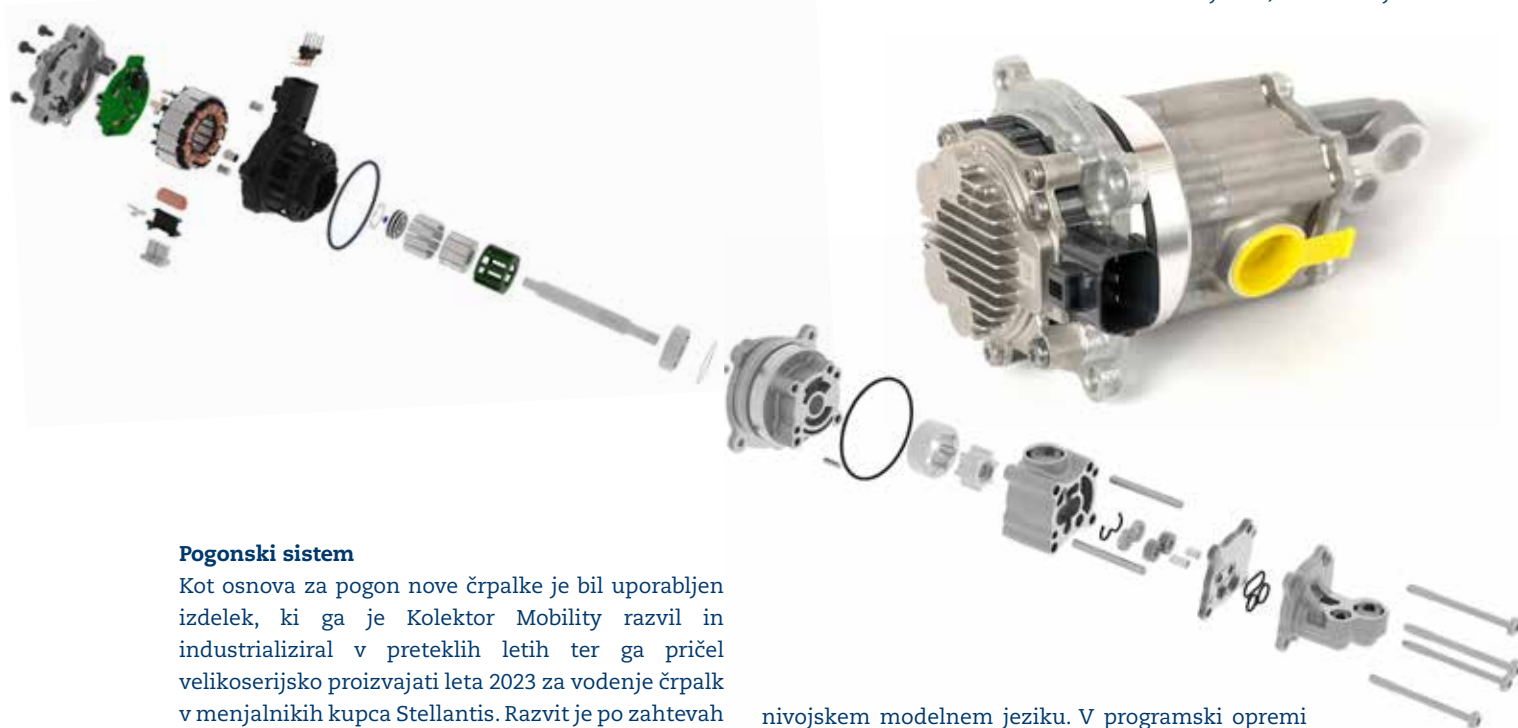
Pametna črpalka je kompleksen izdelek, razvit z integracijo širokega področja znanj. Sestavljena je iz **zobniškega črpalnega dela** in električnega **pogona**. Pogon dodatno vsebuje **brezkrtačni motor** in **krmilno elektroniko**, v katero je vgrajena **programska oprema**, ki poskrbi za pravilno delovanje celotnega sistema. Pomembno je poudariti, da so prav vsi podsistemi razviti v razvojnem oddelku Kolektor Mobility-ja. Interno so razviti tudi postopki in izvedba dolgotrajnega ter zahtevnega preizkušanja izdelkov za področje avtomobilske industrije.

Uporabljeni rešitev bo prvi primer serijske proizvodnje črpalke za področje avtomobilske industrije v družbi Kolektor Mobility

Črpalka za platformo športnih vozil

Črpalka je vgrajena v pogonski sklop električnih vozil oziroma električno os za platformo športnih vozil proizvajalca Stellantis. Natančneje se nahaja na menjalniškem delu in ima dve ključni funkciji. Prva je hlajenje in mazanje komponent menjalnika, za kar skrbi gerotorska črpalka. Za doseganje te funkcije je potreben stalen pretok olja, in sicer do 25 l/min. Druga funkcija je posredna aktuacija sklopke oziroma periodično polnjenje hidravličnega akumulatorja, za kar skrbi zunanja zobniška črpalka. Za izvajanje te funkcije je potrebno doseganje tlaka do 32 barov. Med posameznimi cikli visokotlačnega delovanja deluje kot pomožna hladilna črpalka. Režim delovanja narekuje hidravlični sistem menjalnika.





Pogonski sistem

Kot osnova za pogon nove črpalke je bil uporabljen izdelek, ki ga je Kolektor Mobility razvil in industrializiral v preteklih letih ter ga pričel velikoserijsko proizvajati leta 2023 za vodenje črpalk v menjalnikih kupca Stellantis. Razvit je po zahtevah avtomobilskih standardov kakovosti IATF in ASPICE z osnovnimi rešitvami kibernetske varnosti. Za namen nove črpalke je bil pogon posodobljen v smeri prilagoditve mehanskih vmesnikov in nadgradnje izdelka ter razvojnih procesov skladno s standardom za kibernetsko varnost ISO 21434.

Brezkrtični motor

Kolektor je v preteklih letih razvil tehnologijo za proizvodnjo zmogljivih brezkrtačnih elektromotorjev, ki se zaradi visoke gostote navitij v statorjih, posebne tehnologije izdelave rotorjev z uporabo močnih sintranih magnetov iz redkih zemelj in majhnih zračnih rež med rotorjem in statorjem odlikujejo po učinkoviti, majhni porabi vgrajenih materialov, kompaktni izvedbi in posledično majhnem volumnu glede na dosežene lastnosti.

Krmilna elektronika s programsko opremo

Za namen krmiljenja črpalk je bila do velikoserijske proizvodnje razvita platforma elektronike, ki z uporabo visoko integriranih vezij, namensko razvitih za področje avtomobilske industrije, omogoča izdelavo modulov z nizkim številom uporabljenih komponent. To vodi v izdelke z majhnimi dimenzijami podsistema. Krmilna elektronika je opremljena z mikrokrmilniško rešitvijo z ustrezno računsko močjo, vmesniki za vodenje motorjev in mrežno komunikacijo za povezavo pogona z okolico ter delovanje v zahtevnih okoljskih pogojih avtomobila (visok razpon temperatur, vlage, vibracij in podobno).

V krmilno elektroniko je vgrajena programska oprema. Večji del opreme je razvit v visoko

nivojskem modelnem jeziku. V programski opremi so vzpostavljene metode naprednega vektorskega vodenja brezkrtačnih motorjev, ki omogočajo učinkovito delovanje v vseh pogojih obratovanja. Rešitev podpira z diagnostiko, ki zagotavlja varno in nadzorovano odzivanje tudi v kritičnih pogojih ali v primerih odpovedi. Vodenje črpalke na daljavo in izmenjava drugih podatkov z nadrejenim krmilnikom menjalnika je izvedeno preko kibernetsko varnega CAN komunikacijskega vmesnika.

Serijska proizvodnja se začne v letu 2026

Letos smo prejeli kupčevo nominacijo za serijsko proizvodnjo tega produkta, zato trenutno delamo na zasnovi in izdelavi serijske proizvodne opreme za ročno montažo in končno funkcionalno testiranje črpalke. Pripravljamo se tudi na začetek validacij, kar obsega pripravo predpisov testiranja, izdelavo testnih mest in vzorcev. S serijsko proizvodnjo bomo začeli v prvi polovici leta 2026.



Kolektor Mobility z novim vodstvom



Primož Bešter
direktor

Po končanem študiju na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani sem nadaljeval pot na magistrskem študiju MBA, kjer sem se prvič srečal s Kolektorjem. Z delom sem začel takoj po zaključku študija. Po kratkem in intenzivnem spoznavanju podjetja ter delovanju na različnih poslovnih projektih sem dobil priložnost pri vodenju odvisnih družb. V letu 2000, ko je Kolektor kupil podjetje Sinyung, sem odšel v Južno Korejo, kjer sem imel priložnost v vodstvu podjetja sodelovati s pokojnim g. Hongom. Leta 2004 sem prevzel vodenje današnje Kolektor Magme (takrat Iskre Feriti), dve leti kasneje pa sem svojo priložnost za reševanje izzivov dobil v tedanjem Kolektor Livu. Od leta 2009 sem spet deloval v Idriji, in sicer kot član posloводства, odgovoren za prodajo, z ustanovitvijo skupine Kolektor Mobility pa kot direktor z glavnim ciljem rasti prodaje in razvoja kupcev za razširjen produktni splet skupine. Verjamem, da našo uspešnost definirajo tehnične rešitve, ki jih uspešno udejanjamo v naših izdelkih in storitvah za kupce.



Dr. Franc Lahajnar
direktor

Pred zaposlitvijo v Kolektorju sem se v okviru doktorskega študija na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani ukvarjal z razvojem industrijskih aplikacij strojnega vida in s področjem analize slik. V Kolektorju sem se leta 2002 zaposlil v novo nastajajoči razvojni skupini za elektroniko. V skupini, ki sem jo vodil, smo počasi pridobivali manjše projekte, se kadrovsko in kompetenčno krepili ter širili portfelj naših izdelkov na področje motorjev in pogonov. Glede na potrebe smo vzpostavili proizvodnjo elektronike in nato še pogonskih sistemov. Razvojna skupina je organsko prerasla v program Pogoni. Sočasno z razvojem področja sem se na začetku ukvarjal pretežno s pridobivanjem projektov in razvojem izdelkov, nato sem težišče svojih aktivnosti preusmeril v vodenje razvojne ekipe in celotnega programa Pogoni. Z novim letom prevzemam upravljanje razvoja in industrializacije v skupini Kolektor Mobility. Pri delu bom zasledoval cilj krepitve razvoja lastnih izdelkov in sodobnih rešitev z dodano vrednostjo, ki bodo dolgoročno omogočale stabilno in prijazno delovno okolje s privlačnimi priložnostmi za zaposlene.

Z vstopom v leto 2025 skupina Kolektor Mobility dobiva novo, štiričlansko vodstvo. Po novem ga bodo sestavljali Primož Bešter, Uroš Likar, Tadej Vidic in dr. Franc Lahajnar. Zanimalo nas je, kdaj so se pridružili Kolektorju, kakšna je njihova prehojena karierna pot in kakšna bo njihova nova vloga v skupini.



Uroš Likar
direktor

Svojo pot v Kolektorju sem začel že kot dijak, ko sem opravljal počitniško delo v različnih oddelkih. Po zaključku študija elektrotehnike sem se pridružil podjetju in hitro odšel v ZDA. Tam sem prevzel vodenje novoustanovljenega Kolektorjevega podjetja TKI Inc. Skupaj s kolegi smo orali ledino na področju Kolektorjeve internacionalizacije. Ob delu sem uspešno zaključil študij MBA, kar mi je omogočilo nadgradnjo znanj s področja poslovanja. Sledila je selitev v Nemčijo, kjer sem deloval v podjetjih Kolektor Kautt & Bux in Kolektor Magnet Technology; izdelki slednjega so danes del Kolektorjeve produktne skupine Magnetika. Leta 2011 sem se vrnil v Slovenijo in prevzel vodenje podjetja Kolektor LIV v Postojni, ki smo ga s sodelavci uspešno prestrukturirali. Del tega danes predstavlja Kolektor ATP, medtem ko smo program sanitarne tehnike prenesli na strateškega kupca – Fluidmaster, kjer sem aktivno sodeloval pri rasti podjetja. Leta 2018 sem se vrnil v Kolektor, kjer trenutno vodim podjetje Kolektor Microtel v Italiji in sem odgovoren za produktno skupino Elektronika. Z novim letom prevzemam vodenje komercialnih aktivnosti na ravni skupine Kolektor Mobility. S pozitivnim pristopom in mednarodnimi izkušnjami bom spodbujal timsko delo ter z osredotočenostjo na stranke stremel k rasti prodaje in utrjevanju naše konkurenčne prednosti na globalnem trgu.



Tadej Vidic
direktor

Prvi pravi stik s Kolektorjem sem dobil pred 20 leti na magistrskem študiju MBA. Kot zaposleni Iskre Avtoelektrike (danes Mahle) iz Šempetra pri Gorici sem skupaj s kolegi iz Kolektorja usvajal nova znanja s področja poslovanja in organizacije. Kariero sem začel v finančah, nadaljeval pa v kontrolingu. V družbi Iskra Avtoelektrika d.d. sem bil kot član uprave odgovoren za podporne procese. V Kolektorju jim pravimo SUP procesi. Kolektorjevi ekipi sem se pridružil leta 2013. Dobra tri leta sem pomagal podjetju Kolektor CCL pri rasti in dvigu kompetenc. Nadaljeval sem v postojnskem podjetju Kolektor ATP, ki smo ga prestrukturirali v poslovno uspešen kompetenčni center za hibridiko. To je bilo obdobje zahtevnih izzivov konsolidacije programa hibridnih komponent na poti med Slovenijo, Nemčijo, Češko in Srbijo. Danes ga z zadovoljstvom in potencialom rasti predajam prodajno-razvojni ekipi. Po novem letu prevzemam odgovornost za proces izvedbe naročila na ravni skupine Kolektor Mobility. V teh procesih deluje največ ljudi. Prizadeval si bom, da bo prav vsak pri svojem delu lahko uspešen, saj je le uspešen človek tudi zadovoljen.

Letos skupaj do 1,3 milijarde evrov prometa

Poslovno okolje, v katerem delujejo podjetja v zadnjih letih, je izredno dinamično, zahtevno in polno izzivov. Modre odločitve in dejanja v preteklih letih so Kolektorju zagotovili dober položaj za tovrstne razmere.

»Letos smo, če pogledamo številke, naredili preboj in ta preboj je dobra osnova za prihodnje izzive, ki so nedvomno pred nami,« pravi predsednik uprave skupine Kolektor **Valter Leban**. »Vsaka skupina je dosegla preboj na svojem področju. Najprej izpostavimo Kolektor Etro. Takšni rezultati, kot jih dosega to podjetje, so velik dosežek. V skupini Kolektor Mobility lahko izpostavimo projekt Punch, ki pomeni preboj za to področje. V zelo kratkem času se je zadeva industrializirala. Dosegli smo količine, kakovost in – kar je tudi nezanemarljivo – na koncu pogledali iz rdečih števil v zelene. Nenazadnje so tu tudi naši gradbinci, ki so se povezali in pripravili novo strategijo, ki temelji na izkoriščanju sinergij. S tem bodo nedvomno izboljšali svoj položaj konkurenčnosti doma in v širši regiji.«

Najboljša dobičkonosnost doslej

Dosežki posameznih skupin se kažejo v rezultatih celotne skupine. »Letos bomo dosegli skoraj 1,3 milijarde evrov prometa. Kar je najpomembneje, pa je naša dobičkonosnost, ki je najboljša v zgodovini. EBITDA bo znašal 150 milijonov evrov. To je rezultat, ki je izboljšal našo pozicijo v vseh pogledih in je dobra osnova za rast, ki prihaja,« pravi Leban in dodaja, da to niso rezultati zadnjega leta ali zadnjih dveh, treh let, ampak so rezultati dela vseh dosedanjih generacij. »Seveda ni šlo brez izzivov. Tudi v prihodnje jih bo polno. Ne delamo si utvar, da bi lahko imeli enotno strategijo za celotno skupino, saj ima vsaka entiteta svoj poslovni model. Se pa lahko povežemo in enotno nastopimo pri skupni identiteti 'en Kolektor', zelenem prehodu in digitalizaciji – trendih, ki bodo naš izziv tudi v prihodnjih letih.« Temelji za prihodnost so odlični, plan za naslednjo leto smel: »Približujemo se 1,5 milijarde evrov prometa, EBITDA pa naj bi dosegel 160 milijonov evrov. To je fantastičen rezultat, ki si ga lahko želi vsako podjetje, vsako vodstvo.«



Vsaka skupina je dosegla preboj na svojem področju.

Rekonstruiranje evropske industrije

»Geopolitične razmere v svetu se spreminjajo in prav te razmere vplivajo na gospodarstva v Evropi in drugod po svetu ter seveda tudi pri nas. Vplivajo tudi na industrijo,« pravi **Stojan Petrič**, predsednik nadzornega sveta Kolektorja. »Prav te razmere so povzročile koristi na eni strani, na Daljnem vzhodu in preko Atlantika, ceno za to pa seveda plačujemo v Evropi. Evropa je spala in to spanje danes povzroča, da bomo morali prestrukturirati evropsko industrijo. Govorim o avtomobilski, predelovalni, elektro, kemični, kovinski, strojni industriji itn. To prestrukturiranje bo šlo v smeri povečanja storitev pri ustvarjanju BDP-ja posameznih držav in pri ustvarjanju celotnih prihodkov posameznih podjetij. Čeprav se obljublja spremembe strategij, ki naj bi povečale konkurenčnost, to ne bo povrnilo zamujenih priložnosti. Težko bo doseči Kitajsko, ki je 'overloaded' (preobremenjena op. p.), kar se tiče kapacitet, in katere produkti bodo preplavili Evropo pod konkurenčnimi pogoji. Prestrukturiranje evropske avtomobilске in ostalih industrij bo imelo velik vpliv tudi na Slovenijo ter s tem tudi na Kolektor.«

Kakšni bomo čez 15 let?

Po Petričevih besedah moramo začeti razmišljati v smeri storitev in iskati sinergije. »Ko govorimo o mobilnosti, nam že sama beseda 'mobilnost' pomeni več kot produkt. Mobilnost pomeni tudi storitev. Mobilnost pomeni tudi diverzifikacijo znotraj avtomobilске industrije. Ob tem, da se ti produkti uporabljajo za mobilnost na drugih področjih, kjer se ta mobilnost izvaja. Seveda človek pričakuje, da bomo začeli razmišljati o mobilnosti tudi kot storitvi, ker bomo v tem primeru manj ranljivi, kot smo na področju produktnega dela naše prodaje. Pri Kolektor Construction moramo pri storitvenem delu v verigi vrednosti poiskati nove priložnosti, nove produkte, kar pomeni diverzifikacijo. Kolektor Technologies je na tem področju naredil največ. Razmišljati moramo, kakšno entiteto bomo imeli čez 15 let, torej leta 2035, 2040. Pričakovanja od glavnih direktorjev entitet so v realizaciji zastavljenih ciljev.«

Zaključimo z besedami predsednika uprave Lebana, ki je izpostavil misel avtomobilista Henryja Forda, ki jo je vredno posnemati in zasledovati, glasi pa se takole: »Če se združimo, je to začetek. Če ostanemo skupaj, je napredek. Če začnemo skupaj delati, pa je uspeh.«



Kolektorjev menedžer leta 2024 je Rado Starc

Kolektor na vsaki dve leti na tradicionalnem prednovoletnem srečanju direktorjev razglasi svojega menedžerja leta. Ta laskavi naziv si je letos prislužil Rado Starc, direktor nemškega podjetja Kolektor Insulation.

Po besedah vodstva skupine Kolektor je Rado Starc človek neomajnih moralnih načel, ki se odražajo tako pri odnosu do posla kot do sodelavcev in lastnikov. Njegov profesionalni odnos do vodenja

je lahko vzor marsikateremu direktorju oziroma direktorici. V skupini Kolektor visoko cenimo tudi njegovo lojalnost.



Nagrajenec se je Kolektorju pridružil maja leta 2006. Že od samega začetka pa do danes je imel odgovorne funkcije. Začel je v strateški prodaji z vodenjem prodaje Kolektorjevemu največjemu kupcu Robertu Boschu. Karierno pot je nadaljeval v Združenih državah Amerike, natančneje v Južni Karolini, z vodenjem podjetja Kolektor TKI. Izkušnje, ki si jih je pridobil z delom doma in v tujini, njegov odnos do posla in kupcev ter vodstvene sposobnosti, so botrovale odločitvi, da prevzame vodenje podjetja Kolektor Insulation v Nemčiji.

Rado Starc je človek neomajnih moralnih načel, ki se odražajo tako pri odnosu do posla kot do sodelavcev in lastnikov. Njegov profesionalni odnos do vodenja je lahko marsikomu vzor.

Izjemen poznavalec nemškega trga

Slednje se pod njegovim vodstvom v zadnjih letih po relativnih kazalnikih uvršča med najuspešnejša podjetja v skupini. Že vrsto let je donosnost podjetja Kolektor Insulation na ravni 20 odstotkov. Starčev trženjski pristop do kupcev je lahko marsikomu vzor, saj na zahtevnem gradbenem trgu povečuje vrednost prodaje in stalno izboljšuje donosnost programa. V zadnjem obdobju pod njegovim vodstvom uspešno razvijajo nov poslovni model, ki ni vezan le na proizvodnjo in prodajo, temveč znotraj podjetja Kolektor Insulation razvija tudi nepremičninsko dejavnost.

Zaradi izrednega poznavanja nemškega trga in znanja tujih jezikov z nasveti pomaga tudi pri zahtevnih finančnih in pravnih zadevah, s katerimi se skupina Kolektor sooča na nemškem trgu.

Če želiš nekoga 'ogreti', moraš sam 'goreti'

Menedžer leta 2024 se je vodstvu in sodelavcem zahvalil za to prestižno priznanje in v nagovoru ob razglasitvi dejal: »Za vsemi rezultati stoji številčno majhna, ampak po uigranosti in predanosti zelo močna ekipa. Je pa tudi res, da če želiš nekoga 'ogreti', moraš sam 'goreti'. Morda še ena misel: pazi, kaj razmišljaš, ker to, kar razmišljaš, delaš. Tvoje delo oblikuje tvoje navade, tvoje navade definirajo tvoj karakter in tvoj karakter je v končni fazi tvoja usoda. Od tega, kaj razmišljaš, do tega, kaj se potem v življenju dejansko zgodi, tu vmes je le par navideznih korakov. Vsem vam v naslednjem letu želim veliko pozitivnih misli in še eno uspešno leto za skupino Kolektor.«

Stojan Petrič, predsednik nadzornega sveta skupine Kolektor:



»Naj začnem z mislijo: 'Kdor glasbo ima rad, v srcu je bogat!' Spoznala sva se ob glasbi. Zaigral je na klavir. 'Takega rabimo,' sem pomislil in ga povabil, da pride na Kolektor. Začel je v Idriji, a ga je pot kmalu ponesla v tujino. Je voditelj, ki je močno samozavesten in ponižen hkrati. S tem se zaveda tudi svojih slabosti. Z njimi se sooča, želi jih preseči in dosegati največ, kar je mogoče. Zato verjamem, da bo s takim načinom dela v bodoče v skupini Kolektor prevzemal še bolj odgovorne naloge.«

Rok Vodnik, direktor Kolektor Technologies:



»V našo ekipo je prišel takoj po fakulteti. Bil je zagnan, vedno je želel nekaj več in se ni bal lotiti novih izzivov. Že kot začetnik je prevzel najzahtevnejše vloge. Znal se je učiti in tudi zato si je našel dobrega mentorja, ki ga je že takrat vpeljal na nemški, naš najzahtevnejši trg. Radoveden, dinamičen, pogumen kot je, ga je pot logično vodila naprej v tujino. Že takrat mi je bilo jasno, da si bo zgradil uspešno poslovno pot.«

Roland Hinz, Finance, Kolektor Insulation:



»Managerja leta 2024 sem prvič srečal in spoznal leta 2011. To je bilo v času, ki je bil za Kolektor Insulation razmeroma težak. Podjetje se je namreč znašlo v težavah zaradi ponudbe izdelkov na področju sanitarne opreme. Menedžer leta je podjetje v le nekaj letih postavil na pot trajnega uspeha. Odlikujejo ga natančnost, skrb za trajnostne vrednote, urejenost in perfekcionizem, hkrati pa mu veliko pomenijo tudi človečnost, empatija in – predvsem – timsko delo.«

Kdor želi, najde pot, in kdor ne, najde izgovor

Rado Starc je direktor našega nemškega podjetja Kolektor Insulation, ki nudi prvovrstne rešitve na področju izolacije cevnih napeljav. V podjetju uspešno razvijajo, proizvajajo in tržijo visokokakovostne produkte za protipožarno, zvočno in toplotno izolacijo. Ob razglasitvi za Kolektorjevega menedžerja leta smo mu zastavili nekaj vprašanj.



Za uspeh podjetja je pomemben timski duh, zato je potrebno na različne načine poskrbeti za dobro počutje vseh zaposlenih.

Postali ste Kolektorjev menedžer leta 2024. Kaj vam to priznanje, ki vam ga je podelilo vodstvo skupine, pomeni?

Na priznanje sem izjemno ponosen, saj potrjuje, da sem podjetje uspešno vodil in da smo skupaj z vsemi zaposlenimi dosegli zelo dobre poslovne rezultate. Počlaščen sem, da je vodstvo skupine Kolektor prepoznalo vloženo energijo in poslovne rezultate ter me povabilo v izbrano družbo naših uspešnih menedžerjev.

Kakšen je po vašem mnenju dober menedžer? Katere so njegove ali njene odlike, vrline?

Obstaja mnogo teorij, metod, nasvetov, seznamov vrlin, ki naj bi jih imeli uspešni menedžerji. To 'pravljичno zbirko' pozitivnih lastnosti bom namenoma poenostavil. Menim, da je zaželeno, da so menedžerji izoblikovane osebnosti z vizionarskim pogledom, so strokovno podkovane na svojem področju, pogosto multidisciplinarno, seznanjene z gospodarskim gibanjem v državi, razgledane in imajo pozitivne moralno-etične lastnosti ter nenazadnje tudi osebno integriteto. Naslednja priporočljiva lastnost je, da so inteligentni, kar jim daje sposobnost hitre presoje in ukrepanja. Tudi druge vrste inteligence, kot so čustvena (empatija), socialna in tudi intuitivna inteligenca pridejo menedžerjem še kako prav. Omogočajo uspešno dvosmerno komunikacijo 'po meri človeka' s podrejenimi in nadrejenimi, z lastniki in poslovnimi partnerji. Za uspeh podjetja je pomemben timski duh, zato je potrebno na različne načine poskrbeti za dobro počutje vseh zaposlenih. V praksi se arsenal lastnosti lahko od osebe do osebe razlikuje, odvisno tudi od posameznika in v kakšnem podjetju oziroma državi deluje. Glede na moje dosedanje izkušnje menim, da mora menedžer znati dobro motivirati, interpretirati, povezovati, navdihovati, znati ločiti pomembno od nepomembnega, ostati miren v ključnih situacijah in nenazadnje biti vzor kolektivu. Za izvedbo so pogosto najpomembnejše lastnosti vztrajnost, profesionalni pogum in odločenost, da se nekaj implementira. Pomaga, če je menedžerjeva

pozornost usmerjena na cilj. Če menedžer ne ve, kam bi rad prišel, je vseeno, po kateri poti gre.

Kateri slovenski menedžer ali menedžerka vam je vzor ali v navdih? Zakaj?

Najgloblji vtis je name naredil g. Stojan Petrič, predsednik nadzornega sveta skupine Kolektor, vizionar, ki je skupino Kolektor postavil na svetovni zemljevid. Gospod Petrič je kot uspešen gospodarstvenik cenjen in je prejemnik številnih priznanj stanovskih kolegov, tudi priznanja za življenjsko delo. Kot menedžer ima številne lastnosti vrhunskega menedžerja. Ker ste že vprašali, bi od njegovih velikih menedžerskih vrlin izpostavil še vztrajnost, delavnost, vizijo, intuicijo in na koncu pogum in odločnost. Mnoge zmanjka ravno pred zadnjim podpisom, ko se roka najbolj zatrese.

Menda dobrega menedžerja spoznaš šele, ko se mora soočiti s krizo, in sicer po njegovih reakcijah na izzive, situacije, ko ne gre vse tako, kot bi moralo. Kako vi reagirate v takih primerih?

Kriza je vedno neke vrste povabilo za razmislek. Upravljanje podjetja v kriznih okoliščinah je povsem nekaj drugega kot upravljanje v mirnih in predvidljivih okoliščinah. V svoji dosednji karieri sem bil neposredno soočen z dvema svetovnima krizama. Najprej sem se soočil z vodenjem podjetja med svetovno finančno in gospodarsko krizo, ki je izbruhnila leta 2007 v ZDA. Moja smola in izziv hkrati počivata na dejstvu, da sem bil kot mlad menedžer leta 2009 in 2010 pri 27 letih prvič na poziciji direktorja in to v žrelu svetovne finančne in gospodarske krize, ki je v ZDA trajala do leta 2012. Kriza je Slovenijo zajela septembra 2008 in Evropo kakšen mesec kasneje. Drugo svetovno krizo, epidemijo covid-19, ki je paralizirala cel svet, sem preživel v Nemčiji. Ko se danes s sodelavkami in sodelavci v Nemčiji pogovarjamo o tem kriznem obdobju, občasno namreč pogledamo v vzvratno ogledalo, složno ugotavljamo, da bi pandemično krizo težko izpeljali bolje. Lepo je slišati take ubrane pozitivne odmeve na minule krizne dogodke. V

Kar zadeva prilagajanje na način in obseg dela v tujini, nisem imel nobenih težav, saj imam delovno etiko v genih.



zadnjih letih se velike spremembe dogajajo zaradi vojne v Ukrajini in drugih vojn v naši bližnji okolici. Novi izzivi so se pojavili tudi zaradi zelenega prehoda ali pa poplav junija letos, ko smo na eni od lokacij bili 'pod vodo'. Krize in izzivi nasploh se zelo razlikujejo, zato univerzalnega odgovora oziroma ukrepa na to ni.

Na Kolektor ste prišli s fakultete in že takoj prevzemali odgovorne funkcije. V Sloveniji niste ostali dolgo, saj večino kariere delate v tujini. Kaj vas je tujina naučila?

Najprej to, da si tujec. Naenkrat je vse drugače: od jezika, dialekta, državnih inštitucij, prehrane, življenjskega sloga, do odsotnosti od doma, staršev in prijateljev. Vse je novo, vse je drugače. V začetku ne poznaš nikogar. Človek je socialno bitje, a ti si sam in osamljen. Svetovna gospodarska kriza je vse probleme še dodatno potencirala. Vikende v ZDA sem izkoristil za izobraževanje. Prebral sem na desetine kakovostnih knjig s področja ekonomije, menedžiranja, psihologije, sociologije, medicine in drugih področij. Kar zadeva prilagajanje na način in obseg dela v tujini, nisem imel nobenih težav, saj imam delovno etiko v genih. Glede tega sem bil zelo dobro 'opremljen'. V Nemčiji sta okolje in kultura spet precej drugačna, zato sem se moral ponovno prilagoditi na novo okolje. Trženjski pristop za program komutatorjev, B2B, ki smo jih prodajali na ameriško-mehiškem trgu, se precej razlikuje od programa izolacije, ki ga ponujamo na nemškem trgu, saj je ta t. i. tristopenjski prodajni model precej bolj dinamičen in kompleksen. Zahteva bistveno večjo stalno prisotnost na tržišču. S tujino so neizogibno povezane številne poslovne poti. Tako sem na primer z letali večkrat prepotoval dobršen del ZDA in Mehike in odkar sem v Nemčiji, sem z avtom prevozil že več kot milijon kilometrov.

Skratka, po 16 letih bivanja v tujini, je vtise izjemno težko strniti v nekaj vrsticah. Dejstvo pa je, da po tako dolgem obdobju bivanja v tujini človek gleda na mnogo stvari precej drugače.

Kolektor Insulation ima dolgo tradicijo. Med vsemi podjetji, ki danes sestavljajo skupino Kolektor, je najstarejše. Kaj je v podjetju z vidika vodenja danes drugače kot takrat, ko ste začeli?

Podjetje Missel je bilo ustanovljeno davnega leta 1887 in je imelo zelo dinamično zgodovino. Kot trgovino na debelo s tehničnim industrijskim materialom ga je tega leta ustanovil Johann E. Missel. Leta 2008 je Kolektor v sklopu takratne strategije internacionalizacije in diverzifikacije

prevzel podjetje Missel&Schwab. Današnje podjetje se od tistega iz leta 2011, ko sem prevzel vodenje, precej razlikuje. Danes je Missel ena od produktivnih blagovnih znamk znotraj podjetja Kolektor Insulation. S prevzemom podjetij Pyrofox leta 2017 in FST leta 2020 smo dopolnili produktivni portfelj. Vzporedno s tem je v celotnem obdobju potekala optimizacija procesov na vseh ravneh. Danes je podjetje vitko. Ima fokus, jasno smer in intenzivnost. Ekipa deluje usklajeno. Zaupanje je postalo ključna komponenta. Ostaja zavedanje, da kdor želi, najde pot, in kdor tega ne želi, najde izgovor. Ve se, da upanje ni strategija ter da se priložnosti ne zgodijo, temveč jih kreiramo sami. Rast je posledica, in ne cilj. Kljub temu se zavedamo, da današnji rezultati v tem dinamičnem in konkurenčnem svetu niso porok za jutri.

Delujete na zahtevnem nemškem trgu. Kaj je tisto, kar vas odlikuje oziroma vas dela drugačne od konkurence?

Standardi na vseh ravneh družbenega in poslovnega življenja so visoki in se stalno spreminjajo, ponavadi na še zahtevnejše. Nanje se moramo odzivati s še večjo motiviranostjo, kreativnostjo, inovativnostjo in produktivnostjo. Izboljšati moramo komunikacijske prijeme na vseh ravneh, tako v podjetju kot tudi izven njega. Konkurenca na vseh področjih je najboljša spodbuda za napredek. Vseh receptov ne morem razkriti, lahko pa omenim zabavnejšega: "Ko vidiš konkurenta, da dela napake, ga pusti pri miru!".

Ste poznavalec nemškega trga. V Sloveniji se je uveljavil rek, da če Nemčija kihne, dobi Slovenija gripo. To drži? Kakšno je stanje tam danes? Kaj nas čaka?

Danes se cel svet hitro in dramatično spreminja. Gre za globalne geopolitične in ekonomske spremembe, številne vojne, bolezni (epidemija covid-19), podnebne spremembe in zeleni prehod, ki vplivajo na velike in močne države, kot sta ZDA in Kitajska, pa tudi na Nemčijo. Svetovna dogajanja in povezanost Slovenije z Nemčijo zagotovo vplivajo tudi na Slovenijo. Nemčija je naša najpomembnejša zunanjetrgovinska partnerica. Menjava z Nemčijo obsega skoraj eno petino celotne slovenske blagovne menjave. Tudi druge povezave z Nemčijo so intenzivne. Upam, da Nemčija ne bo 'kihnila', kot ste omenili. Nemško gospodarstvo je še vedno robustno in država je še vedno relativno nizko zadolžena. To je zelo urejena država. Temeljne družbene vrednote in druge lastnosti ljudi, kot so osebna integriteta, delovna etika, produktivnost,

učinkovitost, vztrajnost, kreativnost, lojalnost, spoštovanje dogovorjenih pravil in zakonov, imajo v sebi globoko vcepljene. To jim omogoča medsebojno razumevanje, sodelovanje in uspešen razvoj. Nemčija je močna država in si bo opomogla.

Kako pomembno je za vas usklajevanje posla in družine? Kako vam uspeva?

Usklajevanje menedžerskega dela in družinskega življenja ni enostavno. Zahteva veliko dobre organiziranosti, discipline, usklajevanja, razumevanja, potrpežljivosti, kot tudi pomoči najožjih sorodnikov. Pri tem tri vogale v zakonu že leta uspešno podpira žena Maja, in to ob zahtevnem in naporsem delu stomatologinje, za kar sem ji neizmerno hvaležen.

Še kdaj sedete za klavir? Kaj vam pomeni glasba?

Veliko. Glasba je univerzalni jezik sporazumevanja in balzam za dušo. Zavedam se, da glasba pozitivno deluje na izboljšanje razpoloženja, počutja, vpliva tudi na čustva, na kognitivne sposobnosti, kot sta spomin in učenje, kot tudi na spanje. Ritem namreč krepi in sinhronizira možganske valove. Sicer v zadnjih letih ne sedem za klavir tako pogosto. Ko pa se mi ponudi priložnost, izredno uživam, saj sem takrat fokusiran zgolj in samo na glasbo.

V mladosti ste se ukvarjali z atletiko. Vzporednic med poslom in športom je veliko. Kaj vas je naučil šport?

Redna telesna dejavnost predstavlja enega od najpomembnejših dejavnikov za zdrav življenjski slog in protistresno delovanje. Razen na mišice in srce, na kar najprej pomislimo, šport pozitivno vpliva tudi na mentalne sposobnosti, krepi dobro počutje, delovne navade, kot so redoljubnost, discipliniranost, vzdržljivost, obvladovanje in premagovanje naporov, borbenost, pomaga pri obvladovanju stresa in stresnih situacij, krepi odločnost in tekmovalnost. Športniki so ponavadi tudi bolj sproščeni, družabni in komunikativni. Šport oblikuje tudi telo, kar ima številne koristne posledice. To so vse značilnosti, ki menedžerjem pridejo še kako prav. Zaradi številnih obveznosti v zadnjem obdobju nisem več tako aktiven kot v mladosti, mi je pa šport dal določen miselni vzorec, ki ga iz knjig ni mogoče osvojiti.

Kaj bi ob koncu leta zaželeli Kolektorju, sodelavcem, nenazadnje tudi sebi?

Vsem članom kolektiva Kolektor želim veliko zdravja, sreče, zadovoljstva v osebem in družinskem življenju in seveda veliko poslovnih uspehov.

Hibridna betonska gradnja in zeleni prehod

V skupini Kolektor Construction dajemo vedno večji pomen montažni gradnji, saj so v našem poslovanju že dobro vidne prednosti tega pristopa: hitrost gradnje, nadzor nad kakovostjo, smotrna poraba vhodnih surovin ter ustvarjanje kakovostnih delovnih mest.

Naši projekti in trg nas vodijo k uporabi vedno novih tehnologij ter tehničnih rešitev, med katerimi je ena izmed pomembnejših hibridna betonska gradnja. Ta pristop združuje montažne elemente z in-situ betoniranimi deli konstrukcij.

Med vodilnimi ponudniki v regiji

Kolektor Construction se uvršča med vodilne ponudnike gradnje s prefabriciranimi montažnimi elementi v regiji. Za stranke pripravljamo zasnove konstrukcij, detajlne projekte ter proizvodnjo in montažo na terenu. Proizvajamo vse vrste elementov za skeletne konstrukcije, etažne sisteme, fasadne elemente, armiranobetonske hibridne stene in plošče ter unikatne izdelke za druge inženirske objekte. Naša proizvodnja poteka v dveh obratih, v Ajdovščini in Lažah, ki skupaj obsegata približno 80.000 m² površin za proizvodnjo in nego ter manipulacijo s prefabriciranimi betonskimi elementi.

Nadaljujemo tradicijo in razvijamo novosti

Prefabrikacija ima v našem okolju že več kot 40-letno tradicijo. V Kolektorju to tradicijo nadaljujemo in dodatno razvijamo kadre, opremo in tehnične rešitve na tem področju. Montažna gradnja ima pomembno mesto v naši strategiji in je prisotna v vseh porah naše gradbene dejavnosti, saj pomaga pri doseganju hitrejših in učinkovitejših izvedb projektov.

Prednosti prefabrikacije

Prefabrikacija prinaša številne prednosti. Proizvodnja v kontroliranem okolju omogoča natančen nadzor nad kakovostjo izdelkov, kar zmanjšuje možnost napak in izboljšuje končni izdelek. Predvidljivost izvedbe je ena ključnih prednosti, saj jasni plani



Kolektor Construction se uvršča med vodilne ponudnike gradnje s prefabriciranimi montažnimi elementi v regiji.

izvedbe omogočajo natančno načrtovanje in izvedbo projektov, neodvisno od vremenskih in drugih vplivov. Poleg tega prefabrikacija omogoča ustvarjanje kakovostnih delovnih mest tako pri proizvodnji kot montaži, saj zahteva visoko usposobljene delavce in uporabo napredne tehnologije.

Zaradi proizvodnje v kontroliranem okolju se za

prefabricirane elemente uporablja materiale v svoji optimalni konfiguraciji. Tu govorimo o optimiziranih betonskih mešanica, kamor so dodani reciklirani materiali, armaturnem jeklu, katerega lega mu omogoča, da so njegove mehanske lastnosti izkoriščene v polni meri, kablji za prednapenjanje, ki sledijo momentni liniji in s tem ustvarjajo optimalno napetostno stanje v betonskem elementu.



Na področju proizvodnih procesov uvajamo digitalizacijo in avtomatizacijo, kar bo omogočilo še večjo natančnost, hitrost in prilagodljivost pri izdelavi prefabrikatov.

Tudi do 35 % nižje emisije CO₂

Vsi ti pristopi pomenijo manjšo porabo vhodnih materialov. V kombinaciji s sodobnimi načini proizvodnje in zadnjimi tehnologijami poskrbimo, da v naših proizvodnjah odpadkov praktično ni. Raziskave kažejo, da so lahko emisije CO₂ pri prefabriciranem betonu tudi do 35 % nižje kot pri konvencionalnih pristopih izvedbe betonskih konstrukcij na gradbiščih. Manjšo porabo osnovnih surovin pa omogočajo tudi nove inovativne rešitve, ki jih uporabljamo pri zasnovi prefabriciranih montažnih konstrukcij.

Prefabrikacija – eno glavnih področij za razvoj v prihodnosti

V Kolektorju smo prepoznali prefabrikacijo kot eno glavnih področij za vlaganja v prihodnosti. Evolucija proizvodnih postopkov in razvoj novih pristopov sta ključna za preboj novih rešitev. Na področju proizvodnih procesov uvajamo digitalizacijo in avtomatizacijo, kar bo omogočilo še večjo natančnost, hitrost in prilagodljivost pri izdelavi prefabrikatov. Nadalje naši strokovnjaki nenehno iščejo nove metode in tehnologije, ki bi izboljšale učinkovitost in trajnost naših izdelkov.

Eden od konceptov, ki se v zadnjem času že uporablja v praksi, je hibridna betonska gradnja. Gre za konstrukcije, pri katerih se prefabricirane elemente na gradbišču dopolni z več ali manj in-situ betona in ostalimi elementi, kot so dodatna armatura, vijaki, jekleni elementi itn.

Hibridna betonska gradnja

Armiranobetonske montažne konstrukcije so velikokrat razumljene kot »suh« sestav posameznih nosilnih elementov. Kot posamezni bloki betona, ki jih položimo enega na drugega in medsebojno minimalno pritrdimo ali niti tega ne. Montažne skeletne konstrukcije s členkastimi povezavami so bile tako v preteklosti obravnavane kot sistem obrnjenega nihala, praktično brez možnosti disipacije energije v primeru potresnega delovanja. Stenski montažni sistemi pa se za več-etažne stavbe sploh niso uporabljali.

Po drugi strani pa so nesporne prednosti gradnje s prefabriciranimi sistemi botrovale k dodatnim

raziskavam na tem področju. Take konstrukcije so danes, v praksi in v standardih, obravnavane kot okvirni sistemi, pri zasnovi katerih pa moramo veliko pozornosti nameniti stikom. Danes je omogočena izvedba nekaj-etažnih stavb z uporabo skeletnega montažnega sistema. Faktor, ki nam pri tem določa ekonomiko izvedbe so omejitve pomikov in le redko mejna nosilnost stebrov in/ali nosilcev. Zahteva po omejitvi pomikov pogosto zahteva pomembno povečanje dimenzije stebrov.

Koncept hibridne gradnje pri skeletnih konstrukcijah na prav poseben način odgovarja na izziv s katerim se srečujemo pri zasnovi več-etažnih stavb. Z ustrezno prilagoditvijo detajlov in manjšimi dodatnimi procedurami na gradbišču izvedemo delno toge stike. S tem spremenimo obnašanje konstrukcije ob delovanju potresne obtežbe – pomiki konstrukcije so posledično manjši in s tem lahko ohranimo dimenzije konstrukcijskih elementov v razumnih mejah. Stroški za izvedbo specifičnih detajlov se merijo v nekaj sto evrih na stik, medtem, ko povečanje dimenzij konstrukcijskih elementov pomeni tisoče dodatnih evrov. Poraba osnovnih surovin je posledično manjša, zmanjša se obseg transporta. Elementi take skeletne konstrukcije so vitki in arhitektonsko bolj sprejemljivi ter v celoti trajnostno naravnani.

V primeru stenskih konstrukcijskih sistemov nam hibridni armiranobetonski elementi omogočajo uporabo prefabrikatov tudi pri gradnji več-etažnih stavb na potresni območjih. Poleg ključnih prednosti prefabricirane gradnje, kot so kvaliteta izvedbe, optimalna uporaba vgrajenih materialov in predvidljivo planiranje ter neobčutljivost na vremenske vplive, je taka gradnja tudi občutno hitrejša. Hitrejša izvedba del na gradbišču manj obremenjuje neposredno okolje. Še posebej je to pomembno pri projektih v mestnih središčih, pa naj gre za adaptacije ali novogradnje. Okolica takega gradbišča je bistveno manj izpostavljena hrupu, čas izpostavljenosti je manjši, tudi stroški za vzdrževanje in varovanje gradbišča so nižji. Montažo in monolitizacijo armiranobetonskih hibridnih elementov se izvede z manjšim številom bolje usposobljenih delavcev. Gradnja s tem sistemom zahteva manj faz dela. Zaradi kvalitete elementov

Hibridna betonska gradnja združuje montažne elemente z in-situ betoniranimi deli konstrukcij.



se v večini primerov lahko izognemo izvedbi ometov in drugih obdelav površin. Izvedba del je možna brez gradbiščnih odrov. Doze in cevi so že vgrajene v prefabrikatih. Na ta način se izognemo zamudni vgradnji elementov za električne inštalacije na gradbišču.

Prednosti za izvajalce, naročnike, projektante in nadzornike

V praksi se nam je pokazalo, da lahko z uporabo koncepta hibridne gradnje še izboljšamo gradnjo s prefabriciranimi elementi. Ob tem se pojavljajo vedno nove možnosti njihove uporabe. Izkazuje se, da skoraj ni gradbenega objekta, kjer ne bi lahko bili vsaj v delu uporabljeni predizdelani AB elementi. To je ugodno tako za izvajalce del (hitrost gradnje), naročnika (ekonomičnost in trajnostnost objekta) ter tudi projektanta in nadzornika (nadzorovana izvedba v tovarnah).

Evolucija konstrukcijskih detajlov je rezultirala v direktne ekonomske prihranke, še pomembneje pa prispevala k trajnostnosti naših konstrukcij. V naših prizadevanjih smo strogo sledili veljavnim standardom in inventivno uporabili zadnja dognanja inženirske stroke. Verjamemo, da so prav inženirske rešitve prava pot za preboj na področju vzdržne, trajnostno naravnane in ekonomske gradnje. Zato intenzivno vlagamo v razvoj inženirskega kadra in poglobljene odnose z zunanjimi strokovnimi sodelavci. Zavezani smo k vlaganju v program prefabricirane gradnje tudi v prihodnje.

Z digitalnim dvojčkom do učinkovitega upravljanja vodovodnega omrežja

Digitalni dvojček kot napredna tehnološka inovacija pri upravljanju vodovodnih omrežij vse bolj pridobiva na pomenu. Gre za digitalno reprezentacijo fizičnega sistema, ki omogoča spremljanje vodovodnega omrežja v realnem času, analizo in simulacijo njegovega delovanja.

Uporaba digitalnih dvojčkov omogoča prilagodljivo načrtovanje investicij, hitro odkrivanje napak in izboljšanje učinkovitosti sistemov.

Osnove digitalnega dvojčka v vodovodnih omrežjih

Digitalni dvojček se gradi na več ključnih elementih:

- 1. Hidravlični kataster:** Digitalna podatkovna struktura vključuje geografske in infrastrukturne podatke o elementih omrežja, kot so cevi, ventili, črpalke in rezervoarji. Ti podatki so osnova za modeliranje.
- 2. Hidravlični model:** Matematični model simulira hidravlične pogoje, kot sta pretok in tlak, ter omogoča analizo različnih obratovalnih scenarijev.
- 3. "Real-time" hidravlični model:** Nadgrajen model omogoča spremljanje trenutnega stanja z uporabo sprotnih meritev iz sistema SCADA.

Upravljalci lahko tako optimizirajo obratovanje glede na trenutne potrebe ali predvidijo vpliv morebitnih izrednih razmer.

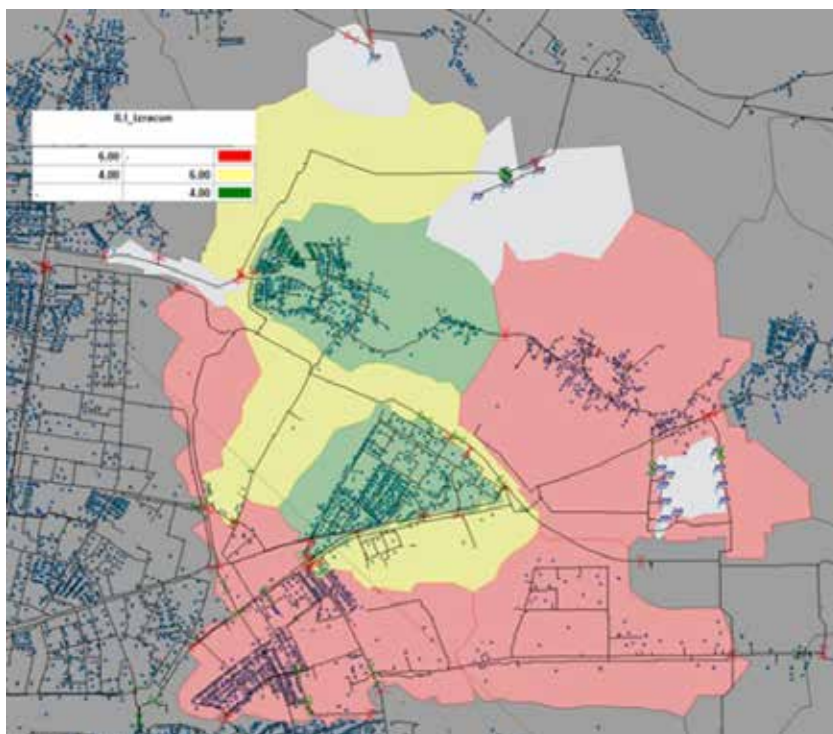
Iz prakse:

implementacija pri podjetju VOKA SNAGA

Podjetje VOKA SNAGA je koncept digitalnega dvojčka uspešno uporabilo za nadgradnjo enega izmed svojih vodovodnih sistemov. Glavni cilj projekta je bil zmanjšanje vodnih izgub ter učinkovitejšo upravljanje omrežja. Ključni ukrepi so vključevali:

- **Posodobitev in kalibracijo hidravličnega modela:** Model je bil prilagojen glede na najnovejšo podatke in meritve.
- **Vzpostavitev merilnih območij (DMA):** Razdelitev omrežja na manjša območja omogoča natančno spremljanje pretokov in odkrivanje vodnih izgub.
- **Meritve minimalne nočne porabe:** Z meritvami v času najnižje porabe (od 1. do 5. ure zjutraj) smo identificirali odstopanja, ki kažejo na puščanje.
- **Sistem za zgodnje odkrivanje napak:** Razvili smo sistem za spremljanje dinamičnih sprememb pretoka in tlaka, kar omogoča hitro odzivanje na napake.
- **Razvoj kazalnikov KPI:** Ključni kazalniki učinkovitosti so usmerjali prioritarno izvajanje ukrepov za zmanjšanje izgub.

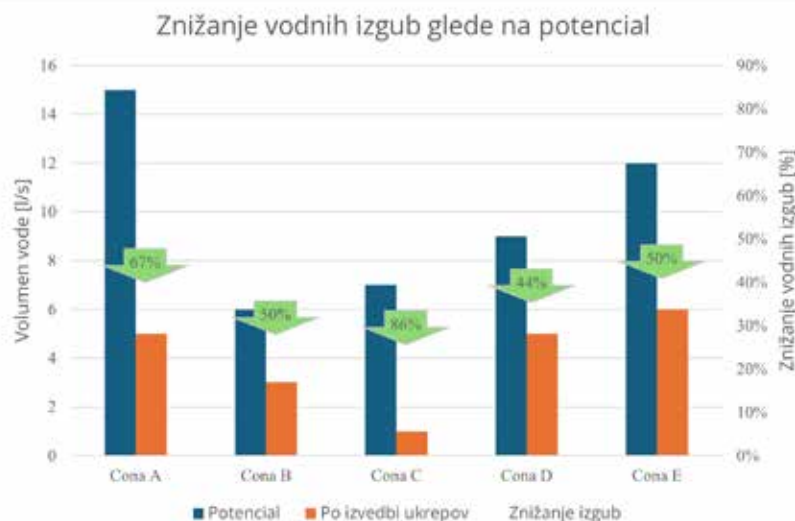
Skupen rezultat ukrepov so t. i. semafor cone, ki upravljalca opozorijo na kritične dele omrežja, kjer je največ puščanj.



Uporaba digitalnih dvojčkov omogoča prilagodljivo načrtovanje investicij, hitro odkrivanje napak in izboljšanje učinkovitosti sistemov.

Rezultati in koristi

Učinki implementacije so bili sledeči:



S sistematičnim pristopom in uporabo sodobnih orodij je mogoče doseči pomembne prihranke, izboljšati zanesljivost sistema ter zmanjšati okoljski vpliv.

Skupno je bilo na letni ravni prihranjenih 915.000 m³ vode. Ob predpostavki lastne cene 0,40 €/m³ je bil s temi ukrepi dosežen prihranek 366.000 evrov na leto.

Digitalni dvojček predstavlja prelomnico v upravljanju vodovodnih omrežij, saj združuje napredno tehnologijo z analitičnimi metodami. Primer VOKA SNAGA potrjuje, da je mogoče s sistematičnim pristopom in uporabo sodobnih orodij doseči pomembne prihranke, izboljšati zanesljivost sistema ter zmanjšati okoljski vpliv. Takšen način upravljanja je korak naprej k trajnostnemu ravnanju z vodnimi viri in zagotavljanju kakovostne oskrbe za prihodnje generacije.

Naj zaposleni podjetja Kolektor Sisteh je Urban Simončič

Zaposleni v podjetju Kolektor Sisteh so se zbrali na poslovni konferenci podjetja, na kateri so se seznanili s trenutnim stanjem in načrti za prihajajoče leto. Predvsem pa je bil dogodek namenjen medsebojnemu spoznavanju in povezovanju različnih programov ter motivaciji za večjo učinkovitost. Prvič so razglasili tudi Naj zaposlenega.

Po mnenju vodstva se je v preteklem obdobju najbolj izkazal **Urban Simončič** iz programa tehnološke opreme. Ekipa, katere del je tudi Urban, v zadnjih štirih letih beleži rast prodaje na slovenskem in hrvaškem trgu. Čeprav je dosežek rezultat aktivnega in strokovnega dela celotne ekipe ter prodajnega oddelka in sodelavcev iz podjetja Kolektor Sisteh Zagreb, pa je vodstvo podjetja izpostavilo in nagradilo prav Urbana. Slednji je po njihovem mnenju kot tehnični specialist za prodajo opreme za vodovode pri podpori prodajnikom in tudi kot samostojni prodajalec pomembno prispeval k skupnemu uspehu.

Pozitiven vpliv na delovno okolje

Po besedah mag. **Jožeta Torkarja**, direktorja Kolektor Sisteha, Simončiča odlikujejo izjemna predanost delu, zavzetost, strokovnost, ciljna usmerjenost ter pozitiven odnos do sodelavcev in podjetja. »Njegova sposobnost reševanja zahtevnih izzivov, proaktivnost in zanesljivost so lastnosti, ki ga med zaposlenimi postavljajo v ospredje. Poleg tega izkazuje veliko mero sodelovalnosti. Vedno je pripravljen pomagati in deliti svoje znanje s kolegi, kar prispeva k uspehu celotnega tima. Je tudi zgled v uresničevanju vrednot podjetja, saj izkazuje odgovornost, inovativnost, vztrajnost in borbenost, poštenost, timski duh ter usmerjenost h kupcu. S svojo energijo in zavzetostjo pozitivno vpliva na delovno okolje, zaradi česar si je zaslužil naziv Naj zaposleni 2024.«

Nagrajenec je ob podelitvi priznanja kot ključen razlog za svoj uspeh nesebično naštel dolg spisek sodelavcev z različnih področij podjetja, s katerimi sodeluje. Potreba po boljšem sodelovanju znotraj podjetja in v skupini Kolektor je bilo tudi sicer eno od osnovnih sporočil letošnjega srečanja.

Kakšni so kriteriji?

»Kriteriji za izbor Naj zaposlenega leta v podjetju Kolektor Sisteh temeljijo na prepoznavanju tistih zaposlenih, ki izstopajo po svojem prispevku k uspehu podjetja,« je povedal Torkar in dodal, da pri izboru upoštevajo naslednje dejavnike:

- 1. Delovna uspešnost:** posameznikova izjemna učinkovitost, doseganje zastavljenih ciljev in prispevek k uspehu podjetja.
- 2. Inovativnost:** predlogi in izvedba novih idej, ki izboljšujejo procese, storitve ali proizvode.
- 3. Sodelovalnost:** izkazovanje ekipnega duha, pomoč sodelavcem in prispevek k dobremu vzdušju v kolektivu.
- 4. Odgovornost in zanesljivost:** visoka stopnja odgovornosti, profesionalnost in spoštovanje rokov ter dogovorov.
- 5. Vrednote podjetja:** spoštovanje in uresničevanje vrednot, na katerih temelji Kolektor, ter pozitiven zgled sodelavcem.

Ker verjamejo, da takšna priznanja pozitivno vplivajo na vzdušje v kolektivu in pomagajo krepiti vrednote, na katerih temelji podjetje, bodo Naj zaposlenega izbirali vsako leto vsaj enkrat.

Mag. Jože Torkar,
direktor podjetja Kolektor Sisteh:



»Z rastjo podjetja Kolektor Sisteh in povečevanjem števila zaposlenih v preteklih letih se je pokazala potreba po boljšem informiranju vseh zaposlenih o poslovanju podjetja, smernicah razvoja in o drugih pomembnih vprašanjih, ki se nanašajo na delovanje podjetja ter zaposlenih v njem. Zato smo letos prvič organizirali poslovno konferenco za celotno podjetje Kolektor Sisteh, ki bo postala tradicionalno letno srečanje. Razglasitev Naj zaposlenega v podjetju Kolektor Sisteh smo se odločili uvesti kot izraz priznanja in hvaležnosti zaposlenim, ki s svojo predanostjo, delovnim odnosom in dosežki izstopajo ter prispevajo k uspehu podjetja. S tem želimo motivirati in nagraditi posameznike, ki so zgled svojim sodelavcem, spodbujati kulturo odličnosti ter krepiti občutek pripadnosti in ponosa med zaposlenimi. Hkrati verjamemo, da takšna priznanja pozitivno vplivajo na vzdušje v kolektivu in pomagajo krepiti vrednote, na katerih temelji naše podjetje.«

Urban Simončič, Naj zaposleni

Kaj vam pomeni, da vas je vodstvo podjetja izbralo za Naj zaposlenega?

Izjemen uspeh ter dodatno potrditev, da je trud moje ekipe ter mene opazen in da bo, kot sedaj vidim, opazen tudi izven našega podjetja.

Kaj po vašem mnenju odlikuje najboljšega zaposlenega?

Strast ter strokovnost na področju dela, ki ga opravlja. Prav tako pripravljenost na sodelovanje s sodelavci ter nesebičnost.

Kaj vi pričakujete od sodelavcev?

Odkrit in pošten odnos, ki po mojem mnenju doprinese k uspehu celotne ekipe.

Kaj je vaše vodilo pri delu?

Vse v življenju se da naučiti.



Nad stres tudi s pomočjo tehnik sproščanja

Se vam je že zgodilo, da ste se znašli v situaciji, ko ste bili preobremenjeni? In ste imeli občutek, da se vam je nabralo toliko stvari, da jih ne zmorete več obvladovati? Nekateri v takih trenutkih občutijo tiščanje v prsih ter močno, pospešeno ali neenakomerno bitje srca, drugi občutke mravljinčenja oziroma vrtoglavice ali pa doživljajo močne glavobole. Tretji izgubijo voljo za opravljanje stvari, v katerih so običajno uživali, in postanejo melanholični, nekateri pa se predajajo nezdravim življenjskim razvadam ali hedonizmu.

December, ki je sicer za mnogo ljudi čaroben mesec, hkrati lahko drugim prinaša veliko stresa in stisk. Vzroki zanje so večplastni: pritiski pričakovanj, zaključevanje projektov, praznične obveznosti, temnejši in hladnejši dnevi, osamljenost, finančne obremenitve, prehod v novo leto in razmišljanje o dosežkih ter neuspehih ...

Tehnike sproščanja za boljše počutje in zdravje

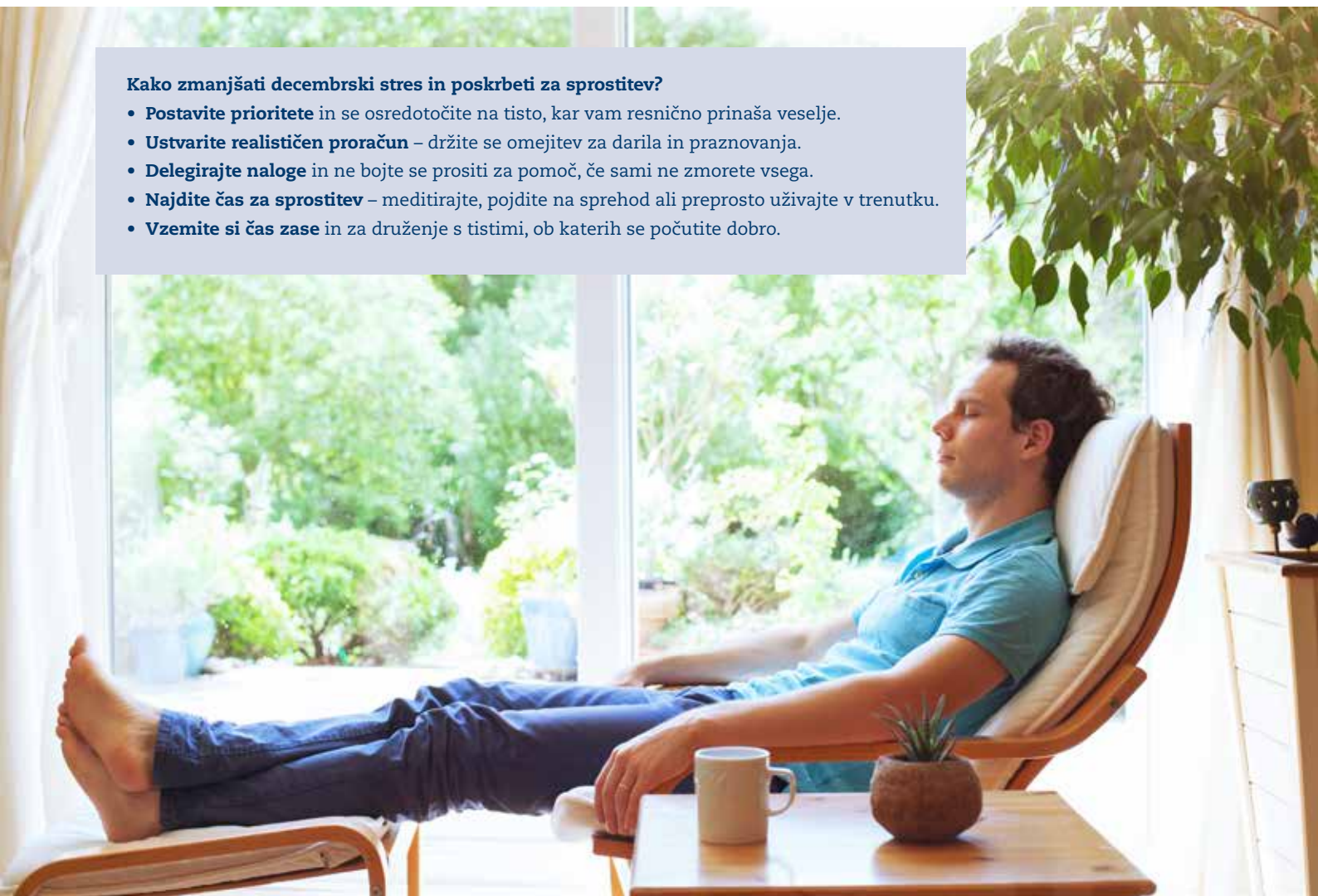
Čeprav se stresu v današnjem hitrem in napornem tempu življenja ni mogoče povsem izogniti, ga lahko učinkovito obvladamo – eden od ključev do tega so tehnike sproščanja. Te metode ne pripomorejo le k boljšemu počutju, temveč tudi k izboljšanju telesnega in duševnega zdravja.

Obstaja veliko načinov za sproščanje, ki se prilagajajo različnim potrebam in življenjskim slogom. Prostočasne aktivnosti, ki jih radi izvajamo – od sprehodov, vrtnarjenja in ukvarjanja s športom do branja knjig, ustvarjalnosti, poslušanja glasbe ali ukvarjanja z njo itd. –, so tako raznolike, kot smo si med seboj različni ljudje. Obstaja pa nekaj učinkovitih in dostopnih načinov sproščanja, ki se jih lahko naučimo in ki dokazano pozitivno vplivajo na posameznikovo telesno in duševno zdravje. Med najbolj priljubljenimi so: tehnike dihanja, progresivna mišična relaksacija, vizualizacija, meditacija, čuječnost, joga, avtogeni trening, medicinska hipnoza ... Ključno je, da izberemo oziroma najdemo sebi ustrezno tehniko, ki se jo pravilno naučimo in jo tudi redno izvajamo. Pri tem vam lahko pomagamo tudi sodelavci iz centra za krepitev zdravja.

**Ključno je, da najdemo sebi
ustrezno tehniko sproščanja, ki
se jo pravilno naučimo in jo tudi
redno izvajamo.**

Kako zmanjšati decembrski stres in poskrbeti za sprostitvev?

- **Postavite prioritete** in se osredotočite na tisto, kar vam resnično prinaša veselje.
- **Ustvarite realističen proračun** – držite se omejitev za darila in praznovanja.
- **Delegirajte naloge** in ne bojte se prositi za pomoč, če sami ne zmorete vsega.
- **Najdite čas za sprostitvev** – meditirajte, pojdite na sprehod ali preprosto uživajte v trenutku.
- **Vzemite si čas zase** in za druženje s tistimi, ob katerih se počutite dobro.



KOLE

Prednovoletna srečanja



КТО Р





Naj praznični dnevi zasijejo v toplini, smehu in prijetnih trenutkih z najdražjimi, leto 2025 pa naj vam prinese nove priložnosti, nepozabna doživetja in obilico sreče.

Vesele božične praznike in srečno novo leto 2025!



HOTEL JOŽEF



KOLEKTOR

FMR   triglav

**VESELE
PRAZNIKE
IN SREČNO
NOVO LETO
2025!**

EKIPA TENIŠKEGA KLUBA KOLEKTOR IDRIJA

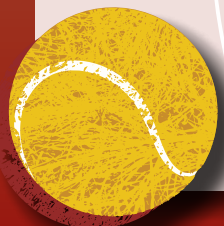
TENIŠKA ŠOLA IN TENIŠKA REKREACIJA ZA OTROKE

Si vaš otrok želi igrati tenis? Svoje na novo osvojeno znanje meriti z vrstniki ali pa zgolj sproščati odvečno energijo?

Vpišite ga v šolo tenisa ali teniško rekreacijo.

Prijave sprejemamo na telefon **041 373 863** ali e-naslov
zorkozlatoper@gmail.com

Loparje zagotovimo mi!



KOLEKTOR