

impklima@imp-klima.si
www.imp-klima.si

December
2003

04

partner

IMP Klima - vaš partner





OB DAROVANJE

Se vas loteva panika? Iskreno upam, da ne, saj je čas za izbor daril že nekoliko pozen. Predvidevam, da je nakupovanje oz. izbira daril, še posebej za poslovne partnerje, mnogim eno najbolj stresnih opravil, celo

bolj kot npr. pogajanja ali pridobitev novega posla.

Verjamem, da se vsaj vsak drugi bralec sprašuje, ali je obdarovanje poslovnih partnerjev v prednovoletnem času sploh potrebno? Za lažje razumevanje in pomoč pri izbiri darila vam danes posredujem nekatera mnenja in izkušnje slovenskih podjetij, ki se ukvarjajo s poslovnimi darili.

1. Poslovna darila so pomemben izraz naših odnosov do poslovnih partnerjev, zato zahtevajo veliko pozornosti, raziskovanja in ustvarjalnosti. Zakaj, kdaj, komu in kako jih podarjamo?

Obdarovanje je staro toliko kot človeštvo in je še vedno najboljši način za izkazovanje prijateljstva, spoštovanja, zahvale in utrjevanja medsebojnega prijateljstva. Zato poslovna darila poklanjamo z namenom; lahko gre za zahvalo, čestitko ob npr. uspešno sklenjeni pogodbi; bodisi želimo z darilom sporočiti, kako "pomemben" je za nas partner, oz. da si z njim (še) želimo sodelovati ali pa gre za neke vrste motivacijsko sredstvo, saj sodelovanje cenite in gre za prispevek k uspešnemu poslovanju podjetja.

2. Obdarovanje v poslovnem svetu je dvorezen meč. S pravilno izbranim poslovnim darilom, ki ga poklonimo v primernem trenutku, lahko zgradimo dobre poslovne odnose. Če pa je darilo neprimerno ali podarjeno ob napačnem času, lahko škoduje poslovnim odnosom. Neprimerna so vsa tista darila, s katerimi obdarovancu sporočamo, da od njega pričakujemo protiuslugo oz. nekaj v zameno. Pošiljanje promocijskih daril z namenom, da bi pospešili poslovne dogovore, je sprejemljivo, na splošno pa velja, da daril ne poklanjamo, dokler poslovni dogovori, ki so v teku, niso končani.

3. Ob večjem številu partnerjev je dobro, da jih razdelimo glede na naravo odnosa in pristnost komunikacije v več skupin:

- Širši krog partnerjev, kamor ponavadi uvrščamo partnerje, ki prvič sodelujejo s podjetjem. Sem spadajo tako imenovana reklamna darila.
- V drugi krog uvrščamo partnerje, s katerimi že imamo trdnjše poslovne odnose. Njim običajno podarjamo poslovna darila z navedbo imena našega podjetja na bolj diskretnih mestih.
- Tretji krog sestavljajo poslovni partnerji, s katerimi je doba našega sodelovanja razmeroma

kratka, vendar pa je teža sklenjenega posla velika oz. pomembna za naše podjetje. Njim podarjamo bolj osebna darila, brez imena podjetja.

- V četrto skupino pa se uvrščajo tisti partnerji, s katerimi že dalj časa sodelujemo in se že osebno poznamo. Ta darila so tudi bolj osebne narave.

Mnenja, trendi in izkušnje podjetij, ki se ukvarjajo s prodajo poslovnih daril so si različna.

Danes se večina podjetij odloča za manjša darila simbolične narave. Veliko se jih odloči tudi, da partnerjev ne obdarujejo in jih s čestitko ali pismom zgolj obvestijo, da so denar darovali v dobrodelne namene. Pri tem velja nenapisano pravilo, da se v pismu diskretno navede ustanovo, kateri so sredstva podarjena, nikakor pa ne višine sredstev.

Velik poudarek in pomen pridobivajo poslovna darila, s katerimi želijo podjetja predstaviti svojo identiteto. To velja za tista podjetja, katerih poslovni partnerji prihajajo pretežno iz tujine. Gre za tipične slovenske izdelke, ki so bodisi ročno izdelani, bazirajo na kulinariki in izboru vin ter knjigah, ali pa jih podjetja dajo izdelati po naročilu, da so unikatna.

Podjetja, ki nimajo neposrednih stikov s kupci, temveč le prek distributerjev in zastopnikov, se običajno odločijo za praktična darila, kot so darilni kompleti, ki niso v prosti prodaji. V teh primerih gre bolj za darila presenečenja.

Na koncu pa ne smemo pozabiti, da obdarovanje ni omejeno samo na prednovoletni čas. Izraža našo pozornost do partnerjev, ki jih lahko obdarujemo tudi ob drugih priložnostih, kot so podpis pogodbe, delovno srečanje, obletnica skupnega sodelovanja, sklenitev posla ... In še eno pomembno navodilo: vsako darilo je potrebno primerno zaviti in primerno izročiti.

(povzeto po reviji Podjetnik, št. 10/2003)

No, in ker je današnji uvodnik posvečen obdarovanju, vas vabim, da takoj pogledate na stran 11 in preizkusite svojo srečo. Pripravili smo namreč voščilnico presenečenja ... In da presenečenje ne bo samo enkratno, z veseljem sporočam, da vam bo vsak izvod Partnerja v letu 2004 prinesel promocijsko darilo.

Naša pozornost je, SPOŠTOVANI PARTNERJI, namenjena vam: ob tej priložnosti, izteku še enega uspešnega leta, se vam zahvaljujemo za sodelovanje in vam želimo VSE NAJBOLJŠE V NOVEM LETU 2004.



PARTNER

informativni časopis

IMP Klima d.o.o.
Godovič 150
5275 Godovič
tel.: 05 374 30 00
fax: 05 374 30 83

Tanja Tominec

Gaya Cerkno

Idrijski motivi
Silvester Bajc

Bis tisk, Ljubljana

1000 izvodov
Letnik IV, št. 4/2003
december 2003

PRIHAJA NAŠ ČAS

Tekst: Tanja Tominec

Predstavljamo podjetje Makro 5 investicije, eno vodilnih in trenutno najbolj prodornih podjetij s področja projektiranja, inženiringa in montaže sistemov klimatizacije v Sloveniji, ki se uveljavlja tudi v tujini, predvsem pa so pripravljeni na vstop na evropsko tržišče, na katerem menijo, da bodo šele uresničili vse svoje cilje.

Pogovarjali smo se z direktorjem in lastnikom podjetja Makro 5 investicije g. Marjanom Habjanom. Intervjuju se je pridružil tudi g. Nedeljko Teodorovič, direktor IMP Klima montaže d. d.

Pot g. Habjana se je začela leta 1975, ko se je zaposlil v takratnem IMP-ju kot pripravnik, inženir strojništva. Že v kratkem obdobju desetih let je g. Habjan hitro napredoval in leta 1982 postal vodja projektive v Kopru. Takrat je bila to tako imenovana delovna organizacija, nakar se je leta 1986 odločil, da gre na svoje kot samostojni podjetnik oz. obrtnik. Eden pomembnih mejnikov je bil v letu 1989, ko je s štirimi prijatelji ustanovil podjetje Makro 5 d. o. o. Od takrat se je podjetje razvijalo in širilo na nova področja, vse do danes, ko delajo na velikih in zahtevnih projektih, kot je npr. Lek Poljska. Odločitev se je pokazala za pravilno.

G. Habjan prihaja iz Žalca. Je velik ljubitelj jadrnanja, za katerega ga je navdušil njegov sin, arhitekt g. Peter Habjan, ki je prav tako zaposlen v podjetju.



Dolenjske Toplice

g. Habjan, prosim povejte nam, kakšni so bili prvi začetki podjetja in kako se je podjetje razvijalo?

Menim, da sem bil med prvimi strojniki, ki smo začeli delati kot zasebniki. Prvotni dejavnosti sta bili izvajanje nadzora nad objekti in sanacija sistemov klimatizacije. Pet kolegov nas je nato leta 1989 ustanovilo podjetje MAKRO 5. Našo skupino smo sestavljali dva gradbena inženirja, finančnik, pravnik ter jaz – strojnik, tako da smo 1. marca leta devetdeset pričeli z dejavnostjo gradbenega inženiringa. V celotnem obdobju delovanja do danes smo poslovali dokaj uspešno, imeli pa smo tudi nekaj težav.

In sedaj smo tukaj, kjer smo, vmes pa smo spreminjali organizacijo družbe. Trenutno predstavljam Makro 5 investicije, ki je letos nastala z delitvijo Makro 5 na dve podjetji: Makro 5 gradnje in Makro 5 investicije.

Trenutno nas je v podjetju zaposlenih 50 oseb, pretežno inženirjev in tehnikov. Znotraj se delimo na dve specialnosti: ena je bazenska tehnika, kjer po naši oceni pokrivamo nekaj čez 70 % slovenskega trga, preko Makro 5 Umag pa tudi hrvaški trg. Druga smer, dokaj nova (od lanskega leta) pa je, lahko bi dejal "prva ljubezen", projektiranje in izvedba instalacij. Enota ima sedež v Ljubljani in se ukvarja s projektiranjem, izvajanjem elektro in strojnih instalacij, s tem, da smo specializirani za področje klimatizacije v farmacevtski industriji, cilj

pa nam je razširitev dejavnosti tudi v prehrabeno industrijo in zdravstvo. Na osnovi te programske usmeritve združujemo znanja s kolegi projektanti, ki jih poznamo še iz časa IMP-ja, hkrati pa vpeljujemo mlade kadre, saj je na tem področju v obdobju zadnjih 15 let nastala nekakšna praznina. Želimo usposobiti mlad kader, ki bo nasledil nas starejše, ki počasi odhajamo. Na podlagi te programske osnove smo v začetku letošnjega leta kupili IMP Klimo montažo iz Grosuplja, v kateri smo 86 odstotni lastniki. Razlog za nakup montažnega podjetja je v tem, da smo želeli imeti vpliv na strokovni razvoj izvedbe klimatizacije, in ker menimo, da je na tem področju v Sloveniji relativno nizka raven kakovosti. Nadalje smo s 70 odstotnim lastniškim deležem ustanovili še eno podjetje, Imgrad čisti prostori, katerega ponudba je namenjena farmacevtski industriji – čistim prostorom. Imamo tudi enoto, ki pokriva projektiranje elektro in strojnih instalacij ter avtomatike. V avtomatiki imamo vrhunsko ekipo, ki sicer številčno ni tako velika, obvladuje pa celotni segment.

To pomeni, da imamo zaključeno celoto in razvijamo vrhunski instalacijski inženiring za najzahtevnejšo industrijo: farmacijo, zdravstvo, prehrano ... Tako investitorjem nudimo celostno storitev.

Pravzaprav pa pravilnost naše usmeritve potrjuje tudi intervju, ki ste ga v glasilu Partner imeli z g. Petrom Miklavčičem iz Krke d. d.,



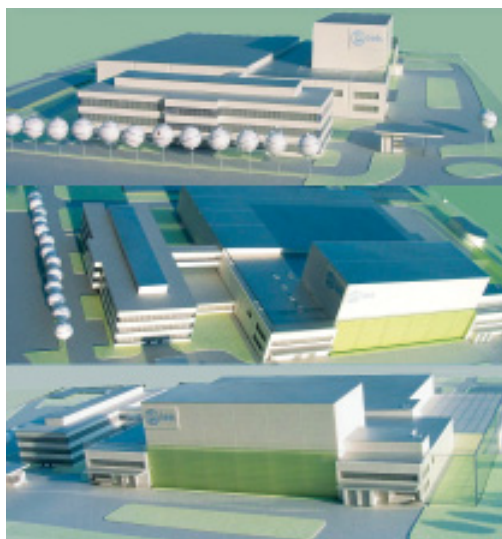
g. Marjan Habjan, direktor podjetja Makro 5 investicije

(op.: Partner št. 02/2002). V njem pojasnjuje, da so za izvedbo objekta Notol najeli Nemce, le-ti pa so najeli slovenske firme. Še večja ironija je, da je bil vodja projekta Hrvat. To je tipičen primer iz prakse, ki kaže, da moramo naše znanje povezati, ga prenesti na mlajše generacije in ponuditi investitorju kot celovito ponudbo. Slovenci se moramo naučiti prodajati predvsem znanje in ne samo fizično delo.

Vsekakor največji in najpomembnejši projekt je izgradnja tovarne Lek Poljska. Nam lahko predstavite, kako je oz. še poteka?

Zadnji pridobljeni projekt je resnično rekorden v naši zgodovini. Lanskega januarja je namreč strokovni svet Leka d. d. sprejel odločitev o izgradnji nove tovarne Lek Poljska (25.000 m² površine). Objekt sestavljajo proizvodni del – tabletarna, visoko in nizko regalno skladišče s kapaciteto 8.000 palet, zraven pa sodita še štirinadstropna upravna stavba s 1.600 m² na etažo ter laboratorij. Objekt se nahaja v mestu Strykow, poleg Lodza. Projekt je bil zasnovan tako: marca 2002 se je začelo s projektiranjem (mi smo projektirali elektro in strojne inštalacije ter čiste prostore), julija je bil objavljen razpis za oddajo del za kvalificirane ponudnike, na katerega smo bili povabljeni kot edino domače podjetje poleg štirih tujcev (Avstrijci, Nemci, Švicarji), nakar je padla odločitev o dodelitvi posla nam. Celotna investicija znaša 40 mio €, našega dela pa je za približno 15 mio €. Septembra 2002 je bil postavljen temeljni kamen, začela so se gradbena dela, mi pa smo s podpisom pogodbe pristopili k projektu decembra '02. Novembra bodo potekali tehnični pregledi za skladišče in za upravno stavbo z laboratoriji, tako da bodo ti objekti do konca leta že v svoji funkciji. V proizvodnem delu (objekt P) bo letos končana montaža instalacij, junija naslednje leto pa se že predvideva poskusni zagon proizvodnje.

Ali lahko rečemo, da je ta projekt plod domačega znanja ali pa gre tudi za povezavo z zunanjimi, tujimi strokovnjaki?



Lek Poljska - razprostira se na 25.000 m² površine



Lek Poljska: proizvodnja bo stekla že naslednje leto

Na elektro in strojnem delu je uporabljeno izključno domače znanje in izkušnje, na delu čistih prostorov pa smo deloma sodelovali tudi s strokovnjakom iz Italije. Vodja projekta s strani investitorja je g. Anton Gerbec, arhitekt g. Ivo Abram (Omnia arhing), glavni projektant klimatizacije je g. Tone Prah, za elektro instalacije je glavni projektant g. Janko Knific, izvedbo del pa vodijo g. Darko Dolenec, g. Niko Belak, g. Albert Pihler, g. Davor Šuštar in g. Joc Jelenc.

Želim poudariti, da na tem projektu z investitorjem gojimo partnerski odnos, kar nam zagotavlja izredno hitro izvedbo del, saj se tovrstni objekti običajno gradijo 5 let, ta objekt pa bo zgrajen v roku treh let. Gradnja poteka v skladu s terminskim načrtom, kljub večkratnim spremembam, ki so za te vrste projektov normalne. Pri tem so upoštevani vsi energetske, ekološki in okoljski standardi.

Komu je Lek Poljska namenjen?

To je proizvodno-distribucijski center za celotno Evropo.

Nam lahko navedete še kakšne druge svoje referenčne objekte? Mogoče iz drugih področij, bazenske tehnike, na primer?

Trenutno v Ljubljani, prav tako za Lek, zaključujemo visoko regalno skladišče. V Škofji Loki je končana nova tovarna za Bosch, v Ljubljani poslovni in servisni objekt LPP Viator, h koncu gre tudi Bosnalijek Sarajevo, ki bo zaključen predvidoma do novega leta. Na področju bazenske tehnike pa so v okviru Krkinih zdravilišč Dolenjske Toplice, kjer je vso distribucijo izvajala IMP Klima. Na kopališču Kodeljevo v Ljubljani, kar je prvi primer pri nas, je bazenska školjka olimpijske dimenzije iz inox pločevine.

Drugače smo delali še v Rogaški Slatini, sicer pa smo tik pred podpisom pogodbe z BTC-jem za izgradnjo zabaviščnega vodnega parka. V načrtu pa je podoben objekt še na Poljskem v Lodzu.

Koliko zaposlenih ima IMP Klima montaža?

G. Teodorovič: 62 redno zaposlenih ter po potrebi še dodatne pri posameznih projektih.

Sodelujete z domačimi proizvajalci?

G. Teodorovič: Kar se tiče distribucije zraka je v večini primerov vsa oprema vaša (op.: naša se na IMP Klimi), drugače pa je odvisno od cenovnega razreda in kvalitete oz. zahtev investitorja.

G. Habjan: Veste, za nas je domači proizvajalec Evropa. Razlike med danes ali pa čez pet mesecev, ko bomo v Evropi, ni. Proizvodi morajo ustrezati standardom, na izbiro pa vplivajo tudi drugi faktorji. IMP Klima se je očitno približala evropskemu trgu, tako po ceni kot kvaliteti, tako da ste konkurenčni, medtem ko nekatere ni uspelo. Ker mi konkuriramo v sami izvedbi, morajo biti vsi, ki so partnerji v poslu, konkurenčni. Vsekakor ima prednost domači proizvajalec, če je konkurenčen.

Kako pa se odvijajo investicije na Hrvaškem?

Investicije se stalno odvijajo. V Umagu imamo 8 zaposlenih in, kot sem že omenil, izvajamo predvsem dela na področju bazenske tehnike. Menim, da je hrvaški trg najbolj perspektiven trg za bazensko tehniko, tako da se na njem srečujemo z vso evropsko konkurenco.

Kaj natančno je bazenska tehnika?

Mi bazensko tehniko pojmujejo kot vrsto instalacij, ki je namenjena pripravi in distribu-



Dolenjske Toplice



Dolenjske Toplice



Poslovna stavba LLP Viator Ljubljana

ciji bazenske vode in vodnih atrakcij v hotelih, toplicah, vodnih parkih in podobno.

Ob koncu bi vas vprašala še bolj na splošno: katero prednost ali slabost bi izpostavili pri svoji naravi dela oz. med vašimi izkušnjami v Sloveniji?

Še enkrat bi poudaril, da veliki slovenski investitorji pogrešajo podjetje, kot je bil npr. nekoč Smelt. Inženiring je imel tako organiziran, da je lahko nastopal kjerkoli. Mi sicer gremo v drugo smer – Smelt je bil bolj komercialno usmerjen, mi pa poskušamo izvajati "vrhunski" inženiring, ki temelji na tehniki. Se pravi, da želimo imeti lastno bazo kadrov, pri tem pa kakovostni "out sourcing" – črpaš drugje, da lahko nastopaš kjerkoli. Zelo poudarjamo izobraževanje. Letos sta dva mlada strokovnjaka – inženirja vpisala podiplomski študij za management projektnega vodenja na Ekonomski fakulteti, medtem ko bo eden vpisal specializacijo za farmacevtski inženiring na priznani šoli v Londonu. Vodje projektov bodo mednarodno certificirani in v tem vidimo dolgoročno prihodnost.

Ob tem bi želel opozoriti na plačilno nedisciplino v gradbeništvu, s katero smo imeli lansko leto veliko težav. Sedaj smo se prav zato, da pridemo do direktnega naročnika, orientirali v specializacijo. Pri tehnološko zahtevnih objektih stremimo za tem, da smo nosilec projekta mi, gradbinec pa naš kooperant. Letos, ko smo spremenili pristop k projektom, je finančna situacija bistveno boljša.

To je dejansko odskočna deska za Evropo?

Da, seveda. Pojem evropskega trga se bo izgubil. Delovna sila bo prosto potovala v sosed-

nje države in občutek, da greš delat v tujino, če boš npr. delal v Gradcu ali Vidmu, bo izginil. Vidim pa velik problem na področju gradbenikov – delavcev iz Bosne in južnih krajev ne bo oz. jih bo zaradi šengenske meje težko dobiti. Pri nas že sedaj primanjkuje kvalificiranih monterjev in tehničnega kadra, saj na naše razpise potreb po kadrih ni odziva. Želimo si zgraditi svoj krog izkušenih instalaterjev. Najeta delovna sila je vedno problematična, jedro mora biti domače.

Na podlagi povedanega lahko zaključim, da ste na konkurenco izredno dobro pripravljeni in da vstop v Evropo za vas pomeni kvečjemu izziv.

Da, seveda. Evropa je za nas pravi izziv.

Prav gotovo smo za investitorja bolj fleksibilni od večine evropskih podjetij. Tak primer je prav Lek Poljska, saj z močno ekipo zmoremo slediti vsem sprotnim spremembam (na projektu jih je bilo v tem kratkem času kar 23). To nam omogoča internetna povezava ter ustrezna tehnična oprema pisarn v Sloveniji in na Poljskem, ki zajema kompletno elektroniko, od računalnikov, ploterjev ter povezavo prek interneta. Takoj ko se dogodi sprememba, jo naši sprojekirajo. Tako imajo na Poljskem nove načrte praktično istočasno in dela tekoče potekajo naprej kljub 1.000 kilometrski razdalji. To je vsekakor naša velika prednost – v celoti ugoditi investitorju.

Hvala za intervju in veliko uspehov še naprej!



Od leve proti desni g. Peter Habjan, g. Marjan Habjan in g. Nedeljko Teodorovič

PROTIEKSPLOZIJSKA ZAŠČITA

Tekst: Marko Ogrič, inž. str., vodja projekta

P program klima in požarna tehnika

NOVO RAZVITI IZDELKI v EX izvedbi s pridobljenimi certifikati:

- **Požarna loputa PL-15/Ex** z elektromotornim pogonom,
- **Mehanski regulator pretoka MRP-1/Ex**,
- **Mehanski regulator pretoka MRP-1/Ex** z elektromotornim pogonom,
- **Regulacijska žaluzija RŽ-1A/EX** z elektromotornim pogonom v kombinaciji z jekleno zaščitno žaluzijo JZR-2,
- **Zrakotesna loputa ZL-1/Ex** z elektromotornim pogonom.

okolju delajo. Razumljivo torej je, da se z ustreznimi ukrepi, predpisi, standardi itd. preprečijo oz. minimizirajo nevarnosti požarov in eksplozij, katerih posledice so pogosto nepredvidljive.

Osnovni vzroki požarov in eksplozij, ki povzročajo ogromno materialno škodo in človeške žrtve, so predvsem:

- malomarnost in nespoštovanje predpisov,
- električne naprave,
- otroške igre,
- namerni zažigi.

Delež nesreč zaradi električnih

jejo vnetljive pline, tekočine ali prah in pri tem nastanejo plini, hlapi, megla oz. prah, ki lahko z zrakom tvorijo eksplozivno zmes.

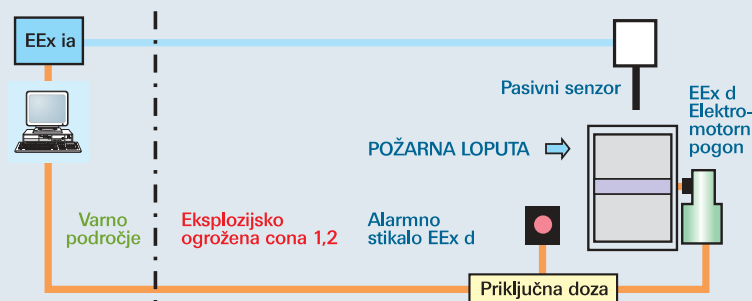
Za nastanek eksplozije v določenem okolju morajo biti izpolnjeni naslednji trije pogoji:

- prisoten mora biti gorljiv medij (plin, para ali hlapi, prah),
- prisoten mora biti kisik (zrak ali kak drug oksidator),
- na razpolago mora biti energija v obliki iskre ali temperature, ki eksplozivno zmes lahko vžge.

Eksplozivna zmes je zmes zraka in vnetljivih plinov, hlapov, megel ali prahu pri atmosferskih pogojih, v katerih se začetni vžig razširi po vsej še ne izgoreli zmesi.

eksplozijsko zaščitene naprav je zelo kompleksen problem. Po tem sistemu je oznaka "Ex" splošna oznaka za protieksplizijsko zaščito. Glede na vrsto protieksplizijske zaščite pa so oznake naslednje:

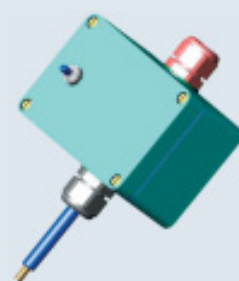
- **vrsta protieksplizijske zaščite:** d, e, i, p, q, m, o in s;
- **področje uporabe:** I – podzemni rudniki, II – industrija;
- **skupine plinov:** A, B, C;
- **temperaturni razredi:** T1, T2, T3, T4, T5, T6;
- **kategorija opreme:** 1G, 1D, 2G, 2D, 3G, 3D, M1, M2;
- **cona eksplozijske ogroženosti:** cona 0, cona1, cona2.



Krmiljenje požarne lopute v Ex izvedbi



Elektromotorni pogon s priključno dozo



Model temperaturnega varovala

V nadaljevanju predstavljamo nekatere osnovne smernice razvoja in uporabe izdelkov v protieksplizijski zaščiti.

Osnove protieksplizijske zaščite

Velike potrebe po novih dobrinah zahtevajo tako razširitev obstoječih zmogljivosti kemične, petrokemične, farmacevtske in ostale predelovalne industrije, kakor tudi vrsto novih industrijskih objektov. Tehnološki postopki v teh industrijah pogosto predstavljajo potencialno nevarnost nastajanja eksplozijskih zmesi, s tem pa se seveda povečuje tudi nevarnost za ljudi, ki v takem

naprav je sorazmerno velik, zato so nas pri razvoju zanimala predvsem lastnosti ter vplivi protieksplizijske zaščite električnih naprav na splošno stanje zaščite pred požarom in eksplozijo.

Pri razvoju in uporabi novih izdelkov je potrebno poznati nekaj osnovnih pojmov:

Eksplozija je zelo hitra reakcija oksidacije ali razpada, ki ima za posledico povišanje temperature ali tlaka, oziroma obeh hkrati. Posledice eksplozij so lahko človeške žrtve, materialna škoda, ekološke katastrofe. Nevarnost eksplozije lahko nastane, če v nekem obratu proizvajajo, skladiščijo ali predelu-

Protieksplizijska zaščita električnih naprav

Vsa protieksplizijska zaščita električnih naprav temelji na štirih osnovnih fizikalnih načelih:

- Načelo omejevanja in prenašanja eksplozije iz zaprtega okrova v okolico.
- Načelo posebnih zaščitnih ukrepov.
- Načelo znižanja energije tokokroga.
- Načelo ločitve povzročitelja vžiga od eksplozivne zmesi.

Označevanje protieksplizijsko zaščitene naprav

Označevanje posameznih proti-

Postopki za ugotavljanje skladnosti

Za ugotavljanje skladnosti proizvoda – izdelka obstaja več modulov, po katerih pristojni organ (v Sloveniji je to po pridobitvi akreditacije SIQ – Slovenski inštitut za kakovost in meroslovje), kontrolira izdelek ali celotno proizvodnjo in izda certifikat:

- modul ES tipsko preverjanje,
- modul zagotavljanja kakovosti proizvodnje,
- modul preverjanje proizvoda,
- modul skladnosti s tipom,
- modul zagotavljanje kakovosti izdelka,

- notranja kontrola proizvodnje,
- preverjanje enote.

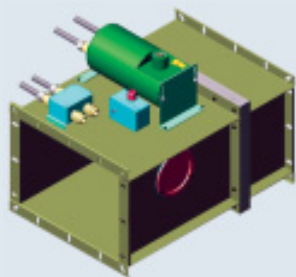
V nadaljevanju podajamo nekaj osnovnih podatkov za požarno loputo, ki mora poleg funkcije preprečitve širjenja požara delovati tudi v skladu z Ex standardi.

Idejna rešitev požarne lopute PL-15 Ex

Idejna rešitev nove elektromotorne požarne lopute z elektromotornim pogonom v Ex izvedbi je bila zasnovana na osnovi obstoječe požarne lopute PL-15, preizkušene skladno z novo sprejetim slovenskim standardom SIST EN 1366-2 v požarnem laboratoriju ZAG Ljubljana. Ker je nova loputa modifikacija že obstoječe požarne lopute PL-15, zanj ni potrebno opravljati novega požarnega preizkusa, ob pogoju, da nova loputa ohrani vse značilnosti, ki vplivajo na veljavnost že pridobljenega certifikata.

Za krmiljenje požarne lopute se je izbralo naslednje elemente f. EDELWEISS:

- elektromotorni pogon oznake BEX230-1 (-S) / verzija U, skladen z evropskima standardoma EN 50014 in EN 50018, in



Model požarne lopute v Ex izvedbi

ognjeodpornim ohišjem, preizkušenim po CEx EEx d IIC T6,

- priključno dozo z oznako protieksplzijske zaščite EEx e, ki je sestavni del elektromotornega pogona,
- temperaturno varovalo oz. pasivni senzor BAEX ...(-S),
- bariera z oznako protieksplzijske zaščite EEx ia.

Za vse ostale informacije o novih izdelkih se pozanimajte v prodajni službi IMP Klima, ki na osnovi tehnične dokumentacije nudi vse informacije o novo razvitih izdelkih. ●

Romunija – zanimiva država z bogato zgodovino – leži med Karpatskimi gorami, razprostira pa se vzdolž reke Donave vse do Črnega morja. IMP Klimi Romunija ni povsem neznana država in naši prvi kontakti s podjetji so bili sklenjeni že 5 let nazaj. Je pa v tem času prišlo do velikega napredka, predvsem v odpiranju gospodarstva za tuje naložbe in sodelovanju s tujimi podjetji.

Tokrat sem se na pot podal s slovensko delegacijo gospodarstvenikov v organizaciji Gospodarske zbornice Slovenije, med 6. in 9. oktobrom 2003. Med predstavniki slovenskih podjetij nas je bilo kar 21, predvsem iz tekstilne, kovinske in lesne industrije. Osrednji namen je bil seznanitev slovenskih podjetij z možnostmi naložb ter z novo zakonodajo – zakonom o pospeševanju investicij s pomembnim učinkom na gospodarstvo ter z zakonom o industrijskih parkih. Vladni program je usmerjen v razvoj tržnega gospodarstva, priložnosti za sodelovanje pa so na mnogih področjih: razvoj infrastrukture in informacijskih tehnologij, strojogradnja, metalurgija, elektrotehnika, avtomobilska, kemična in tekstilna industrija ter drugo.

Razlika med prvimi obiski v Romuniji, v Bukarešti, in sedanjim je velika. Glavno prevozno sredstvo so povečini še vedno Dacie (Renault 9). Gradi se predvsem nakupovalne centre. Ljudje so zelo odprti in gostoljubni, vendar še vedno niso pozabili, da smo jih izločili v kvalifikacijah za zadnje svetovno prvenstvo v nogometu. Zelo dobro govorijo tuje jezike. Kot razlog za to navajajo, da v času diktature mladina ni imela možnosti za zabavo in je čas porabila za učenje jezikov. Struktura izobraženih se močno dviguje, čeprav je delovna sila še zelo poceni. Povprečna me-

ROMUNIJA - ODPRTA V SVET

Tekst: Marjan Brenčič, vodja tržnega območja



Delegacija slovenskih gospodarstvenikov v Bukarešti

sečna plača je 150 dolarjev, brezposelnost se zmanjšuje in je leta 2002 znašala še 8,1 odstotka, kar je razmeroma nizek odstotek glede na 21,7 milijona prebivalcev.

Država je bogata z naravnimi viri, zato je vedno bolj zanimiva za izvoz in naložbe. Po podatkih Banke Slovenije so slovenska podjetja do konca leta 2002 v Romuniji skupno investirala za 23,6 milijona dolarjev neposrednih naložb, kar je za 66 odstotkov več kot leto pred tem. V zadnjem času je v Bukarešti zraslo kar nekaj velikih trgovskih centrov. Prav v tej odprtosti vidimo priložnost tudi za nas in za naše izdelke. Zelo uspešno smo pričeli prodajati izdelke za čiste prostore, požarne lopute in talne konvektorje.

Če se ozremo na kratko še v zgodovino, potem vsekakor ne moremo mimo največje legende, po kateri je Romunija razpoznavna, to je grofa Drakule. Drakula je resnično obstajal in tudi pokrajina Transilvanija, kjer je imel grad. Danes si ga lahko kot turist tudi ogledate. Zgodovinsko so vanjo posegali Rimljani, Turki, avstro-ogrski

monarhi in Rusi, zato so različni vladarji za sabo puščali svoje pečate. Zaradi dobrega geografskega položaja so se na tem mestu vedno srečevali politični in teritorialni interesi. Romunija je postala neodvisna leta 1877 in takrat je doživela tudi svoj največji ekonomski razvoj. V tem času je bil čez Donavo zgrajen najdaljši most v Evropi. Med prvo svetovno vojno so Romuni utrpeli velike izgube med prebivalci, po njej pa se je razdelila na tri področja: Transilvanijo, Republiko Moldavijo in na Bukovino (del Ukrajine). V času vladanja kralja Ferdinanda je cvetela naftna industrija in Bukarešto so poimenovali kar "mali Pariz".

Leta 1940 je Romunija doživela okupacijo s strani Sovjetske zveze in med drugo svetovno vojno vstopila v vojno z Nemčijo. Sovjetska zveza ji je med vojno pomagala, nato so postali del komunističnega režima. Leta 1965 je prevzel oblast novi predsednik Ceausescu in povsem enostransko, tudi skrito pred Moskvo, izvajal teror nad prebivalci vse do leta 1989, ko je v državi izbruhnila revolucija in je njegov režim padel. ●

INDUSTRIJSKI IN VEČNAMENSKI OBJEKTI

Tekst: Damir Jurak, univ. dipl. inž. str.



OVA TOVARNA KRKE V ŠENTJERNEJU

V Šenjerju so 17. oktobra letos slovesno odprli novo Krkino tovarno za proizvodnjo trdih oblik zdravil. Vrednost naložbe znaša 20 mio € in bo še povečala fleksibilnost proizvodnega procesa. Obrat je zasnovan tako, da je kompatibilen z drugimi Krkinimi kapacitetami v Novem mestu. Zaradi bližine bodo vse podporne funkcije ostale v matični firmi. Razlog, da so izbrali prav lokacijo v Šentjernej, je v občinski usmerjenosti v razvoj podjetništva, delo pa je dobilo 70 ljudi.

Projektanti so proizvodnjo s površino 3700 m² zasnovali tako, da bi lahko v njej izdelovali tudi penicilinske in cefalosporinske antibiotike, t. i. betalaktame za zdravljenje različnih vnetnih obolenj, za katere v zakonodaji EU velja predpis, da se morajo zaradi potencialne možnosti navzkrižne kontaminacije izdelovati ločeno od ostalih vrst zdravil.

Tehnološke načrte in arhitekturno zasnovo objekta je pripravila Krkina projektna skupina, izvedba pa je bila zaupana slovenskim izvajalskim organizacijam. Proizvodni objekt je sklad-

no s predpisi Dobre proizvodne prakse in EU standardi zasnovan tako, da lahko v njem proizvajajo katerokoli vrsto zdravil v trdih oblikah. Temu primerna je bila tudi izbira proizvodne opreme, ki zagotavlja uporabo sistema kontejnerjev in dvigal (zaprt sistem), možnost izdelave različnih velikosti serij in ima vgrajen koncept klime, ki po potrebi omogoča proizvodnjo izdelkov, ki zahtevajo posebne pogoje.

TZC PORTOVAL

Trgovsko zabavišni center Portoval v istoimenskem predelu Novega mesta je z odprtjem svojih vrat 3. septembra letos sprožil marsikatero kritično mnenje, pa tudi odobravanje. Domačini so mu kaj kmalu nadeli ljubkovalno ime "lego kocke". S svojo nevsakdanjo obliko (beri: barvno kompozicijo) je oživil predel ob robu mestnega središča. V stavbi se izvajajo različni programi, njen najpomembnejši del pa je multikino s petimi dvoranami. Poleg njih ponuja Portoval tudi različne igralnice, prostor za disko klub, veliko trgovino z živili in modro poslovno hišo.

TZC Portoval se razprostira na okoli 24.000 m². Investicijska vrednost je znašala 17,2 mio EUR.

Objekt je v celoti klimatiziran. Tako, kot se

razlikujejo dejavnosti v posameznih paviljonih, se razlikuje tudi način distribucije zraka z izdelki IMP Klima.

V največjem, rdečem paviljonu, se nahaja multikino s petimi kinodvoranami. Vsaka dvorana ima lasten klimatizacijski sistem. Za vpih zraka v dvorano so v vertikalni del stopnic nameščeni posebej za ta objekt izdelani vrtnični difuzorji OD-7 s filtrom, katerega namen ni čiščenje zraka, ampak dvig tlaka za enakomerno razporeditev zraka v tlačni komori. Odvod zraka je pod stropom dvorane. Prezračevanje zabavišne hale v pritličju je izpodrivno, z velikimi nizkotlačnimi difuzorji, nameščenimi v stopniščih, ki vodijo v kletne prostore.

V rumenem paviljonu je športna trgovina. Distribucija zraka je tako tukaj kot v supermarketu v pritličju objekta "klasična", z vpihom in odvodom "od zgoraj". V supermarketu je vpih izveden s spirokanalskimi difuzorji SKD, v športni trgovini pa z vrtničnimi OD-8.

Modri paviljon je poslovni center. Prezračevanje pisarn je naravno skozi okna. Za ogrevanje in hlajenje prostorov pa skrbi štiricevni konvektorski sistem z ventilatorskimi konvektorji CLIMMY. ●



Krka Šentjernej



TZC Portoval Novo mesto



TZC Portoval Novo mesto



PREPREČEVANJE BOLEČIN V KRIŽU

Gradivo pripravil: dr. Bojan Pelhan, Zasebna ordinacija za medicino dela, prometa in športa ter splošno medicino d.o.o. Idrija

V zadnjem letošnjem prispevku želim bralkam in bralcem posredovati praktična navodila, kako izvajati vaje za preprečevanje bolečin v križu. Splet vaj in navodila sem povzel po letaku, ki ga sicer lahko dobite pri svojem osebnem zdravniku.

Namen in cilj mojih prispevkov je bil seznaniti vas z bolečino v križu, predvsem pa vas prepričati, da lahko vi sami največ storite za njeno preprečevanje in zmanjšanje.

Upam in veselim se, če vam bodo tudi pričajuča navodila pomagala pri ohranjanju in izboljšanju zdravja vaše hrbtenice.

Z vajami pričnite, ko se bolečine v križu ublažijo. Izberite miren kotiček z ravno tršo podlago. Vadite umirjeno, brez zadrževanja diha, misli usmerite v namen posamezne vaje. Učinek bo najboljši, če boste vaje izvajali vsak dan.

Ogrejte se z razteznimi vajami, nadaljujte z vajami za krepitev trebušnih in hrbtnih mišic ter končajte s sproščanjem.

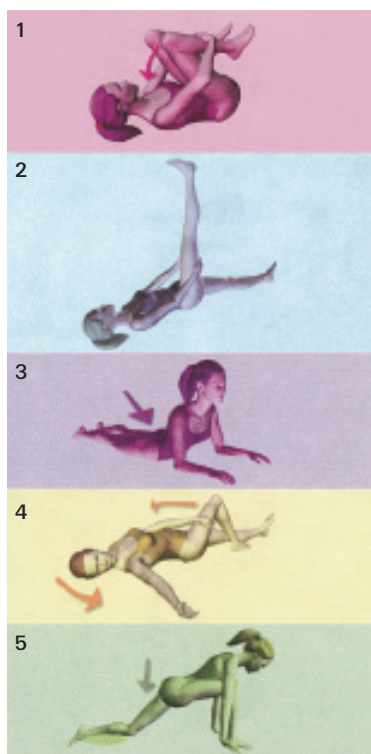
Raztezne vaje

1. Ležite na hrbet, noge pokrčite v kolkih in kolenu, kolena objemite z rokami in jih pritegnite k prsnemu košu.

2. Ležite na hrbet, dvignite iztegnjeno nogo in jo objemite pod kolenom, skušajte jo dvigniti čim višje. Vajo ponovite z drugo nogo.

3. Ležite na trebuh, zgornji del telesa dvignite in se oprite na komolce. Medenica naj bo ves čas na podlagi.

4. Ležite na hrbet, desno nogo pokrčite v kolku in kolenu, desno roko iztegnjeno položite od telesa, hkrati zasučite pokrčeno nogo in medenico v levo ter glavo v desno. Ramena naj bodo ves čas na podlagi. Vajo ponovite simetrično na drugi strani.



Raztezne vaje

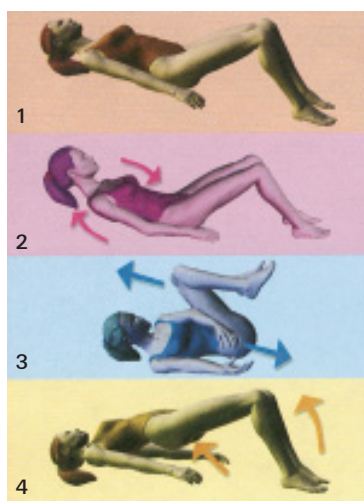
5. Počepnite, levo nogo iztegnite nazaj, z rokami se oprite pred sprednjo nogo, medenico počasi spuščajte navzdol. Vajo ponovite simetrično z iztegnjeno desno nogo.

Vaje za krepitev hrbtnih in trebušnih mišic

Cilj vaj je krepitev mišičnega steznika, ki podpira hrbtenico, in izboljšanje gibljivosti hrbtenice. Vaje ne smejo povzročati ali zvečati bolečin. Priporočamo tudi, da se dodatno vsaj dvakrat na teden ukvarjate s športom, ki spodbuja telesno vzdržljivost (npr. hitra hoja, plavanje, kolesarjenje ...)

1. Ležite na hrbet, noge pokrčite. Napnite trebušne mišice in pritisnite križ ob podlago. Štejte do 5 in mišice sprostite. Napnite sedalne mišice in jih sprostite. Nato obe vaji povežite.

2. Enak položaj: roki sta ob telesu. Dvignite glavo in brado proti



Vaje za krepitev hrbtnih in trebušnih mišic

prsnemu košu, dvignite ramena od tal. Vrnite se v začetni položaj. Napor bo večji, če boste roki sklenili na prsnem košu ali za vratom.

3. Enak položaj: pokrčite noge in kolena približajte levi rami. Hkrati dvignite glavo in zgornji del trupa ter se z rokami dotaknite desnega kolka. Sprostite mišice in vajo ponovite simetrično na drugi strani.

4. Enak položaj: medenico dvignite in napnite sedalne mišice. Trup je zravn. Sprostite mišice. Napor bo večji, če boste hkrati iztegnili eno nogo.

Sprostitev

1. Poklekните, zgornji del telesa nagnite naprej, roke iztegnite. Sedite na pete, umirjeno dihaite in se sprostite.

2. Za hrbtenico je najugodnejše hrbtno plavanje, ker jo najbolj razbremeni. ●



Sprostitev

Menjava vodstva v Hidrii Perles

Hidria Perles iz Kranja (proizvodnja električnega ročnega orodja) je v začetku oktobra dobila novo glavno direktorico ga. mag. Dušico Radjenovič Sušnik, ki je zamenjala dosedanjega direktorja g. Andreja Božiča. Ga. Radjenovič Sušnik je doslej vodila strateško nabavo v Hidrii, kar nakazuje tudi njen prvi korak na novem delovnem mestu – takojšnje izboljšanje nabavnega in logističnega procesa oskrbe z materiali.

Najlepše urejeni proizvodni objekti

GZS je projekt Urejeno delovno okolje letos organizirala že devetih zapored. Na ravni trinajstih območnih gospodarskih zbornic v Sloveniji se je za priznanja potegovalo 164 podjetij. Med malimi in srednje velikimi podjetji se je na tretje mesto uvrstila IMP Klima d.o.o. Na občinski ravni pa so podjetja korporacije Hidria prejela najvišjo nagrado za najbolj urejena podjetja.

Stalna skrb za človeške vire

Korporacija Hidria je s svojima družbama IMP Klima in Rotomatika 5. 12. 2003 na Kendovem dvorcu gostila dijake 4. letnika Gimnazije Jurija Vege Idrija in njihove profesorje. Dijakom se je predstavilo dejavnost in možnost zaposlitve ter izzive, ki jih ponuja delo v mednarodni korporaciji. Glavni pogovor pa se je nanašal na možnosti sodelovanja med družbama, dijaki in študenti. V okviru srečanja se je predstavila tudi ljubljanska fakulteta za strojništvo, s katero podjetja sodelujejo že vrsto let.

Obisk predstavnikov Bank Austria Creditanstalt

V decembru so nas obiskali visoki predstavniki banke Bank Austria Creditanstalt (krajše BAC). Gostje so se uvodoma seznanili z uspešnim poslovanjem družbe IMP Klima. G. predsednik uprave BAC d. d. Ljubljana dr. **France Arhar**, vodja divizije za upravljanje s tveganji v Sloveniji g. **Heribert Fernau**, name-

stnik vodje divizije korporativnega bančništva v Ljubljani g. **Janko Medja** in vodja oddelka za mednarodne kredite na Dunaju mag. **Friedrich Racher** so si ogledali poslovne in proizvodne prostore ter se prepričali o visokem tehnološkem nivoju poteka proizvodnje izdelkov za prezračevanje, ogrevanje in hlajenje. Seznanili so nas s poslovnimi načrti BAC na trgih JV Evrope v

prihodnjih letih. Za IMP Klimu so nedvomno zanimive njihove nove investicije na tem področju. Dogovorjeno je, da bo IMP Klima sodelovala v projektih BAC. ●

Projekt Ušće

V Beogradu se odvija vrsta novih investicij. Trenutno največja je prenova bivše stavbe Centralnega komiteja, imenovana Ušće, kjer so

vlagatelji združeni v konzorcij European Construction. Znotraj skupine ima slovensko podjetje Engrotuš d. o. o. 50 % delež. Izdelki IMP Klime, ki so v tem projektu vprojektirani, v celoti zadovoljujejo tehničnim zahtevam investitorja in projektantov. Ker so v teku intenzivna pogajanja tudi po komercialni vsebini, nas je obiskal g. **Mirko Tuš** s sodelavcema, g. **Brankom Co-**



Predstavnikom BAC je predstavil podjetje in proizvodnjo g. Ivan Rupnik



Od leve proti desni: g. Ivan Rupnik, g. Mirko Tuš, g. Edvard Svetlik, ga. Dragana Čirović in g. Branko Cokan

AKTIVNOSTI GROZDA KGH

Zadnji meseci so bili za člane grozda KGH zelo živahni, saj se je zvrstilo kar nekaj dogodkov, ki kažejo, da je grozd KGH že lepo uveljavljen in razpoznaven doma ter v tujini:

Kendov dvorec, Sp. Idrija, 21. 10. 2003

Grozd KGH je v sodelovanju s svojimi člani priredil okroglo mizo na temo "Prihodnost industrije KGH v Sloveniji in v svetu v luči novih evropskih direktiv".

Zbralo se je več kot 30 slušateljev, predvsem direktorjev podjetij – članic grozda in predavateljev iz Fakultete za strojništvo. Namen okrogle mize je bil seznaniti podjetja s trendi razvoja industrije KGH, teme pa so bile v razpravi dopolnjene s konkretnimi izkušnjami in razmišljanji podjetij Grozda KGH. Rezultat posvetovanja je osnova za izdelavo strategije razvoja slovenske industrije KGH in predvsem strateških opredelitev razvoja članov Grozda KGH. Moderator okrogle mize je bil prof. dr. **Peter Novak**. ●

Hotel Paka, Velenje, 6. 11. 2003

V okviru 6. srečanja gospodarstva v Savinjsko-Šaleški regiji je GZS-OZ Velenje organizirala srečanje slovenskih grozdov. Okroglo mizo je vodila direktorica Alenka Avberšek, ki je predstavila tudi namen srečanja grozdov prav v Velenju. Kar šest grozdov ima v močnem gospodarstvu te regije nosilno



Srečanje vodstva podjetij in institucij grozda KGH

Plastehnika, ACS, TCS, TLG, KGH

→ Pripravljeni na dinamično rast

Lesarski, VTG hi-tech oprema, geografski info sistemi

→ Zgodnja rast

Turizem, tekstil, okoljske, energetika, gradbeništvo, informatika

→ Inicijacija

lenju. Kar šest grozdov ima v močnem gospodarstvu te regije nosilno

podjetje prav v Velenju. Posveta se je udeležilo več kot 80 slušateljev. Mag. **Mateja Dermastja**, državna sekretarka Ministrstva za gospodarstvo, je poudarila pomen grozdenja, ki je eden od ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Gre za uveljavljanje novega koncepta kakovostne gospodarske rasti, ki temelji na povezovanju idej, znanj, informacij in novih tehnologij. Grozdi v Sloveniji so v času od leta 2000 dalje prerasli izhodiščne okvire in kažejo hiter trend rasti.

Predstavili so se tudi grozdi, ki so pojasnili način organiziranosti ter izvedbene projekte. Grozd KGH sta zastopala ga. **Tanja Mohorič**, koordinatorica pisarne in g. **Miloš Šturm**, vodja grozda KGH. ●

kanom in ga. Dragano Čirović, direktorico podjetja MPC. Predstavili smo jim uspešno poslovanje družbe IMP Klima na številnih tržiščih, med katerimi ima trg Srbije in Črne Gore strateško vlogo v prihodnosti. Skupaj smo si ogledali proizvodnjo in ostale poslovne prostore, sledili pa so še pogovori o projektu Ušće. ●

13. tehniško vzdrževanje, Rogla

V organizaciji Društva vzdrževalcev Slovenije, ki letos praznuje že 28 let obstoja, se je 16. in 17. oktobra na Rogli že trinajstič zaporedoma odvijal posvet tehničnih vzdrževalcev. Vzoredno je potekal tudi sejem, kjer je več kot 100 razstavljalcev predstavilo izdelke in storitve za potrebe vzdrževanja in proizvodnje. Tehniško posvetovanje je namenjeno vsem, ki se pri svojem delu srečujejo z vzdrževanjem naprav in strojev, vodjem investicij in vzdrževanj, tehnologom in konstruktorjem ter komercialistom, ki se ukvarjajo z nabavo surovin in izdelkov za potrebe vzdrževanja v podjetjih.

IMP Klima se je letos drugič ude-

ležila posveta in prvič predstavila na sejmu. Naš namen je bil seznaniti širši krog investorjev in vzdrževalcev z našo celovito ponudbo izdelkov in storitev. ●

SEJMI

JANUAR 2004

- 20. 1. - 23. 1. 2004 – HILSA, Basel, Švica
- 26. 1. - 28. 1. 2004 – AHR, Anaheim, California, ZDA

FEBRUAR 2004

- 3. 2. - 6. 2. 2004 – INTERCLIMA INTERCOMFORT, Pariz, Francija

MAREC 2004

- 2. 3. - 6. 3. 2004 – MOSTRA CONVEGNO EXPOCONFORT, Milano, Italija
- 16. 3. - 20. 3. 2004 – NORDYBYGG, Stockholm, Švedska
- 30. 3. - 2. 4. 2004 – INSTALACYE, Poznan, Poljska

Podjetje Kogast, Grosuplje, 12. 11. 2003

Podjetje Kogast Grosuplje je v sodelovanju z Grozdom proizvajalcev visoko tehnološke opreme in Grozdom KGH organiziralo strokovno srečanje z naslovom "Načrtovanje in opremljanje modernih kuhinj skladno z načeli HACCP". Srečanja se je udeležilo več kot 60 slušateljev, predvsem investorjev oz. predstavnikov turističnih, hotelskih in gostinskih objektov, kot so Spar Slovenija, Zdravilišče Radenci, Zdravilišče Moravske tople, Petrol in predstavniki šol, vrtcev ter domov starejših občanov.

Predstavitev je bila specializirana in predstavljena po segmentih: načrtovanje kuhinj, tehnično opremo v kuhinji ter HACCP sistem v kuhinji so podali predstavniki podjetja Kogast, hlajenje v kuhinji podjetje LTH, pomivalno tehniko podjetje Winterhalter Gastrom, vzdrževanje kuhinj Kovinstroj servis, prezračevanje kuhinj pa članici grozda KGH IMP Klima in IMP Klima montaža. Uvodoma smo slušatelje seznanili s celovito ponudbo izdelkov in sto-

ritev Grozda KGH. V nadaljevanju pa sta predavatelja g. Stanislav Križan, vodja projektov za kuhinjske stropove (IMP Klima montaža) in g. Damjan Zajc (IMP Klima) predstavila sistem prezračevanja kuhinj, problematiko, smernice in priporočila VDI ter rešitve pri projektiranju prezračevanja kuhinj, hkrati pa tudi prednosti energijsko varčnih nap.

Odziv je bil velik in v grozdu razmišljamo, da bi tovrstno predavanje predstavili še na skupnem seminarju projektantom ter tehnologom. ●

Sava Center, Beograd, 3. - 5. 12. 2003

Skupni nastop slovenskih podjetij – članic grozda KGH in prevzem pokroviteljstva nad 34. kongresom KGH v Beogradu sta se izkazala za pravilno odločitev. Več kot 1000 udeležencev kongresa in prek 100 razstavljalcev je v dneh med 3. in 5. decembrom 2003 z veseljem in odobravanjem pozdravilo "povratak Slovenaca" na trg SČG. Seveda to niso prvi začetki, vsekakor pa je to prva predstavitev celovite po-

NAGRADNA IGRA



Dobrodošli v naši nagradni igri. Poimenovali smo jo **Voščilnica sreče**, saj vsakemu prinaša dobre želje, nekatere pa tudi obdaruje.

Ali ste med dobitniki nagrad, ugotovite tako, da podrgnete na označenem mestu do podlage. Vsi, ki se vam izpišejo spodaj navedene številke, ste dobitniki nagrad.



Sponzor večerje je IMP Klima, nočitev za dve osebi pa Kendov dvorec.

Dobitne številke:

- **1. nagrada** – 0001: Večerja in nočitev na Kendovem dvorcu za dve osebi
- **2 x 2. nagrada** – 0011 in 0012: Celodnevna smučarska vozovnica za smučišče Cerkno za dve osebi
- **10 x 3. nagrada** – 0111, 0112, 0113, 0114, 0115, 0116, 0117, 0118, 0119, 0120: Kolesarski dres z napisom Hidria
- **5 x 4. nagrada** – 1111, 1112, 1113, 1114, 1115: Ročna ura z napisom IMP Klima
- **5 x 5. nagrada** – 1116, 1117, 1118, 1119, 1120: Športna majica s kratkimi rokavi

Vsem, ki jim je voščilnica sreče prinesla eno izmed nagrad, čestitamo!

Pravila:

- Dobitniki nagrad naj do 5. marca 2004 pošljejo izpolnjeno voščilnico sreče na naš naslov. Dobitniki se strinjajo, da bomo njihova imena objavili v naslednji številki glasila Partner.
- Organizator nagradne igre je IMP Klima d. o. o. Godovič
- Zaposleni v IMP Klimi in družbah kor-

poracije Hidrie in njihovi ožji družinski člani ne smejo sodelovati v nagradni igri. Nagrada ni prenosljiva in se ne more izplačati v gotovini. Darila prejmejo nagrajenci po pošti oz. jih osebno prevzamejo (razen prve nagrade, po dogovoru).

Informacije: Tanja Tominec

nudbe s področja klimatizacije na enem mestu, kot jo "stari YU partnerji" poznajo še iz Jugoslavije. Predstavniki članic grozda – IMP Pumps, IMP Klime, Klime Celje, IMP Klimata, Marventa in RTC Inštituta KGH – smo bili z nastopom in obiskom zelo zadovoljni. Novi projekti o skupnih nastopih so že v pripravi.

Dan pred kongresom smo v Medija centru sredi Beograda skupaj s slovenskim predstavnikom GZS g. Dimitrom Polovino organizirali tiskovno konferenco za novinarje. Novinarjem smo predstavili delovanje in namen grozda ter načrte podjetij za vlaganje in sodelovanje s Srbijo in Črno Goro. ●



Barve grozda smo zastopali predstavniki podjetij udeleženk kongresa KGH

Srečanje poslovnih partnerjev v IMP Klimi

Letošnje srečanje partnerjev IMP Klime je potekalo pod geslom

"Za slabo voljo smeh nam je zdravilo, za zdravje čista voda in pa zrak, za dolgčas pa je pravo navodilo: pridite na en klepet v IMP Klimo".

Vabilo je priredba pesmi Stena Vilerja,



našega moderatorja prireditve, in prepustili smo se njegovemu .



presenečenju - ljubkim plesalkam



Zadovoljni gostje so pozdravili nastopajoče z velikim aplavzom.



Stare ljudske pesmi sta zapeli naši sodelavki Irena in Milena.



Latino melodije in plesne točke so izvedli plesalci plesne šole MIKI iz Domžal.



Goste sta pozdravila predsednik Hidrie g. Edvard Svetlik in direktor IMP Klime g. Ivan Rupnik.



Sledil je ogled proizvodnih prostorov.



Ob domačih jedeh je stekel pogovor.



Prijetne zvoke je pričarala Karmen na citrah.



Smeh in klepet sta našo vodilo tudi za naprej ...



Sneženi mož iz balonov je vsem zaželel SREČNO NOVO LETO.