



Pripravljene na prihodnost



Postanite del naše sestavljanke!



Iskanje rešitev za globalne trende vam ponuja neverjetne karierne priložnosti. Postanite del naše ekipe in razvijajte svoje potenciale v izzivov polnem delovnem okolju, z vrhunsko tehnologijo, izkušenimi strokovnjaki in ogromno priložnostmi za strokovni in osebni razvoj.

Pri nas vam nudimo:

- **zanimivo, dinamično in ustvarjalno delo,**
- **kakovostno mentorstvo ob pričetku dela,**
- **usposabljanja in izobraževanja,**
- **fleksibilen, drseč delovni čas,**
- **nadpovprečno število dni dopusta,**
- **nadpovprečno višino regresa,**
- **nagrado za poslovno uspešnost ob koncu leta,**
- **ergonomsko urejena delovna mesta,**
- **nadstandardna zdravstvena zavarovanja,**
- **financiranje udeležbe na maratonih,**
- **organizirane skupinske vadbe,**
- **pester in kakovosten izbor tople prehrane,**
- **ravnovesje med delom in družino,**
- **obdarovanje otrok zaposlenih.**

Pridružite se nam!

Ponudbe sprejemamo na
zaposlitev@kolektor.com



Mi smo en Kolektor, One Kolektor

Polona Rupnik,
odgovorna urednica revije



Ljudje smo se skozi evolucijo korenito spremenili. Smo višji, živimo dlje, zgradili smo velemesta, ustvarili smo ekosistem. Sočasno, predvsem v zadnjih desetletjih, bliskovito hitro razvijamo tehnologijo. Ta spreminja način našega življenja in dela. Da smo in bomo lahko v tem hitro spreminjajočem se svetu preživeli, moramo sodelovati. Bolj kot kdaj koli prej je pomembno timsko delo, timski duh.

Timski duh je način delovanja, sodelovanja, ustvarjanja, ki ne temelji le na individualnem iskanju resnic, ampak je nosilec vrednote timskega duha. O timskem duhu govorimo, ko je nekdo v procesu iskanja rešitev, vrednotenja in implementacije pripravljen sodelovati z drugimi. Timski duh pomeni poslušati, slišati, aktivno sodelovati. Pomeni spoštovati in zaupati sočloveku. Pomeni razumeti in verjeti v moč kolektivne zavesti. A kot nas uči praksa, se timski duh posameznika širi v prostor skladno z razumevanjem notranjih moči posameznika, z razumevanjem in sistematičnim celostnim osebnostnim razvojem.

Kot posamezniki lahko dosežemo malo, kot ekipa lahko premikamo gore. Najuspešnejši smo, ko z usklajenimi zaveslaji celotne ekipe drvimo proti ciljni črti.

Kolektor v pomlad vstopa z novim poslovnim modelom, že šestim po vrsti, in novo ekipo ljudi, ki bo motor in gonilna sila uresničevanja ambiciozno zastavljenih ciljev za naslednje 8-letno obdobje. Z vizijo 'One Kolektor' in sledenjem globalnim megatrendom naj bi do leta 2030 Kolektor dosegel 1,5 milijarde evrov prometa. To nam bo uspelo le, če bo vsak prispeval svoj delež v skupno zgodbo razvoja in rasti, saj, kot pravi Žiga Kogej, član uprave: »Kolektor smo ljudje, in ne stavbe ter stroji!«



S predstrukturiranjem in vizijo 'One Kolektor' do 1,5 mrd evrov prometa

Imamo nov poslovnim modelom in novo vodstvo. Naši cilji do leta 2030 so ambiciozni, a uresničljivi.



Kolektor sem prejel v dobri kondiciji in takšnega tudi oddajam

Dosedanji predsednik uprave Kolektorja Radovan Bolko je vso svojo poklicno pot posvetil Kolektorju. Zadnjih osem let za njegovim krmilom. Bilo je razburkano in izzivov polno obdobje.



Odlično sodelovanje med institucijami znanja in gospodarstvom

Institut Jožef Stefan nam je za sodelovanje pri prenosu znanstvenih in tehnoloških dosežkov ter znanj, ustvarjenih na Institutu, v družbeno in gospodarsko zaledje doma ter v tujini podelil kar 4 častne listine.



Do kakovostnih objektov z armiranobetonskimi elementi

Ena izmed dejavnosti družbe Kolektor Construction je proizvodnja armiranobetonskih elementov. Slednja ima svoje prostore na dveh lokacijah, v Ajdovščini in Lažah.

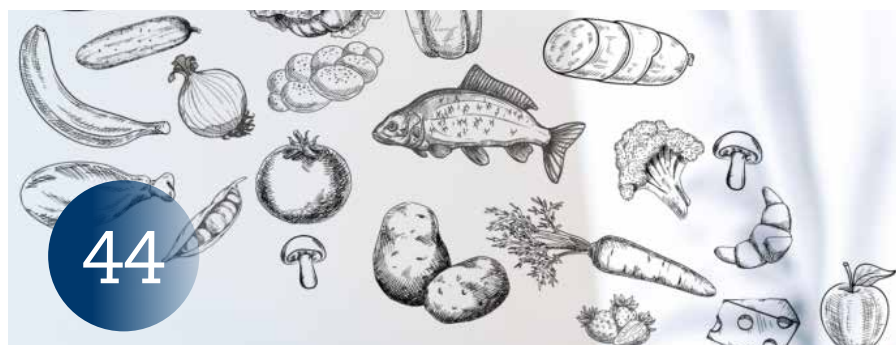


Naša vsestranska pršilka gre na trg

Od maja naprej jo boste lahko kupili v spletni trgovini. Namenjena je za kolesarjenje, avtomobilizem, motociklizem, navtiko ter za razmaščevanje in naprševanje različnih tekočin v industrijskem oziroma proizvodnem okolju.

Tek na dolge proge: partnerje opremljamo z znanjem

Organizacija seminarja Kolektor Etra ima dolgo tradicijo, saj smo ga tokrat pripravili že 17. po vrsti. Namenjen je našim slovenskim kupcem in poslovnim partnerjem.



Znam ohraniti mirno kri in trezno glavo

Letošnji prejemnik prstana kakovosti je Slavko Černač iz oddelka kakovosti v podjetju Kolektor ATP.

24. april – dan brez zavržene hrane

Problematika zavržene hrane ima visoko finančno, moralno in okoljsko ceno, pa vendar marsikdo niti ne pomisli na razsežnosti pereče problematike, saj ta ni vidna na prvi pogled.

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: Andrej Kavčič, Urban Štebljaj, Nejc

Menard, Eva Grošič Šen, Andrej Križ, Marjan Verč,

Mark Kalin, Alen Milavec, arhiv Kolektor, arhiv

Federica Estebana Gonzalez, Boruta Božiča, Valterja

Bonča, Boštjana Kavčnika, Alena Pečarja, Tomaža

Poljanca, Tineta Mahkovca, Mihe Koncilija, Jana Bevca

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 sem prejel v dobri kondiciji in takšnega tudi oddajam

Dosedanji predsednik uprave koncerna Radovan Bolko je vso svojo poklicno pot posvetil Kolektorju. Zadnjih osem let za njegovim krmilom. Bil je razburkano in izzivov polno obdobje. Po čem, poleg covid-19, si ga bo najbolj zapomnil?

»Da se je nenehno veliko dogajalo. Makroekonomsko okolje ni bilo stabilno. Kolektor niti za trenutek ni miroval in je bil stalno aktiven, spremembe so bile stalnica. Vsekakor nam ni bilo dolgčas,« pravi. Ne pozabi dodati, da v tem ni bil sam, da je bila ob njem izredno močna in strokovna uprava, zelo dobra ekipa posloводства, vsi direktorji ter da so imeli veliko podporo nadzornega sveta in njegovega predsednika.

Upam si trditi, da je Kolektor v Idriji celo lažje in hitreje rasel, kot bi mogoče v katerem od drugih večjih slovenskih mest. Kot največji delodajalec smo bili vedno dobro povezani z idrijskim okoljem.

Kariero ste gradili v Kolektorju. Na katere dosežke ste najbolj ponosni oziroma kateri so bili ključni mejniki na vaši profesionalni poti?

O dosežkih je težko govoriti, ker se jih je nabralo kar nekaj. Od prve konstrukcije podesta nad pralno napravo, ki je bil moj prvi projekt na Kolektorju, pa do zadnjega, ko smo postavili zasnovo povsem novega poslovnega modela. Vmes je bila cela vrsta drugih dosežkov. Začel sem kot štipendist Kolektorja, ki je bil takrat relativno majhno, manj znano podjetje, bil tehnolog za prešanje in brizganje, pa konstruktor predvsem brizgalnih orodij in razmeroma mlad postal član posloводства, odgovoren za področje kakovosti. Po najrazličnejših vodstvenih in vodilnih funkcijah sem postal glavni izvršni direktor in na koncu še predsednik uprave.

Kako ste se kot strojnik znašli v vlogi menedžerja, velikokrat tudi kriznega menedžerja?

Tehnična izobrazba je zelo dobra osnova za razumevanje vseh procesov in posledično tudi za vodenje koncernov ali podjetij, katerih osnova je tehnična dejavnost. Kolektor ni zavarovalnica ali banka, je družba, ki temelji na tehniki in tehnologijah in na ta način tudi rešuje pričakovanja svojih kupcev. Seveda pa je tehnično izobrazbo treba nadgraditi z znanji s področja ekonomije, organizacije, poslovnih ved in s t. i. mehкими veččinami, ki jih nam, tehnikom, praviloma primanjkuje. Slednje sem skozi delo, interno izobraževanje in s prenosom znanja med sodelavci tudi osvojil. Mislim, da je ta kombinacija znanj kar primerna za vodenje podjetij tudi v kriznih razmerah.

Rast gospodarstva naj bi temeljila na znanju, kreativnosti in posledično inovativnih rešitvah izdelkov in storitev. Tudi sami zelo spodbujate inovativnost. Kako inovativni smo Slovenci? In kako Kolektorjevci?

Inovativnost je nujna, saj ni nič drugega kot nenehno razmišljanje, kako bi kaj še izboljšali. Lahko je to izdelek, proces, posameznikovo delo, lahko so velike prebojne inovacije ali pa male izboljšave, ki izboljšajo, če ne drugega, počutje na delovnem mestu. Če nisi inovativen, pomeni, da samo ponavljaš nekaj, kar so že drugi počeli pred tabo, da ponavljaš, kar počne konkurenca. S takim načinom na dolgi rok ne moreš biti uspešen. Slovenci smo včasih malce preveč previdni, malo preveč nenaklonjeni spremembam. Inovacije so spremembe, zato jih je treba nenehno spodbujati, saj lahko le na ta način rastemo in se razvijamo. To smo se na Kolektorju vedno trudili početi in se še trudimo. Mislim, da smo na dobri poti.



Kaj inovativnega se je v Kolektorju zgodilo v zadnjih osmih letih?

Ne bi se rad omejil samo na zadnjih osem let. Po mojem mnenju so ob izjemnih razvojnih in tehnoloških idejah daleč največ k rasti koncerna prispevali inovativni poslovni modeli. To so modeli, ki jih je zastavil Stojan Petrič. Vključujejo rast in fokusirano diverzifikacijo ali decentralizacijo. Seveda pa še tako inovativen model ne more delovati oziroma zaživeti v polnem obsegu, če ne vključuje inovativnosti v vseh procesih pri vseh zaposlenih.

Kolektor sem prejel v dobri kondiciji in ga v takšni tudi oddajam. Zanj sta značilna stabilno poslovanje in stabilna rast. To nam je uspelo zagotavljati tudi v mojem mandatu.

Ob prevzemu mandata predsednika uprave oktobra leta 2014 sta s Stojanom Petričem napovedala, da bo Kolektor do leta 2022 dosegel milijardo evrov prometa. Kljub krizam Kolektor sledi temu cilju. Kako ste to dosegli?

Cilj je bil takrat izjemno ambiciozen, glede na to, da smo izhajali iz prometa, ki je bil več kot polovico nižji od milijarde. Res je tudi, da smo temu dodali, da se bomo približali tej številki, pri čemer smo dopustili malo odstopanja navzdol, ampak glede na plan bomo ta načrt letos uresničili. Ključna pri uresničevanju tega cilja je bila naša filozofija rasti, ki je vpisana v Kolektorjev DNK. Rasli smo organsko in s prevzemi. Vedno smo iskali optimalne načine za poslovanje in optimalne proizvodne lokacije. Na tej poti smo določena podjetja tudi zaprli, vendar smo praviloma vedno ves program prenesli na boljšo lokacijo, zadržali kupce in največkrat na tej osnovi celo povečali prodajo.

Razmere v gospodarstvu so trenutno zelo zahtevne in nepredvidljive. Kako je nanje pripravljeno slovensko gospodarstvo? Kako Kolektor?

Slovensko gospodarstvo je relativno dobro pripravljeno. Šlo je skozi finančno krizo v letih 2008 in 2009, ko je bilo prezadolženo in zato zelo ranljivo. V letih, ki so sledila krizi, se je slovensko gospodarstvo finančno stabiliziralo in razdolžilo. In prišel je nov udarec s covidom-19, slovensko gospodarstvo pa je veliko naredilo na fleksibilnosti, učinkovitosti procesov, prilagodljivosti. Ti dve krizi sta ga kar

solidno pripravili na zahtevne čase. Kljub temu pa bo slovensko gospodarstvo, če se bodo težave pri dobavi ali celo z razpoložljivostjo repro materialov oziroma pri nekontrolirani rasti cen teh materialov nadaljevale ali se še zaostrole, to tudi močno čutilo. Kolektor je tu celo v boljšem položaju kot slovensko gospodarstvo. V finančno krizo smo vstopili in iz nje prišli finančno zdravi in se v tem zadnjem obdobju močno okrepili na vseh treh skupinah podjetij. Imamo zelo diverzificirane programe in nismo odvisni samo od ene branže in enega tržišča. V času covida-19 smo pridobili določena znanja, predvsem, kako reagirati v primeru, ko se v poslovnem okolju dogajajo hitre, nepredvidljive in za poslovanje hude spremembe.

Proizvodna podjetja se zadnje čase veliko ukvarjajo s pomanjkanjem surovin in polizdelkov ter tudi zaposlenih.

Trenutno je pomanjkanje surovin največja težava, ki vpliva na poslovanje. Izpostavljeni smo nenormalnim dvigom cen materialov in težavam z njihovo dobavljivostjo. Vsem sodelavcem, ki intenzivno rešujejo to problematiko, gre zasluga, da so motnje še obvladljive. Poleg tega nam težave in skrbi povzročajo pomanjkanje strokovnega oziroma inženirskega kadra kot jedra za razvoj v vseh naših skupinah. Za naše poslovanje je ključen tehnični kader. Tukaj nas čaka še precej dela, da bomo zagotovili še močnejšo bazo inženirskega znanja. Glede na obseg prodaje nam manjkajo tudi proizvodni delavci, vendar na tem področju že iščemo rešitve z robotizacijo in avtomatizacijo procesov, ki bosta zmanjševali potrebe po monotonih delovnih operacijah.

Svet postaja globalna vas, borba za strokovne kadre je velika. Kaj jim lahko ponudimo?

Naš cilj je, da Kolektor postane med najbolj zaželenimi delodajalci v Sloveniji in na lokacijah, kjer smo prisotni. Želimo oblikovati in promovirati blagovno znamko Kolektor, ki bo za vse iskalce zaposlitve predstavljala možnost dobiti delovno mesto kjerkoli v Sloveniji ali v tujini, delovno mesto, ki bo zanimivo, zahtevno in tudi dobro plačano.

V kakšni kondiciji puščate Kolektor svojemu nasledniku oziroma celotni novi upravi?

Kolektor sem prejel v dobri kondiciji in ga v takšni tudi oddajam. Zanj sta značilna stabilno poslovanje in stabilna rast. To nam je uspelo zagotavljati tudi v mojem mandatu. Nova uprava in direktorji podjetij imajo odlično osnovo: v skupini Kolektor Mobility s konsolidiranimi programi zahtevnih izdelkov, v skupini Kolektor Construction s statusom največjega

in najbolj kompetentnega gradbenika v Sloveniji in v skupini Kolektor Technologies z največjim potencialom za rast. Cilj 1,5 milijarde evrov prometa do leta 2030 je povsem realen. Glede na to, da nam je v preteklih osmih letih uspelo podvojiti prodajo, ni razloga, da ne bi bili v naslednjem 8-letnem obdobju v stanju še povečati prodaje in je pripeljati do omenjene številke. Seveda ob predvidevanju normalnega poslovnega okolja.

Kolektor je multinacionalka, ki pa ima sedež v majhni Idriji. Kako je to dejstvo vplivalo na njegov razvoj?

Idrija je sicer majhno mesto v kotlini, ki pa je bila skozi vso svojo zgodovino odprta v svet. Zanj so značilne dobra tehnična kultura, velika odprtost v svet in dovezetnost za nova znanja. Ta duh se je iz zgodovinskega rudniškega okolja preselil tudi na industrijo v Idriji. Dodali smo mu le še več tehničnega znanja, poslovne inovativnosti in poslovne drznosti. Upam si trditi, da je Kolektor v Idriji celo lažje in hitreje rasel, kot bi mogoče v katerem od drugih večjih slovenskih mest. Kot največji delodajalec smo bili vedno dobro povezani z idrijskim okoljem.

Mesto predsednika uprave zapuščate, ker ste se upokojili. Kaj vam bo odslej polnilo čas?

Zdaj bom lahko več časa posvetil domu, saj mi moja služba doslej tega ni omogočala v takšni meri, kot bi si želel. Moj hobi je šport. Zelo računam na to, da se bom bolj posvetil kolesarjenju, smučanju, v zadnjem času tudi surfanju. Poleg tega me zanimajo sadjarstvo, potovanja, koncerti. Ker pa sem bil z aprilom imenovan za direktorja družbe FI in člana nadzornega sveta Kolektorja, ne bom popolnoma zaključil dela na Kolektorju in bom očitno eden tistih upokoencev, ki imajo zmeraj premalo časa.

Kaj berete? Poslušate?

Berem strokovno literaturo, predvsem tuje avtorje, ki pa jim bom zdaj zagotovo dodal še kakšen potopis, biografijo, kriminalko. Poslušam vse zvrsti glasbe, nenazadnje imam glasbeno izobrazbo, saj sem v mladosti igral klavir, sicer pa mi je najbolj pri srcu rock glasba.

Kaj bi zaželeli novemu vodstvu in nenazadnje vsem zaposlenim v skupini Kolektor?

Vem, da je Kolektor v dobrih rokah. Govorim o upravi, direktorjih in vseh zaposlenih. Kolektorjeve vrednote so jasno začrtane, njegovo finančno stanje je dobro. Prepričan sem v nadaljevanje zgodbe o uspehu.

Če nisi inovativen, pomeni, da samo ponavljaš nekaj, kar so že drugi počeli pred tabo, da ponavljaš, kar počne konkurenca. S takim načinom na dolgi rok ne moreš biti uspešen.



Kolektorjev trojček, združen pod enostreho

Razvoj na vseh področjih našega delovanja, potrebe, ki jih zaznavamo na trgu, priložnosti, ki so pred nami – vse to nas je pripeljalo do nove organiziranosti. Tri samostojna podjetja Kolektor Mobility d.o.o., Kolektor Technologies d.o.o. in Kolektor Construction d.o.o. od aprila delujejo pod krovno družbo Kolektor d. d., ki jo vodi tričlanska uprava.

Kolektor Technologies d.o.o.

Strateški cilj skupine Kolektor Technologies je s povečanjem proizvodnih kapacitet in vlaganjem v razvoj postati pomemben proizvajalec energetske transformatorjev višjega kakovostnega razreda in postati prepoznavno tehnološko podjetje v regiji ter v Evropi na področju energetike, vodnih tehnologij in digitalizacije.



Kako smo po novem organizirani?

Kolektor Mobility d.o.o.

Strateški cilj skupine Kolektor Mobility je dokončanje tranzicije iz pretežno proizvajalca komponent v proizvajalca sistemov.

Ustvariti 3 močne skupine, vsaka od njih letno naredi 500 milijonov evrov prometa.

Kolektor d.d.

Skupna vizija

Kolektor Construction d.o.o.

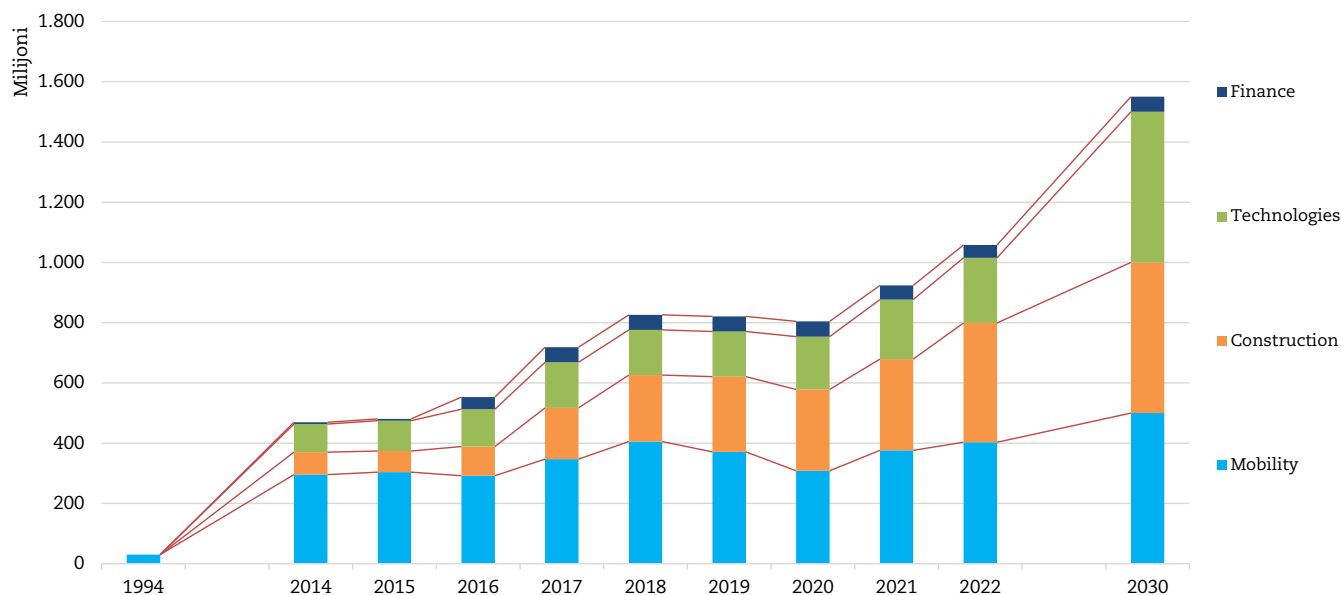
Strateški cilj skupine Kolektor Construction je vpeljava novih produktov in tehnologij z zmanjševanjem obremenitve okolja.



S prestrukturiranjem in vizijo 'One Kolektor' do 1,5 mrd evrov prometa

Kolektor je v pomlad zakorakal z novim poslovnim modelom in novim vodstvom. To je že šesti Kolektorjev poslovni model od leta 1994. Nova tričlanska uprava si je do leta 2030 zadala ambiciozen, a uresničljiv cilj: doseči 1,5 milijarde evrov prometa.

Prodaja po skupinah



»Leta 1994 smo začeli s 30 milijoni evrov prometa, bili smo v tuji lasti. V 28 letih smo promet povečali na eno milijardo evrov v letošnjem letu, odkupili delež od ameriškega lastnika in zgradili trden poslovni sistem v 100-odstotni slovenski lasti z menedžmentom iz Idrije,« pripoveduje **Stojan Petrič**, predsednik nadzornega sveta Kolektorja, in dodaja, da so poslovne modele vedno gradili na lastnih kadrovske virih. »Z **Radovanom Bolkom**, dosedanjim predsednikom uprave, sva zadnja generacija tiste skupine zaposlenih, ki je prevzela vodenje in tudi odkupila delež od ameriškega lastnika. Zdaj prihaja naslednja skupina menedžmenta, ki mu zadaj sledi že tretja skupina, ki tudi že ima svojo pozicijo v našem poslovnem sistemu. To je posebnost, ki je značilna za Kolektor in tudi za nemški Robert Bosch, po katerem smo jo povzeli.«

Nova organizacija Kolektorja bo omogočala večjo fleksibilnost, agilnost ter rast in dobičkonosnost koncerna.


Na čelu Kolektorja odslej tričlanska uprava

Vodenje koncerna Kolektor prevzema tričlanska uprava. Sestavljajo jo **Valter Leban**, predsednik uprave, in dva člana uprave: **Darja Petrič**, tudi namestnica predsednika, ter **Žiga Kogej**. »Najprej je treba povedati, da se je koncern, kot ga poznamo danes, razvil pod vodstvom Stojana Petriča, od leta 2014 pa je njegovo delo uspešno nadaljeval Radovan Bolko. Glavni strateški determinanti sta bili internacionalizacija in diverzifikacija. Kolektor je ves ta čas rasel organsko in s prevzemi. Prišli pa smo do mejnika, ko sta vizija in velikost koncerna zahtevala prilagoditve poslovnega modela in organizacije,« pojasnjuje novi predsednik uprave Leban. Dodaja, da bo nova organizacija omogočala večjo fleksibilnost, agilnost ter rast in dobičkonosnost koncerna. »Oblikovali smo holdinško strukturo s krovno družbo Kolektor d. d. in tremi neodvisnimi skupinami Kolektor Mobility, Kolektor Technologies in Kolektor Construction. Naša skupna misija je zagotoviti, da Kolektor uspeva v svetu mobilnosti, gradbeništva, energetike, infrastrukture in digitalizacije.«

Postavili ste si nove cilje za naslednje 8-letno obdobje. O kakšnih ciljih govorimo?

Valter Leban: V normalnih okoliščinah bo Kolektor letos realiziral milijardo evrov prihodkov. Do leta 2030 nameravamo doseči 1,5 milijarde evrov prihodkov, po 500 milijonov evrov v vsaki skupini. To bomo realizirali tako z organsko rastjo kot s prevzemi. Največjo rast bomo dosegli v skupini Kolektor Technologies. Kolektor je bil vedno poznan kot tehnološko napredno podjetje. Danes se paradigma ključnih tehnologij pomika v smeri oblachnega računalništva, umetne inteligence, robotike, interneta stvari, tridimenzionalnega tiskanja, biotehnologije in podobnih tehnologij. V polju omenjenih tehnologij bomo poiskali nove produktne niše za pametne skupnosti, pametne tovarne in pametno infrastrukturo. Aktivno bomo iskali preboj tudi v povsem novo panogo.

Naša skupna misija, pravi uprava, je zagotoviti, da Kolektor uspeva v svetu mobilnosti, gradbeništva, energetike, infrastrukture in digitalizacije.



Sledenje megatrendu zelenega prehoda v brezogljično družbo



Sledenje megatrendu digitalizacije



Vizija »One Kolektor«

Štafetno palico prevzimate ravno v trenutku, ko so razmere v gospodarstvu zelo zahtevne in nepredvidljive. S kakšnimi izzivi se boste soočali? V čem so ti izzivi drugačni od dosedanjih?

Valter Leban: Smrtonosne klimatske spremembe, covid-19, vojna na evropskih tleh, tekma super sil za prevlado so se združile v popoln vihar, ki uničuje z ekonomijo pomanjkanja, velikim inflacijskim pritiskom, stranskimi učinki sankcij in trgovinskimi vojnami. Temu se moramo prilagoditi s prestrukturiranjem produktnega portfelja v smeri zelenega prehoda v brezogljično družbo, se vključiti v nove vrednostne in oskrbovalne verige, ki postajajo vse bolj regionalne, in nenazadnje izboljšati operativno odličnost z digitalno transformacijo.

Tri glavne prioritete Kolektorja so: zelen prehod v brezogljično družbo, nadaljevanje digitalne transformacije in vizija 'One Kolektor'.

Katere so vaše tri glavne prioritete?

Valter Leban: Prva prioriteta je slediti megatrendu zelenega prehoda v brezogljnično družbo. V koncernu že razvijamo produkte za zeleno mobilnost in za obnovljive vire energije. Poleg tega bomo izvedli zeleno transformacijo operativnega delovanja celotnega koncerna. Do leta 2030 bomo v ključnih podjetjih koncerna dosegli neto ničelne emisije iz obsega 1 in 2. Izvedli bomo elektrifikacijo vozil v lasti in uredili polnilno infrastrukturo. Na objektih, ki so v lasti koncerna, bomo inštalirali 10 megavatov sončnih elektrarn. S tem bomo delež obnovljivih virov energije iz lastne proizvodnje povečali na pet odstotkov. Do leta 2050 – lahko pa tudi prej – bo Kolektor dosegel neto ničelne emisije iz obsegov 1, 2 in 3 (obseg 1 pomenijo neposredne emisije iz dejavnosti, ki jih organizacija nadzoruje; obseg 2 so emisije zaradi porabe električne energije; obseg 3 pa posredne emisije zaradi kupljenih materialov in storitev).

Druga prioriteta je sledenje megatrendu digitalizacije. Nadaljevali bomo digitalno transformacijo podjetij v smeri povečevanja produktivnosti, kar bomo dosegli z uvajanjem avtomatizacije tako fizičnega kot umskega dela. Fizično delo bomo avtomatizirali z uvajanjem t. i. socialne robotike, medtem ko bomo umsko delo avtomatizirali z uvajanjem t. i. kognitivne avtomatizacije. Socialna robotika kot tudi kognitivna avtomatizacija temeljita na umetni inteligenci, digitalnih dvojnikih in internetu stvari. Do leta 2030 bomo na avtomatizaciji poslovnih procesov dosegli peto, na robotiki pa šesto stopnjo od 6-stopenjske Acatechove lestvice digitalne zrelosti. Peta stopnja digitalne zrelosti je prediktivnost, to pomeni, da bodo naši poslovni procesi digitalizirani do stopnje, ko bodo znali napovedovati, kaj se bo zgodilo v bližnji prihodnosti. Avtonomnost je šesta stopnja digitalne zrelosti, to pomeni, da se bodo naši robotski sistemi zavedali sebe in svoje okolice ter se na podlagi tega samostojno odločali.

Tretja prioriteta je vizija 'One Kolektor', s katero gradimo blagovno znamko, ki predstavlja naše podjetje, in je podoba, ki si jo naši zaposleni in stranke predstavljajo. To je velik podvig, ki se dotakne celotnega našega delovanja: zakaj delamo, kaj delamo in kako delamo. Spreminja našo organizacijsko strukturo, način sodelovanja, kako razporejamo vire in kako opolnomočimo naše najproduktivnejše kadre. Temelj vizije 'One Kolektor' so vrednote, ki jih živimo in jih skozi delo širimo ter s tem oblikujemo našo organizacijsko kulturo.



Valter Leban, predsednik uprave

Star sem toliko kot Kolektor. Poročen sem 35 let, oče dveh otrok ter stari ata štirim vnukom. Življenjske izkušnje sem črpal od modrih ljudi, ki jih srečujem v okolju, kjer delujem, večino tega, kar mislim in počnem, pa je oblikovala moja družina. V življenju me vodijo vrednote, kot so zvestoba, poštenost, pravičnost in vztrajnost. Tisti, ki me poznajo, pravijo, da me opredeljujejo družina, potreba po spremembah in želja po znanju. Po končani osnovni šoli v domači Idriji sem šolanje nadaljeval v Ljubljani na Srednji tehnični šoli za strojništvo. Leta 1988 sem diplomiral na ljubljanski Fakulteti za strojništvo in se zaposlil v koncernu Kolektor. Svojo izobraževalno pot sem ob delu nadaljeval na podiplomskem študiju MBA na ljubljanski Ekonomski fakulteti, kjer sem leta 2007 tudi magistriral.

Svojo karierno pot v Kolektorju sem začel kot vodja projektov. Od leta 1994 sem zasedal različna vodstvena in vodilna mesta: v obdobju 1994–2002 sem bil direktor obrata Veliki komutatorji, 2002–2004 izvršni direktor informatike, 2004–2009 pa direktor največjega koncernovega proizvodnega podjetja Kolektor Sikom. Leta 2009 sem postal koncernov izvršni direktor za področje produkcije in nabave. Leta 2014 sem prevzel vlogo člana uprave koncerna Kolektor in leto kasneje sprejel izziv ustvarjanja novega poslovnega modela na področju digitalizacije.



Darja Petrič,
članica uprave in namestnica predsednika uprave

Čeprav imam že svoja leta in delam na Kolektorju od leta 2000, je Kolektor z mano, že odkar pomnim. Kolektor je sinonim za trdnost, vztrajnost, stabilnost, rast in delavnost. Z rastjo Kolektorja sem rasla tudi jaz. 1. septembra 2000 sem se zaposlila v računovodstvu ter leta 2004 postala izvršna direktorica za finance in računovodstvo. Vmes sem postala mama dvema fantoma, ki sta danes stara 12 in 14 let, tako da mi skoraj nikoli ni dolgčas. Z oktobrom 2014 sem prevzela mesto članice uprave družbe Kolektor Group, odgovorne za finance, računovodstvo in kontroling. To funkcijo sem opravljala do prevzema mandata direktorice krovne družbe Kolektor Holding leta 2017.

V prostem času rada berem, slikam, igram klavir in tenis, hodim po hribih in na morje ter z družino potujem in odkrivam nove kraje. Naš in moj cilj kot članice uprave je, da Kolektor ostane finančno stabilen in kapitalsko trden ter da sledi konservativni politiki zadolževanja z jasno načrtano vizijo rasti.

Kako finančno 'močan' pa je Kolektor? Ga lahko nepredvidljive razmere v gospodarstvu kako ogrozijo?

Darja Petrič: Kolektor je bil, je in bo še naprej finančno trdna in zdrava skupina. To pomeni, da smo leto 2021 zaključili uspešno in da sledimo načrtovani poti, ciljem ter strategiji. Skupina posluje z neto dolgom okrog 40 milijonov evrov in dosega EBITDA v višini 80 milijonov evrov. Njuno razmerje je 0,5, kar je zelo dobro. V obdobjih krize in večjih prevzemov je zadolženost sicer rahlo narasla, vendar je potem po obdobju konsolidacije in izpeljanih prevzemih spet padla, vedno pa je bila v okviru strategije. Zasedujemo tudi cilj, da so dolgovi v primerjavi s kapitalom pod ena in da imamo kapital v sredstvih 50 odstotkov. Tudi te cilje dosegamo. V tem trenutku skupina razpolaga s par deset milijoni evrov denarnih sredstev. V preteklih letih je na naše poslovanje vplival covid-19, prav tako zdaj posredno vpliva tudi vojna v Ukrajini, predvsem kar se tiče cen in dobavljivosti vhodnih surovin. S temi izzivi se naše družbe sicer uspešno soočajo. Plan za letošnje leto

Kljub dogodkom, ki so se zgodili in na katere nismo imeli vpliva, smo zaradi zdrave strukture, pravega vodenja in dobrih odločitev leto 2021 zaključili dobro in bomo tudi naprej kljub izzivom poslovali dobro in v skladu z načrtano strategijo.

je predvideval še izboljšanje likvidnosti in razmerja med neto dolgom in EBITDA, vendar pa predvidevam, da bomo imeli zaradi ukrajinsko-ruske krize slabšo likvidnost in se lahko to razmerje med neto dolgom in EBITDA pomakne proti ali čez ena. Slabša situacija glede likvidnosti zaradi visokih cen vhodnih materialov se najbolj pozna v skupini Kolektor Construction. Tu nas čaka največji izziv v letošnjem letu. Izzivi na finančnem področju bi se lahko v prihodnjih letih pokazali na področju višjih obrestnih mer kot tudi na področju valutnih tveganj. Za letošnje leto pa glede na napovedi večjih sprememb ne pričakujemo. Kljub dogodkom, ki so se zgodili in na katere nismo imeli vpliva, smo zaradi zdrave strukture, pravega vodenja in dobrih odločitev leto 2021 zaključili dobro in bomo tudi naprej kljub izzivom, ki sem jih omenila, poslovali dobro in v skladu z načrtano strategijo.

Ena od prioritet Kolektorja je njegova operativna odličnost. Kako jo ob bliskovitih spremembah zagotavljati?

Žiga Kogej: Navajeni smo, da je v proizvodnji vedno nečesa premalo ali preveč, kljub temu pa je današnja situacija res izjemna. Nepredvidljivosti, nihanja na strani povpraševanja, še bolj pa netočnosti dobave ali pa pomanjkanja dobave pomenijo, da naša standardna orodja za odpravljanje izgub ne zadoščajo več. Kolektorjevo operativno odličnost smo od začetka tisočletja gradili na dobro znanih principih vitke proizvodnje, v zadnjih letih pa te nadgrajujemo z digitalnimi tehnologijami, ki so vedno bolj dostopne in vedno bolj uporabne. Nepredvidljivo gospodarsko okolje od nas zahteva predvsem večjo fleksibilnost,

Nepredvidljivo gospodarsko okolje od nas zahteva večjo fleksibilnost, to pa lahko dosežemo predvsem z boljšim pretokom informacij. Odgovor je v povezanosti, razpoložljivosti, točnosti podatkov, dobrem obvladovanju sprememb, robotizaciji umskega in fizičnega dela.

to pa lahko dosežemo predvsem z boljšim pretokom informacij. Odgovor je v povezanosti, razpoložljivosti, točnosti podatkov, dobrem obvladovanju sprememb, robotizaciji tako umskega kot fizičnega dela. Rezultat tega bodo kakovostnejša, manj naporna, manj stresna delovna mesta, boljša kakovost, manj napak, predvsem pa višja dodana vrednost na zaposlenega. Robotizirana proizvodnja bo fleksibilnejša, primernejša za vedno manjše serije in vedno krajše življenjske dobe izdelkov. Pogosto bosta v proizvodnji sodelovala robot in zaposleni, pri čemer bo robot opravljal napornejša in tudi nevarnejša dela. Poleg tega ne smemo pozabiti, da ima Kolektor neskončno možnosti pretoka informacij, iskanja sinergij, najboljših praks med posameznimi podjetji, in to ne samo med podjetji v isti branži, ampak celo med podjetji, ki delujejo v zelo različnih industrijah. To smo že do zdaj s pridom izkoriščali, z boljšo povezanostjo, boljšim pretokom informacij in v današnjih negotovih časih pa bo 'One Kolektor' na področju proizvodnje še toliko pomembnejši.



Žiga Kogej,
član uprave

»Večina me pozna kot tehnika. Po duši sem strojnik. V Kolektorju sem se zaposlil 1. aprila 2001 po končanem študiju in vojaški obveznosti. Eno leto pripravništva oziroma kroženja po skoraj vseh takratnih oddelkih je bilo zlata vredno. Spoznal sem, da so Kolektor ljudje, in ne stavbe ter stroji. Tako je nanoslo, da se že leta večinoma ukvarjam z organiziranjem, reorganiziranjem in urejanjem poslovanja različnih oddelkov in podjetij, zato je bilo kar prav, da sem svojo osnovno izobrazbo strojnega inženirja nadgradil z magisterijem poslovedenja in organizacije. Po različnih (funkcijah) nalogah v različnih podjetjih znotraj koncerna sem se leta 2016 vrnil v »centralo« v Idrijo in prevzel vlogo izvršnega direktorja za produkcijo. S kolegi skrbimo za to, da podjetja sodelujejo med seboj in se dobre proizvodne prakse širijo po koncernu. V zadnjih letih je pomemben del našega delovanja tudi digitalni prehod. Z izzivi vzpodbujamo zaposlene, še posebej mlade, da naredijo korak naprej in realizirajo svoje ideje. Nič hudega, če se kaj naučijo tudi iz napak. Za tiste, ki pokažejo interes spopasti se z izzivi in neznanim, si vedno rad vzamem čas, pa naj ga ostane še tako malo.«

Pripravljene na prihodnost

Vizija Kolektorja je ustvariti tri močne in uravnotežene strateške skupine. Cilj je, da vsaka od njih v naslednjih osmih letih letno ustvari 500 milijonov evrov prometa. Kdo smo, kaj so naši cilji do leta 2030 in kako jih bomo dosegli? Na ta vprašanja odgovarjajo direktorji strateških skupin.



Skupina Kolektor Mobility

Direktorja: Primož Bešter in Marjan Drmota

Skupina Kolektor Mobility s sedežem v Idriji pod svojim okriljem združuje 14 jedrnih podjetij, v katerih je zaposlenih 3.400 ljudi, in danes ustvari 350 milijonov evrov prodaje. Fokusiramo se na področja naših kupcev, tj. proizvodnjo osebnih in gospodarskih vozil ter vozil za industrijo. S programi komponent, kamor spadajo komutatorji, hibridika in magnetika, smo si že v preteklosti zagotovili uspešno mesto na trgu, v zadnjih petih letih pa našo zgodbo nadaljujemo tudi s sistemsko ponudbo na programu elektronike in pogonov. S svojimi programi in storitvami smo prisotni globalno in verjamemo, da bomo svoj položaj še dodatno krepili.

Cilj skupine Kolektor Mobility je do leta 2030 doseči 500 milijonov evrov prometa. Naš fokus sta razvoj in trženje na področju elektronike in pogonov, ki kot sistemska ponudba omogoča največji potencial rasti. Možnost za uspešno rast imamo tudi na komponentnem vidiku na področju hibridike in magnetike. Naš strateški cilj je dokončanje tranzicije iz pretežno proizvajalca komponent v proizvajalca sistemov. To bomo dosegli s še večjim vlaganjem v razvoj s potrebno digitalizacijo procesov. Hkrati pa ne smemo pozabiti naše zgodovine in še naprej ohranjati močno konkurenčno pozicijo na strani komponent, predvsem na programu komutatorjev. Svojo organsko rast bomo dopolnjevali z anorganskim delom, s ciljnimi prevzemi, s katerimi bomo nadgradili ponudbo v smislu komplementarnosti ali konsolidacije. Kot primer iniciative novih proizvodov, ki je plod slovenskega znanja in združuje vsa znanja Kolektorja, izpostavimo profesionalno pršilko za industrijsko uporabo. To je le eden od primerov, v katero smer gremo.



Skupina Kolektor Construction

Direktorja: Tine Vadnal in Marko Trampuž

Pod okriljem skupine Kolektor Construction delujeta dve družbi, Kolektor Koling in Kolektor CPG, ki zaposlujeta prek 950 ljudi na več lokacijah. V letu 2021 smo realizirali 315 milijonov evrov prihodkov iz prodaje, letos pa jo nameravamo povečati za 25 odstotkov na 395 milijonov evrov. Ukvarjamo se s celotnim področjem gradbeništva – od pridelave mineralnih surovin do vgradnje asfaltov, od projektiranja do gradnje stanovanj, poslovnih prostorov in tudi rušenja vseh vrst objektov. Naše dejavnosti obsegajo prometno infrastrukturo, visoke gradnje in inženirske objekte.

Trenutno se na področju gradbeništva soočamo z ekspanzijo infrastrukturnih projektov ter projektov, ki so posledica postkovidnega okrevanja. Žal je zaradi coronске krize in sedaj še ukrajinske vojne prišlo do velikega dviga stroškov materiala ter trganja dobavnih verig pri surovinskih materialih (armature, cement ...). Poleg tega se gradbeništvo zadnjih 10 let sooča s pomanjkanjem delovne sile in nizko produktivnostjo, saj smo priča množičnemu upokojevanju starejših kadrov, ki imajo veliko izkušenj in znanja. Vse to vidimo kot nevarnosti ampak hkrati tudi kot priložnosti.

Ob cilju, da do leta 2030 zagotovimo prodajo v vrednosti 500 milijonov evrov, je naš strateški cilj vpeljava novih produktov in tehnologij z zmanjševanjem obremenitve okolja. To pomeni večjo dodano vrednost pri asfaltiranju, manj hrupne asfalte, 'zelene' betone in podobno ter digitalizacijo tako pri izvedbi kot tudi pri eksploataciji objekta. Želimo, da je kupcu dosegljiva vsa zgodovina gradnje. Z digitalizacijo bo možno analizirati vse podatke, prilagajati ogrevanje, hlajenje in senčenje objekta. Absolutno si želimo ohraniti konkurenčno prednost, ki jo imamo na domačem trgu. Imamo tudi surovinsko bazo, ki jo želimo zadržati. V zadnjem času smo izvedli več investicij v strojno opremo, predvsem za tunelsko gradnjo in na tem področju smo edini v Sloveniji in na Hrvaškem, ki razpolagamo z lastno opremo. Še naprej pa bomo vlagali v razvoj, opremo in znanje zaposlenih. Če hočemo povečati rast prodaje, bomo morali povečati tudi dobičkonosnost, ki danes v gradbeništvu ni na taki ravni, kot bi si želeli.

Hkrati se zavedamo, da trenutna rast na slovenskem trgu ne bo vzdržna, zato bomo morali bolj okrepiti svojo prisotnost na tujih trgih. Ne govorimo zgolj o Hrvaški, ampak se bo treba ozreti še kam drugam. Le tako bomo lahko izpolnili obljube, ki smo jih dali, samo pogumno naprej.



Skupina Kolektor Technologies

Direktorja: Rok Vodnik in Franc Florjančič

Kolektor Technologies deluje v štirih ključnih dejavnostih: (1) elektroenergetiki, kjer se ukvarjamo s proizvodnjo transformatorjev, razvijamo in izvajamo projekte za sisteme na področju srednje- in visokonapetostnih elektroenergetskih omrežij ter razvijamo rešitve in izvajamo energetske sisteme za industrijo; (2) na področju vodnih tehnologij se ukvarjamo s pripravo pitne in tehnološke vode, s projektiranjem in izvedbo čistilnih naprav ter optimiziramo vodovodna omrežja, v okviru katerih tudi detektiramo puščanja na teh omrežjih; (3) na področju avtomatizacije in inženiringa razvijamo rešitve za vodenje in spremljanje proizvodnje; (4) na področju digitalizacije pa se fokusiramo predvsem na rešitve za industrijo 4.0 in infrastrukturo, kjer razvijamo rešitve, ki temeljijo na uporabi umetne inteligence, robotike in pametnega vida.

Skupina Kolektor Technologies pod svojim okriljem združuje šest podjetij, v katerih je zaposlenih 950 ljudi, in danes ustvari 216 milijonov evrov prodaje. Fizično smo s podjetji prisotni v Sloveniji, Srbiji, na Poljskem in Švedskem. Kot ostali dve skupini imamo tudi mi cilj do leta 2030 zrasti na 500 milijonov evrov prihodkov. Računamo, da bomo 400 milijonov evrov ustvarili z organsko rastjo, 100 milijonov pa s prevzemi. To bomo dosegli z rastjo obstoječih produktov, z dodajanjem novih produktov in rešitev ter s pridobivanjem novih trgov. S povečanjem proizvodnih kapacitet in vlaganjem v razvoj želimo postati pomemben proizvajalec energetske transformatorjev višjega kakovostnega razreda, predvsem pa želimo postati prepoznavno tehnološko podjetje v regiji in v Evropi na področju energetike, vodnih tehnologij in digitalizacije. Prek razvoja inovativnih rešitev želimo kupcem ponuditi rešitve na področju učinkovite rabe energije, dekarbonizacije oziroma razogliččenja in digitalizacije poslovanja. To so področja, ki bodo v prihodnosti izzivi za vse nas, ne samo za industrijo, ampak za celotno družbo. Da bomo pri tem uspešni, želimo razširiti portfelj skupine Kolektor Technologies s komplementarnimi produkti in storitvami ter internacionalizirati naše poslovanje s fokusom na Srednjo in Zahodno Evropo ter nadaljevati uspešno poslovanje v Skandinaviji.



Kolektorjeve rešitve navdušile člane Združenja kovinske industrije



Koncern Kolektor je gostil predstavnike različnih slovenskih podjetij, sicer člane Združenja kovinske industrije pri Gospodarski zbornici Slovenije. Tema pogovora je bila digitalna transformacija podjetij. Zbrane so nagovorili **Valter Leban**, predsednik uprave koncerna Kolektor, **Rok Vodnik**, direktor Kolektor Technologies, in **Mark Kalin**, direktor za poslovni razvoj v Kolektor Digital. Beseda je tekla o rešitvah za pametne tovarne, ki so usmerjene predvsem v povečanje produktivnosti. Predstavili smo štiri glavne rešitve. Z aplikacijo I4.0 READINESS lahko podjetja učinkovito in kredibilno ugotovijo, kakšna je dejanska stopnja njihove digitalne zrelosti. Platforma REWO za digitalizacijo znanja drastično izboljša zajem, vizualizacijo in prenos znanja v celotnem ekosistemu podjetja in je namenjena proizvodnim podjetjem, ki želijo izboljšati kakovost dela in prenos znanja pri svojih zaposlenih. Tretja rešitev je Qlector Leap, ki pomaga proizvodnim podjetjem pri usmerjanju proizvodnih procesov z uporabo metod umetne inteligence. Zadnja rešitev pa je KoCo (Kolektor Collaborative), inteligentni robotski delavec, ki je za delo pripravljen v manj kot 10 minutah, premikamo ga lahko med različnimi delovnimi mesti, neprestano zaznava svojo okolico in se uči iz izkušenj. Vse predstavljene rešitve so si gostje ogledali tudi v proizvodnji v podjetju Kolektor KFH in bili nad njimi navdušeni.

Mladi obiskovalci gradbišča navdušeni nad stroji

Deležni smo bili prav posebnega obiska. Na gradbišču projekta sanacije pregrade Vogršček so nas obiskali predšolski otroci skupine Sonček iz vrtca v Prvačini. Med obiskom so spoznali pravila in delo na gradbišču, najbolj navdušeni pa so bili nad stroji.



Inženirka leta 2021: Vsaka prispeva enakovreden delček k inženirstvu in pomaga soustvarjati prihodnost



Na večerni slavnostni razglasitvi v Predsedniški palači je Inženirka leta 2021 postala **dr. Nataša Kovačević**, vodja projektov na oddelku za raziskave v družbi Kolektor Mobility. V letošnji generaciji slovenskih inženirk je komisija 'predsednico razreda' prepoznala prav v Nataši: »Ob raziskovalnih in inženirskih podvigih ter prispevanju skupnosti navdihuje tudi kot oseba. Njena osebnost izraža strast do dela in jasne cilje, ki se jih loteva z zagnanostjo in trdim delom. Ko spregovori o svojem delu, ji oči zažarijo. Navduši z umirjeno, a odločno samozavestjo.«

Na odločitev, katera od letošnjih 10 nominirank predstavlja največji zgled in navdih mladim, so s svojimi glasovi enakovredno vplivale štiri žirije: vse štiri generacije dosedanjih nominirank za priznanje, predstavniki medijev, dijakinje in učitelji iz konzorcija gimnazij in šolskih centrov Inženirke in inženirji bomo! ter predstavniki organizatorja in partnerjev izbora Inženirka leta. Ob prejemu kipca se je Kovačevićeva zahvalila za izjemno priznanje: »V čast si štejem, da sem del tega projekta, da sem spoznala takšno ekipo ljudi, devet izjemnih inženirk. Poudarila bi, da smo vse nominiranke zmagovalke in da vsaka prispeva enakovreden delček k inženirstvu in pomaga soustvarjati prihodnost. Vloga nas žensk se v inženirstvu zagotovo povečuje. Je pa delež žensk tu še vedno prenizek. Zato je prav, da se mlada dekleta usmerja v to in da se izkoristi ves njihov potencial. Sama se bom trudila navduševati mlada dekleta in fante za inženirstvo in naravoslovje. Rada bi se zahvalila mojemu delodajalcu, da me je predlagal, saj je to tudi priznanje za moje dosedanje delo in velika motivacija in spodbuda za naprej.« Nominiranke za Inženirko leta je nagovoril predsednik Republike Slovenije, **Borut Pahor**, častni pokrovitelj projekta Inženirke in inženirji bomo!, del katerega je tudi izbor Inženirka leta: »Inženirji so most med cilji in njihovim doseganjem. Tu si ne postavljam vprašanja, ali so to inženirji ali inženirke. Vem, da cel svet potrebuje vse te talente in znanje.«

Kolektor Igin podpisal prvo pogodbo za izgradnjo sončne elektrarne



V začetku marca smo z naročnikom Kostak d. d. podpisali skoraj dva milijona evrov vredno pogodbo za projekt *Nova gradnja – sončna elektrarna moči 2,0 MW na zaprtem odlagališču nenevarnih odpadkov Spodnji Stari Grad–Krško*. Naročnik se je odločil za izgradnjo fotovoltaične elektrarne z namenom samooskrbe centra za upravljanje z odpadki. To je za Kolektor Igin prva pogodba za izgradnjo sončne elektrarne. Podjetje je zadolženo za izvedbo projekta na ključ. To pomeni, da bo dobavilo fotovoltaične elemente, jekleno konstrukcijo in drug material. Izvedlo bo tudi vsa potrebna elektromontažna dela za izvedbo in vključitev sončne elektrarne v transformatorsko postajo KOSTAK DEPONIJA. Sončna elektrarna bo delovala v mešanem obratovanju. Del proizvodnje bo naročnik porabil sam, višek pa bo oddal v omrežje. Naročnik bo z izgradnjo sončne elektrarne prispeval k skrbi za okolje z uporabo trajnostne ali t. i. zelene energije, v podjetju Kolektor Igin pa smo s ponosom del tega projekta.

Za ultrafiltracijo v vodarni Jepihovec bo poskrbel Kolektor Sisteh

Jernej Hrovat, direktor podjetja Kolektor Sisteh, in **Marko Funkl**, župan občine Hrastnik, sta konec lanskega leta podpisala pogodbo za izvedbo projekta ultrafiltracije vode iz zajetja Jepihovec. Težave z oskrbo porabnikov pitne vode se v hrastniški občini pojavljajo že od leta 2016, ko je neurje močno poškodovalo vsa zajetja na območju Jepihovca. Ob vsakem močnejšem nalivu je bila voda na nekaterih zajetjih oporečna, motna in mikrobiološko onesnažena, zato so bila ta zajetja pogosto izključena iz vodovodnega sistema. Občina Hrastnik je tako skupaj s Komunalo Hrastnik sprejela odločitev, da je v Jepihovcu treba postaviti sodobno ultrafiltracijsko napravo za čiščenje vode. Rešitev filtriranja surove vode z ultrafiltracijo rešuje problem mikroorganizmov in ne potrebuje dezinfekcije oziroma potrebuje dezinfekcijo samo za zaščito vode v sistemu pred rekontaminacijo, kar bo predstavljalo veliko pridobitev za zagotavljanje kakovostne pitne vode v občini Hrastnik. Projekt bo zaključen predvidoma do poletja.





Industrijski robot za idrijske dijake

Gimnazija Jurija Vege Idrija je z donacijami, med katerimi je tudi Kolektorjeva, za dijake na strokovnih programih kupila industrijskega robota KUKA KR125. S tem je postala ena redkih srednjih šol v Sloveniji, ki se lahko pohvali s tako pridobitvijo. Robot je trenutno v fazi obnove, ki jo izvajajo dijaki obeh strokovnih programov. Z njim bodo dijaki spoznavali ustroj in mehanske principe delovanja ter vzdrževanja industrijskih robotov, hkrati pa tudi elektroniko krmilj in programiranje. Robot bo namenjen tudi ogledu za učence osnovnih šol in vseh, ki jih tovrstna tehnologija zanima.

Kolektor CCL: izobraževalni center za bodoče orodjarje

V podjetju Kolektor CCL je trenutno na praktičnem usposabljanju 18 dijakov Strojne šole Prijedor. Po njihovih besedah so pogoji za nabiranje praktičnih izkušenj odlični, predavatelji pa polni znanja, ki ga z veseljem razdajajo dijakom. Podjetje in dijake je obiskala tudi **Natalija Trivić**, ministrica za izobraževanje in kulturo v Republiki Srbski. Prepričana je, da gre za pravi primer prikaza dualnega izobraževanja. To je v Republiki Srbski zaživelo pred tremi leti v obojestransko korist gospodarstva in šolstva. »Prepričani smo, da imajo naši dijaki v razmerah sodobne proizvodnje možnost, da se veliko naučijo. To je za nas najpomembnejše, da pridobimo znanja, kompetence, da imamo dobre mentorje in strokovno vodenje. Da bodo dijaki usposobljeni za poklice, za katere se izobražujejo, in konkurenčni na trgu dela,« je povedala Trivićeva. V Republiki Srbski trenutno praktičen pouk izvaja 1.063 podjetij, v proces pa je vključenih 3.600 dijakov in študentov. »Naša prva naloga je bila zagotoviti ustrezne pogoje za šolanje, povezanost s šolo in usklajen pouk. Dijaki najprej praktično znanje pridobivajo v učnem centru, ki je ločen od proizvodnje. Ko osvojijo določena znanja, pa jih vključimo v proizvodni proces,« pravi **Predrag Zorić**, direktor podjetja Kolektor CCL.



Kolektor je zgled odličnega sodelovanja med institucijami znanja in gospodarstvom

Institut Jožef Stefan (IJS) je v okviru 30. Dnevvov Jožefa Stefana podelil priznanja Častna listina Instituta Jožef Stefan. Med prejemniki so tudi koncern Kolektor, Ludvik Kumar, izvršni direktor za raziskave, dr. Boris Saje, strokovni sodelavec za magnetiko v oddelku za raziskave in razvoj, in mag. Karla Kosmač, vodja razvoja v Centru za materiale Logatec.



Kolektor je eden od ustanoviteljev Mednarodne podiplomske šole Instituta Jožef Stefan, od koder je k nam prišlo kar nekaj kadrov, tudi dr. Nataša Kovačević, Inženirka leta 2021.

Priznanja Častna listina Instituta Jožef Stefan podeljujejo organizacijam in posameznikom iz gospodarstva za sodelovanje pri prenosu znanstvenih in tehnoloških dosežkov ter znanj, ustvarjenih na Institutu, v družbeno in gospodarsko zaledje doma ter v tujini.

Z Odsekom za nanostrukturne materiale sodelujemo že več kot 15 let

Kot so zapisali v utemeljitvi, Kolektor z Odsekom za nanostrukturne materiale sodeluje že od leta 2006, torej več kot 15 let. Skupni raziskovalni projekti obsegajo osnovne in aplikativne raziskave. Sodelovanje je potekalo predvsem preko subvencioniranja ARRS projektov, v zadnjih letih pa je Kolektor financiral raziskave tudi neposredno. Razvojno-raziskovalno delo s Kolektorjem se je izvajalo na različnih področjih. V zadnjih letih sta bila v pilotno proizvodnjo uspešno prenesena dva pomembna projekta: korozijska zaščita magnetnih prahov za obstojnost v tekočinah pri povišanih temperaturah in daljših časih ter implementacija površinskih modifikatorjev NdFeB prahov za izdelavo plastomagnetov. Odsek K7 s Kolektorjem sodeluje tudi pri izvajanju štirih evropskih projektov: ROMEO, REProMag, DEMETER, SUSMAGPRO in pri prijavi novega projekta INSPIRES. Vpetost Kolektorja v raziskovalni proces odseka poteka tudi preko izobraževanja magistrskih študentov iz Kolektorja na Odseku K7 in v soorganizaciji mednarodnih znanstvenih srečanj.

Številni projekti, nekateri tečejo še danes

Po besedah Ludvika Kumarja pa sodelovanje z inštitutom sega dlje v zgodovino, še pred Odsekom za nanostrukturne materiale. »Začelo se je že pred mojim prihodom v Kolektor, torej pred letom 1983. Najbolj intenzivno je bilo med letoma 2002 in 2005, ko smo razvijali grafitne komutatorje in smo v sodelovanju

z IJS razvili originalno metodo metalizacije kompozitnega grafitu, ki se s pridom uporablja še danes. Sledilo je dolgoletno sodelovanje na področju trdih prevlek orodij, ki jih uporabljamo za proizvodnjo komutatorjev. Ko se je Kolektor z diverzifikacijo proizvodnega programa začel ukvarjati z rotorji za brezkrtačne motorje z magneti, se je začelo tudi intenzivno sodelovanje z Odsekom za nanostrukturne materiale.« V vsem tem času je bilo izvedenih kar nekaj projektov, nekateri potekajo še danes. »Še vidimo priložnosti za nadaljnje sodelovanje. Se pa v zadnjih letih Kolektor spogleduje tudi z digitalizacijo in umetno inteligenco – tudi na tem področju že sodelujemo z inštitutom. Pričakujemo, da bo naše sodelovanje v bodoče še intenzivnejše,« pojasnjuje Kumar.

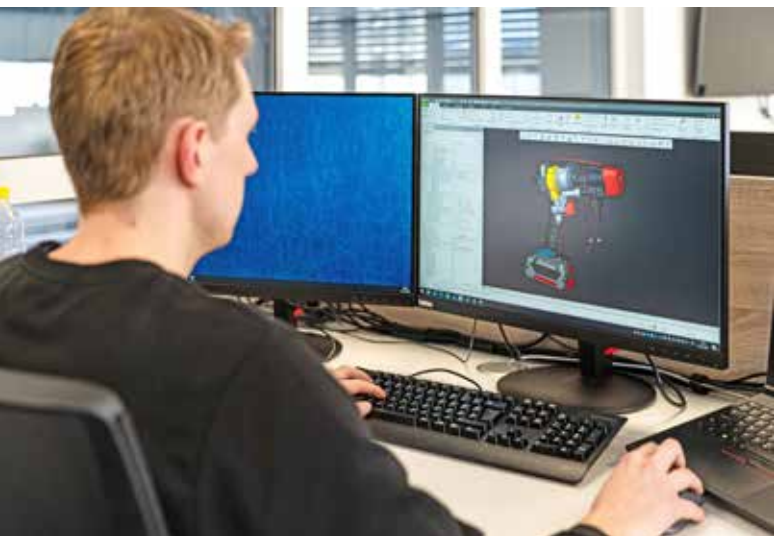
Soustanovitelji Mednarodne podiplomske šole IJS

Pobudnik sodelovanja z IJS je bil nekdanji direktor Kolektorja **Peter Rupnik**, ki je bil, preden je postal direktor Kolektorja, zaposlen prav na inštitutu. »On je začel sodelovanje, in to ne samo na projektih, ampak tudi na kadrovskega področju,« pripoveduje Kumar in dodaja: »Kolektor je eden od ustanoviteljev Mednarodne podiplomske šole Instituta Jožef Stefan, od koder je k nam prišlo kar nekaj kadrov, tudi kolegica dr. **Nataša Kovačević**, Inženirka leta 2021.«

Sodelovanje med institucijami znanja in gospodarstvom je pomembno predvsem z vidika razvoja kadrov in prenosa znanja. »Razkorak med znanjem, ki ga obvladujemo in uporabljamo, ter znanjem, ki bi ga bili sposobni vnovčiti, se stalno veča. Z diverzifikacijo proizvodnega programa se Kolektor loteva novih proizvodov, sistemov za avtomobilsko industrijo, ki zahtevajo neprimerno več znanja kot področje komponent. Lahko rečem, da bi lahko vnovčili bistveno več znanja, kot pa ga imamo trenutno na razpolago, zato je sodelovanje z vsemi institucijami znanja, ne samo z IJS, izrednega pomena,« še pravi Kumar.

Naša vsestranska pršilka gre na trg

Kolesarski strokovnjaki pravijo, da se vse začne pri brezhibni čistoči. Osnova vzdrževanja kolesa je torej redno čiščenje. Prah, blato in koščki zemlje uničujejo ležaje in preostale komponente, zato tako ljubiteljski kot profesionalni kolesarji ter njihovi pomočniki in serviserji ničesar ne prepuščajo naključju. Pri tem jim je (lahko) v veliko pomoč naša pršilka, ki bo z majem na voljo vsem kolesarskim zanesenjakom. Pa ne samo kolesarjem, pršilko lahko uporabljamo tudi v avtomobilizmu, motociklizmu, navtiki ter pri razmaščevanju in naprševanju različnih tekočin v industrijskem oziroma proizvodnem okolju.



Majhna in lahka baterijska pršilka

Razvojna ekipa COR-črpalk je v sodelovanju s študentsko ekipo Idrium razvila svoj prvi končni produkt, v katerega je vgrajena inovativna COR-črpalka. Gre za baterijsko gnano tlačno pršilko (*ang. Cordless Pressure Sprayer*), namenjeno vsestranskemu čiščenju in nanašanju različnih tekočin na vodni osnovi vse do temperature 60 °C.

Zasnova izdelka omogoča kompaktnost in nizko težo, zato zaradi lažjega rokovanja, dolgotrajnega delovanja in univerzalne uporabnosti bistveno odstopa od primerljivih izdelkov. To je naprava s ključnimi vgrajenimi sestavnimi deli, izdelanimi iz temperaturno, kemično in dimenzijsko zelo stabilnih polimernih materialov. Integracija naprednih konstrukcijskih ter tehnoloških in proizvodnih rešitev predstavlja možnost izdelave izdelka z visoko učinkovitostjo glede porabe električne energije za doseganje zelenega končnega učinka (npr. razpršitve tekočine z ustrezno hidravlično močjo, kar je rezultat tlaka in optimalne porabe tekočine).



K temu, da gre na trg vrhunski izdelek, so veliko pripomogli tudi vrhunski strokovnjaki – od serviserjev, športnih direktorjev do profesionalnih cestnih in gorskih kolesarjev, motoristov ter reli voznikov, ki so izdelek v fazi razvijanja tudi testirali in močno pripomogli pri definiranju ključnih atributov. Njihovi nasveti so bili neprecenljivi.



Borut Božič, nekdanji profesionalni kolesar (Astana, Bahrain Merida), pomočnik športnega direktorja pri Ljubljana Gusto Santic:

»Ko so me septembra 2020 kontaktirali iz Kolektorjeve študentske ekipe Idrium z uprašanjem glede mnenja o uporabnosti produkta baterijske tlačne pršilke v segmentu profesionalnega kolesarstva, sem brez velikih pomislekov potrdil, da dejansko obstaja velika težava glede fleksibilnega načina čiščenja in vzdrževanja tekmovalnih koles in samega voznega parka kolesarske ekipe. Predvsem v času etapnih dirk so možnosti dokaj omejene oziroma ponujene storitve s strani samih organizatorjev neoptimalne. Klic prijatelja Boštjana Kavčnika, mehanika v klubu Ljubljana Gusto Santic in v slovenski kolesarski reprezentanci, je takoj obrodil sodelovanje pri testiranju in optimiziranju ključnih funkcij produkta skozi njegov razvojni cikel. Predvsem kontinentalne ekipe, ki nimajo tako širokega nabora opreme za vzdrževanje kot ekipe najvišjega ranga, so prepoznale produkt kot izredno uporaben in učinkovit. Vzporedno smo se za testiranje in optimizacijo ter samo uporabo dogovorili tudi pri World Tour ekipi Bahrain Victorious, ki ima servisni center v Sloveniji. Tako je mlada ekipa inženirjev iz Kolektorjeve ekipe, ki se ukvarja z razvojem COR-tehnologije črpalk, dobivala povratne informacije direktno od uporabnikov in v zelo hitrem času dveh let spravila produkt od idejne skice na papirju do serijske proizvodnje. Verjamemo, da bo produkt našel svoje mesto v segmentu profesionalnih baterijskih ročnih orodij. Na tem primeru se kaže tudi potrditev, da je zastavljene cilje možno doseči, če ekipa deluje kot eno in skupaj stremi h končnemu cilju.«



Boštjan Kavčnik, serviser slovenske državne reprezentance na olimpijskih igrah v Tokiu 2020 (v ekipi, ki je prejela dve olimpijski medalji: Primož Roglič – zlato in Tadej Pogačar – bron) ter na evropskih in svetovnih prvenstvih, glavni serviser koles v ekipi UniorSinter Factory Racing in glavni serviser kolesa Tadeja Pogačarja v UAE Team Emirates:

»Na kolesarskih tekmovanjih je ustrezna pripravljenost kolesa ena ključnih komponent, ki pripomorejo k uspehu in uvrstitvi. Vsaka nečistoča se pozna, zlasti na gibljivih delih. Liquishot omogoča, da je kolo popolnoma očiščeno. Je izredno kompakten in lahek, zato lahko uporabljaš obe roki in z eno samo baterijo očistiš tudi do 15 koles. Največja prednost pa je, da nisi vezan na vir vode, ker črpa vodo iz vedra in je zato izredno uporaben na terenu. Še ena velika prednost je enostaven transport v kovčku, kar je uporabno predvsem, kadar potuješ z letalom. Sam sem ga pričel uporabljati še v testni fazi in postopoma bil priča nastanku odličnega izdelka, ki ga zelo priporočam vsem profesionalnim tekmovalnim ekipam in amaterskim navdušencem cestnega kolesarstva.«



Anže Pečar, Bikehanic – servis za vse vrste koles, glavni serviser koles v ekipi UniorSinter Factory Racing in serviser kolesa Tanje Žakelj, (udeleženke treh olimpijskih iger – Tokio 2020, Rio de Janeiro 2016, London 2012):

»Pravilno očiščeno gorsko kolo bi moralo vsakomur predstavljati rutino pri vzdrževanju kolesa. Redno in pravilno pranje kolesa namreč zagotavlja daljšo življenjsko dobo vseh delov vašega kolesa. Pri gorskih kolesih je potrebno čiščenje po vsaki vožnji po blatu ali usakih nekaj tednov ob redni uporabi v suhem vremenu. Liquishot je odličen produkt, idealen za takojšnje čiščenje kolesa na terenu, saj ga profesionalni kolesar lahko očisti takoj po tekmi oziroma treningu ter ga pospravi nazaj v svoje vozilo. Zadostujejo že posoda z vodo, cev in pršilka. Njegove prednosti so dinamična regulacija, 20 barov pritiska, poteg vode do tri metre, poleg tega pa je tudi izredno lahek in okreten. Odličen produkt!«



Tomaž Poljanec, manager pri Ljubljana Gusto Santic:

»Čista kolesa in čist vozni park so osnova vsake kolesarske ekipe. Gre za izgled in tudi za to, da se lahko samo na čistem kolesu opazi morebitne poškodbe, še preden je prepozno. Skrbeti za čist vozni park na terenih, kjer nimaš dostopa do vode, nam je predstavljalo velik izziv. Ta izziv pa nam zdaj vsak dan pomaga premagovati Kolektorjeva pršilka. Čisto kolo je osnova. Način, kako to doseči brez večjih težav, tudi ko nimamo dostopa do večjih količin vode, pa so razkrili pri Kolektorju.«



Tadej Pogačar, dvakratni zmagovalec Dirke po Franciji, UAE Team Emirates

»Brez vrhunsko pripravljenega kolesa ni vrhunskih uspehov. Priporočam Liquishot! Ko mi je decembra 2020 Boštjan pokazal Liquishot, sem takoj izrazil željo in potrebo po uporabi tega produkta doma v Monaku za čiščenje kolesa po trenungu.«



Tine Mahkovec, direktor ekipe Unior Sinter Factory Racing:

»S Kolektorjem sodelujemo na področju razvoja pršilke Liquishot že skoraj od samega začetka in smo navdušeni nad rezultatom slovenskega znanja in sodelovanja. Liquishot uporabljamo v najtežjih razmerah, na največjih tekmovanjih v gorskem kolesarstvu kot tudi usakodnevno v kolesarskem servisu. Od pršilke zahtevamo veliko in to tudi dobimo.«



Miha Konciliya, manager pri Pogi-Team, prvi trener Tadeja Pogačarja:

»Kolektor Liquishot je izvrstni čistilec, največji prednosti pa sta odlična baterija in neodvisnost od priključitve na vodovod, saj lahko vodo zajame iz različnih virov (vedro, steklenica ...). Za nas, kolesarje, je odličen pripomoček, ki ga usakodnevno uporabljamo pri čiščenju koles.«



Valter Bonča, eden izmed prvih slovenskih profesionalnih kolesarjev, lastnik Kolesarskega centra Bonča:

»Liquishot sem najprej uporabil na MTB dirkah za pranje koles in opreme. Zelo je uporaben predvsem na prizoriščih, kjer lahko takoj po tekmi oziroma treningu kolo temeljito očistim, čeprav nimam dostopa do tekoče vode. Tudi sami tekmovalci ga z veseljem uporabijo, saj si, kadar je proga razmočena, s pršilko Liquishot očistijo čevlje in ostalo opremo, pa tudi ostali serviserji si ga z veseljem izposodijo. Tudi na servisu v delavnici mi je njegova uporaba v veliko veselje in pomoč. Z Liquishotom brez velike predpriprave očistim kolesa oziroma njihove komponente, zato ga v kolesarskem servisu uporabljamo usakodnevno.«



Jan Bevc, mehanik pri Kolesarskem klubu Adria Mobil:

»Sprva sem mislil, da ne bo delovalo, kot so si zamislili. Da ne bo dovolj pritiska, ki bi zadoščal za naše potrebe. Po preizkusu in rešenih situacijah, ko na dirkah ni bilo mogoče priključiti vode in elektrike, mi je postalo fenomenalno. Z vedrom cca. 25 l se lahko opere 10 koles in dva avtomobila, kar je več kot dovolj. Od takrat je Liquishot nepogrešljivo sredstvo, ki gre zmeraj z menoj.«



Plod slovenskega znanja in sodelovanja

Pršilka Liquishot je plod slovenskega znanja, saj so pri njenem razvoju sodelovala različna slovenska podjetja, med katerimi bi izpostavili in se jim obenem tudi zahvalili: Atech Elektronika d.o.o. (razvoj in proizvodnja vgrajene elektronike s programsko opremo), Simetrija d.o.o. (industrijski dizajn produkta), Deproma d.o.o. (storitve 3D-tiska), Gubanc d.o.o., Robert Inženiring, Plastika Jeraj (razvoj in proizvodnja komponent), SiQ (certifikacija in testiranje), Numo – digitalna agencija d.o.o (marketinške aktivnosti), FS – LECAD (sodelovanje pri snovanju in razvoju prvih prototipov).

Ekipa COR-črpalk bi se obenem zahvalila tudi vsem zaposlenim v skupini Kolektor Mobility, ki so kakorkoli pripomogli k razvoju COR-črpalk in same Liquishot pršilke.

Pršilka na tržišče prihaja maja.

Sprva bo na voljo v spletni trgovini: www.liqui-shot.com

Oglejte si
predstavitveni film.



Do kakovostnih objektov z armiranobetonskimi elementi

Ena izmed dejavnosti družbe Kolektor Construction je proizvodnja armiranobetonskih elementov. Slednja ima svoje prostore na dveh lokacijah, v Ajdovščini in Lažah.

V proizvodnih prostorih Kolektor Construction izdelujemo linijske konstrukcijske elemente, prednapete votle plošče, prefabricirane elemente za elektrodistribucijo ter stenske in specialne strešne elemente.

Prožnost pri uporabi konstrukcije in svoboda načrtovanja stavb

Pri armiranobetonskih konstrukcijah govorimo o posameznih elementih, združenih v celovite konstrukcije proizvodnih hal, poslovnih prostorov in skladišč. Z izvedbo posameznih elementov je omogočena prožnost pri uporabi konstrukcije in svoboda načrtovanja stavb. Veliki konstrukcijski razponi omogočajo gradnjo objektov z zelo malo notranjih stebrov, kar je pomembno pri proizvodnih, skladiščnih in trgovinskih objektih.

Nekoč zamudno in počasno delo je danes avtomatizirano in veliko hitrejše, kar bistveno pripomore k dvigu konkurenčnosti in kakovosti.

Prednost armiranobetonskih konstrukcij je predvsem hitrejša, ekonomična in kakovostnejša gradnja, optimizacija armiranobetonskih elementov pa omogoča preprostejšo in hitrejšo montažo.

Izdelava armiranobetonskih elementov v prostorih Kolektor Construction omogoča projektiranje in izdelavo na eni lokaciji, kakovostno izdelavo v kontroliranem okolju, ponovljivost elementov, uporabo določenih elementov v visoki gradnji kot infrastrukturnih objektih, hitro izvedbo gradnje na terenu in konkurenčno prednost.

Izdelava 3D modelov

Obdobje digitalizacije procesa gradnje je spremenilo proces izdelave projektne dokumentacije armiranobetonskih konstrukcij. Če je bil pred vpeljavo novega programskega orodja možen le 2D projekt, lahko danes izdelamo 3D model, v katerega dodatno vnašamo posamezne elemente. Ti poleg geometrijskih informacij nosijo tudi negeometrijske, ki pomembno prispevajo k izdelavi gradbenega projekta (lastnosti materiala, funkcija, cena ...).

Avtomatizirano in hitrejše delo

Z modeliranjem v trenutni programski opremi so neskladja hitreje opazna, kar reševanje težav prestavi v fazo projektiranja, in ne v fazo izdelave. Delo, ki je bilo zamudno in počasno, je tako avtomatizirano in veliko hitrejše. Vse te lastnosti pa bistveno pripomorejo k dvigu konkurenčnosti in kakovosti.

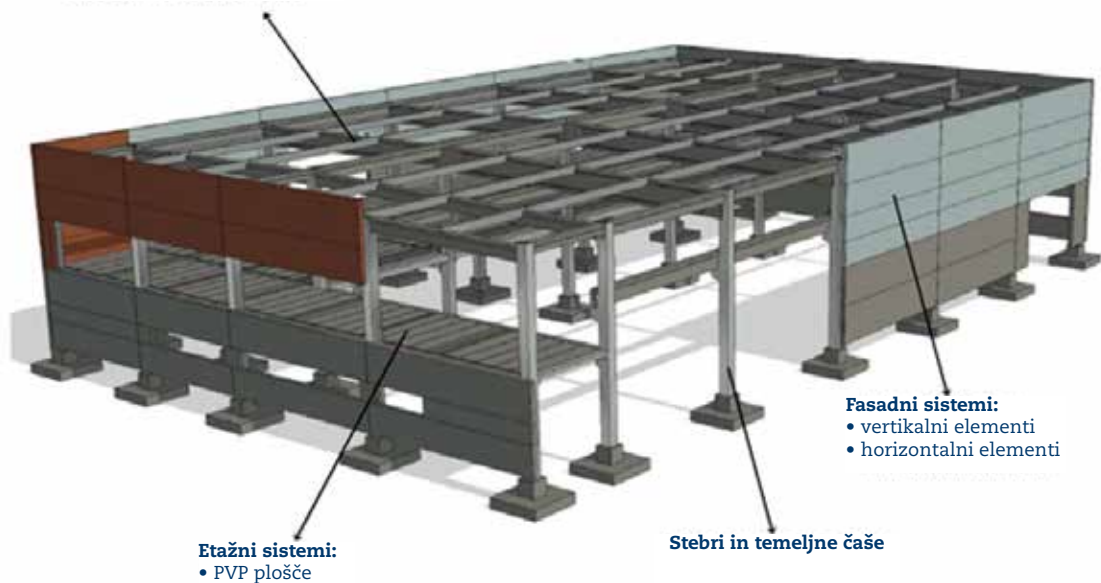


Prednost armiranobetonskih konstrukcij je predvsem hitrejša, ekonomična in kakovostnejša gradnja, optimizacija armiranobetonskih elementov pa omogoča preprostejšo in hitrejšo montažo.

Strešni sistemi:

- Ravna streha
- Streha v naklonu do 10%

Sestavni deli armiranobetonske montažne konstrukcije:



- Etažni sistemi:**
- PVP plošče

Fasadni sistemi:

- vertikalni elementi
- horizontalni elementi

Stebri in temeljne čaše



V Kolektor Sistehu smo tako lansko jesen pričeli s celovitim načrtovanjem in izgradnjo kontejnerskih postrojenj napajalnega in tehnološkega postrojenja.



Za Knauf Insulation smo zasnovali in opremili kontejnerska stikališča

V februarju sta bili v belgijski Vise odpremljeni dve enoti kontejnerjev za potrebe energetske oskrbe in sistema vodenja tehnološkega postrojenja. Oba kontejnerja je zasnoval in opremil Kolektor Sisteh. Cilj projekta je bil, da se vsa oprema izdelava v Sloveniji in se kot končni izdelek dostavi na lokacijo naročnika, kjer se nato izvedejo še vsa elektroinstalacijska dela in montaže.

Začetki projekta segajo v leto 2021, ko je naš dolgoletni naročnik Knauf Insulation začel z novim projektom v okviru krožnega gospodarstva. Med naročnikovimi zahtevami za izvedbo projekta so bile opredeljene tudi specifične zahteve glede dobave opreme. Te so med drugim vključevale dobavo

celotnega sklopa tehnološke in energetske elektro opreme za potrebe tehnologije in njene energetske oskrbe. Idejno zasnovano rešitev smo kot del ponudbe v celoti izdelali v Kolektor Sistehu. Naročnik se je na osnovi več ponudb odločil za našo rešitev, ki je bila tako ekonomsko kot tudi tehnično najugodnejša.

Jeseni 2021 začeli z načrtovanjem in izgradnjo

V Kolektor Sistehu smo tako lansko jesen pričeli s celovitim načrtovanjem in izgradnjo kontejnerskih postrojenj napajalnega in tehnološkega postrojenja. Izgradili smo dve kontejnerski enoti, in sicer eno za NN energetske opreme ter elektro sestavo tehnološkega postrojenja, drugo pa za vgradnjo transformatorja s priklopom na SN distribucijsko omrežje. V sklopu dobave je tudi dizelski električni agregat za zagotavljanje napajanja v izrednih razmerah.

Odlikujeta ju modularnost in enostavnost

Obe enoti sta samostojni in medsebojno ločeni, možno pa ju je postaviti kamorkoli na pripravljeno podlago – betonsko ploščo z ustrežno nosilnostjo. Oba kontejnerja sta tudi izolirana in klimatizirana, kar zagotavlja delovanje vse vgrajene opreme v ustreznih klimatskih razmerah, s čimer je zagotovljeno obratovanje v primernih pogojih v vseh letnih časih in vremenskih razmerah. Kontejnerski enoti sta tudi dodatno toplotno izolirani z namenom vzdrževanja ustreznih temperaturnih razmer v notranjosti. Ker v vsako enoto vstopajo tudi kabli, je bilo treba izvesti ustrezno tesnjenje kabelskih prehodov, ki preprečuje vdor vlage, prahu ali živali. V kontejnerski enoti, kjer so vgrajeni energetske in krmilni sestavi, so bili ti postavljeni na dvojno dno – torej je bila predhodno izdelana podkonstrukcija ter nanjo postavljeni sestavi. Prostor v dvojnem dnu kontejnerja je namenjen inštalaciji kablov, ki poteka preko omenjenih kabelskih prehodov.

Dostava opreme na končno lokacijo

Projekt smo zasnovali tako, da smo vso opremo in konstrukcije kontejnerskih enot izvedli doma, jih ustrezno pripravili za transport in organizirali prevoz v Belgijo.

Po tovarniškem prevzemu je bila oprema februarja odpremljena na končno lokacijo v belgijsko mesto Vise, kjer so jo s pomočjo avtodvigal raztovorili in postavili na končno mesto vgradnje. Po zaključeni postavitvi kontejnerskih enot so sledila elektroinštalacijska dela in priklopi opreme. V prvi fazi smo izvedli priklop energetske opreme in zagotovili napajanje za celotno tehnološko postrojenje. V marcu so sledile inštalacije za tehnološko opremo, prva testiranja in delni zagoni. Trenutno se izvajajo inštalacije še preostale tehnološke opreme, v maju pa so predvideni končna testiranja, usposabljanje naročnikovega osebja ter predaja vse potrebne dokumentacije.

Zagon celotnega postrojenja bo končan predvidoma v juniju. Cilj naročnika je, da bi v naslednjih letih izvedel še več takšnih projektov, kar pomeni, da bo Knauf Insulation tudi v bodoče uporabljal tovrstno rešitev.



Trenutno se izvajajo inštalacije še preostale tehnološke opreme, v maju pa so predvideni končna testiranja, usposabljanje naročnikovega osebja ter predaja vse potrebne dokumentacije.



Tek na dolge proge: partnerje opremljamo z znanjem

Organizacija seminarja Kolektor Etra ima dolgo tradicijo, saj smo ga tokrat pripravili že 17. po vrsti. Nanj povabimo vse naše slovenske kupce in poslovne partnerje, s katerimi aktivno sodelujemo pri prodaji energetskih in distribucijskih transformatorjev.

Začetki seminarja segajo v leto 2004, ko se je porodila ideja, da bi na enem dogodku združili predstavnike z različnih področij elektrogospodarstva v Sloveniji in jim predstavili novosti v proizvodnji transformatorjev v našem podjetju in na splošno. Seminar je bil že prvo leto dobro obiskan in je požel veliko navdušenja med udeleženci, saj tovrstnih dogodkov z vsebino, ki se nanaša izključno na področje transformatorjev, v Sloveniji skoraj ni. Do danes se je seminar nenehno razvijal in pridobival na vsebinski in izvedbeni ravni, predvsem zaradi predlogov za nove teme in izboljšave, ki smo jih vsako leto zbrali od udeležencev in jih upoštevali pri naslednji izvedbi.

Vsako leto se trudimo pripraviti zanimive vsebine za vse udeležence in ohranjati prepoznavnost Kolektor Etre kot uspešnega in naprednega proizvajalca transformatorjev, ki sledi najnovejšim trendom v industriji.

Novosti, razvoj, napredek

Teme predstavitev na seminarju se vrtijo okrog novosti, razvoja in napredka v transformatorski proizvodnji in najbolj aktualnih praktičnih primerov projektov Kolektor Etre v preteklem letu. V seminar

se občasno vključujejo tudi strokovnjaki iz drugih podjetij in institucij ter poslovni partnerji iz tujine, ki so neposredno povezani z našimi izdelki. Seminar Kolektor Etra je skozi vsa ta leta prerastel v pomemben dogodek za slovensko elektroenergetiko, na katerem ne manjka praktično nobeno podjetje, ki v slovenski elektroenergetiki kaj pomeni.

Kolektor Etra: uspešen in napreden proizvajalec

»Ohranjanje dobrih odnosov s kupci in poslovnimi partnerji je ena izmed najpomembnejših nalog komercialnega sektorja. Predvsem pa je pomembno, da je podjetje uspešno in neguje dobre odnose s kupci in partnerji na domačem trgu, šele nato lahko uspešno prodaja tudi v tujini. Zato se vsako leto znova trudimo pripraviti zanimive vsebine za vse udeležence in ohranjati prepoznavnost Kolektor Etre kot uspešnega in naprednega proizvajalca transformatorjev, ki sledi najnovejšim trendom v industriji,« pravi **Peter Novak**, prokurist in direktor komercialnega sektorja v Kolektor Etri.

Letos o novostih v modeliranju in proizvodnji transformatorjev

Letos smo se s programom osredotočili na novosti v modeliranju in proizvodnji transformatorjev, na posebnosti nove, osme serije distribucijskih transformatorjev, napredek na področju obvladovanja hrupa ter na potencial izrabe odvečne toplote transformatorjev. Predstavili smo potek enega izmed naših največjih projektov za finskega operaterja prenosnega omrežja Fingrid in primer

izvedbe kratkostičnega testa v akreditiranem laboratoriju KEMA. Pridružili so se nam tudi strokovnjaki iz povezane družbe Kolektor Igin s predstavitvijo kompenzacijske naprave MSCDN in strokovnjaki podjetja Maschinenfabrik Reinhausen GmbH s predstavitvijo novega standarda za celotno avtomatizacijo transformatorjev.

»Z letošnjim obiskom seminarja Kolektor Etra smo zelo zadovoljni, saj se je v dveh dneh zvrstilo kar 74 udeležencev. Poleg informativnega in promocijskega vidika tega seminarja pa ne gre zanemariti niti mreženja in druženja, ki prispevata k ohranjanju dobrih dolgoročnih poslovnih odnosov,« še dodaja Novak.

Rdeča nit so bile tokrat novosti v modeliranju in proizvodnji transformatorjev, posebnosti nove, osme serije distribucijskih transformatorjev, napredek na področju obvladovanja hrupa ter potencial izrabe odvečne toplote transformatorjev.



Poleg informativnega in promocijskega vidika seminarja Kolektor Etra ne gre zanemariti niti mreženja in druženja udeležencev, ki prispevata k ohranjanju dobrih dolgoročnih poslovnih odnosov.

Predstavili smo se na največji svetovni razstavi

Po pol leta je konec marca svoja vrata zaprla največja svetovna razstava EXPO 2020 Dubaj. Slovenski paviljon je obiskalo okoli milijon obiskovalcev, ki so bili najbolj navdušeni nad zelenim okoljem, slovenskim znanjem in prebojnimi idejami. V slovenskem poslovnem središču so zabeležili več kot 200 dogodkov, skupno pa je paviljon obiskalo okoli 600 podjetij, bodisi kot razstavljavci ali kot del gospodarskih delegacij. V Dubaju so bili tudi Kolektorjevi predstavniki.



Slovenija je predstavitev na svetovni razstavi razdelila v dva sklopa – turistično, kjer so želeli našo državo predstaviti kot trajnostno destinacijo, idealno za aktiven oddih, in poslovno, kjer je bil cilj Slovenijo umestiti na svetovni zemljevid visokotehnoških in inovacijskih držav.

Uspeli smo pridobiti kar nekaj poslovnih kontaktov, ki nam bodo pomagali na poti nadaljnje izvozne naravnosti v širši regiji.



Zanimanje za rešitve Qlectorja

Prvi je Dubaj v okviru delegacije SPIRIT Slovenija raziskoval **Tomaž Šuklje**, direktor poslovnega razvoja v Kolektorjevem portfeljskem podjetju Qlector. To podjetje je namreč eno od petih najbolj inovativnih podjetij Festivala rešitev, ki je za nagrado prejelo obisk Expa. »V okviru predstavitve naših inovacij smo se imeli na srečanju na slovenskem paviljonu priložnost podrobneje pogovoriti z več kot 40 predstavniki iz različnih držav,« pravi Šuklje, ki je nad izkupičkom obiska Expa zadovoljen. »Bilo je kar nekaj zanimanja za naše rešitve za različne segmente, od avtomobilske industrije, bele tehnike pa vse do rešitev za procese kemijske industrije. Sklenili smo kar nekaj partnerstev, pogovori in dogovarjanja o širitvi naših produktov na nove trge so v teku. Obisk največje razstave na svetu, kot je Expo, je izvrstna priložnost za navezovanje novih stikov, partnerstev, izmenjavo izkušenj in dobrih praks.«

Uspešno navezali stike z lokalnimi podjetji

Mark Kalin, direktor za poslovni razvoj v poslovni enoti Kolektor Digital, je Expo obiskal z delegacijo Združenja Manager. V Dubaju je predstavljal primer uspešne zgodbe digitalne transformacije skupine Kolektor ter tudi portfelj rešitev, s katerimi se v regiji pozicioniramo kot strokovnjaki za digitalizacijo. »Med rešitvami sem predstavil LEAP, KoCo, REWO ter aplikacijo I 4.0 Digital Readiness. Veliko govora je bilo o pomembnosti podpore vodstva pri uvajanju novih rešitev ter tudi motivaciji zaposlenih, saj z novimi rešitvami izboljšujemo delovna mesta in delovne procese,« pojasnjuje Kalin, ki pravi, da je bilo na konferenci tudi veliko število lokalnih podjetij, s katerimi je Kolektor Digital uspešno navezal stike in se že dogovarja o potencialnih sinergijah.

Obisk največje svetovne razstave Expo je izvrstna priložnost za navezovanje novih stikov, partnerstev, izmenjavo izkušenj in dobrih praks.

Stičišče svetovne gospodarske srenje

Kot zadnja pa je slovenski paviljon obiskala delegacija gradbeništva in komunalnega gospodarstva. Kolektor je v imenu podjetij Kolektor CPG in Kolektor Sisteh zastopal **Marko Germ**, vodja področja vodnih tehnologij v podjetju Kolektor Sisteh. Po vrnitvi v Slovenijo je povedal: »Pozdravljam odločitev Zbornice komunalnega gospodarstva za sodelovanje na Expu z organizacijo poslovnega foruma in poslovnega mreženja. Nad videzom in vsebino slovenskega paviljona na Expu sem navdušen, zato velika pohvala organizatorju za odlično arhitekturno zasnovo res vredno ogleda in Javni agenciji SPIRIT Slovenija za organizacijo gospodarske delegacije. Expo smo vzeli kot poslovno priložnost, da v Združenih arabskih emiratih – stičišču svetovne gospodarske srenje pridobimo nova poznanstva in poiščemo možnost navezav sodelovanja s potencialnimi poslovnimi partnerji tako z bližnjega vzhoda kot tudi z Balkana. Sodelovanje na poslovnem forumu smo izkoristili z željo, da nas tako domači poslovni partnerji, ki so bili udeleženci slovenskih poslovnih delegacij, kot tudi tuja poslovna javnost bolje spoznajo. Zdaj lahko z zadovoljstvom rečem, da smo uspeli pridobiti kar nekaj poslovnih kontaktov, ki nam bodo pomagali na poti nadaljnje izvozne naravnosti v širši regiji.«

Znam ohraniti mirno kri in trezno glavo

Vodstvo podjetja Kolektor ATP je januarja podelilo prstan kakovosti. To nagrado, ki ima že zelo dolgo tradicijo, v podjetju podeljujejo tistim sodelavcem, ki svoje delo odlično opravljajo in pri njem dosegajo nadpovprečne rezultate. Letošnji prejemnik prstana kakovosti je Slavko Černač iz oddelka kakovosti.



Kaj vam to priznanje pomeni?

Priznanje mi pomeni, da sem na pravi poti, da delo opravljam kakovostno in da so nadrejeni zadovoljni z mojim delom.

Po komentarjih sodeč je šlo priznanje v prave roke in ste si ga še kako zaslužili. Kaj pravite na to?

Priznanja sem vesel in sem nanj ponosen. Ni mi težko priskočiti na pomoč ostalim sodelavcem, če to potrebujejo. Zahvala gre tudi sodelavcem, da delujemo kot ekipa, si medsebojno pomagamo in se dopolnjujemo.

Kakšna je vaša pot v podjetju Kolektor ATP?

Začel sem kot obhodni kontrolor v proizvodnji, pomagal tehnologom kakovosti (rekvalifikacije, nova orodja, PPAP, urejanje dokumentacije), skrbel za odpreme iz GP-12, sodeloval v ekipi pri selitvi proizvodnje iz Kolektor ATP-ja v Kolektor ATS v Srbiji, sedaj pa opravljam delo tehnika kakovosti na oddelku Duroplasti.

Katero vašo odliko oziroma vrlino bi izpostavili na delovnem mestu?

Da znam tudi v stresnih situacijah ohraniti mirno kri in trezno glavo.

Kaj vam pri delu predstavlja največji izziv?

Največji izziv mi predstavljata reševanje reklamacij in skrb, da ne bom izpolnil vseh načrtanih nalog.

Na kateri dosežek ste najbolj ponosni?

Bilo je kar nekaj dosežkov in tudi padcev. Nobenega ne bi posebej izpostavil, ker menim, da se vse zgodi z razlogom.

Človeku se v življenju zgodi marsikaj. Katere prigode pri delu pa ne boste nikoli pozabili?

Nikoli ne bom pozabil, kako lepo so me sprejeli, ko sem prišel v nov kolektiv v nekdanjem podjetju LIV Plastika. Iz tistega obdobja imam najlepše spomine.

Kakšen je vaš življenjski moto? Kako ga živite v vsakdanu?

Delujem po načelu oziroma življenjskem motu, da je treba delati pošteno, čeprav izgleda, da to ni vedno najboljšo, se pa na dolgi rok po mojem mnenju obrestuje.

Delujem po načelu, da je treba delati pošteno, čeprav izgleda, da to ni vedno najboljše, se pa na dolgi rok po mojem mnenju obrestuje.



Kot je komisija zapisala v utemeljitvi, je Slavko vesten, zanesljiv, samostojen in delaven. Že vrsto let izkazuje pozitiven vpliv na kakovost v svojem delovnem okolju. Dosledno izvaja dogovorjene naloge, tudi tiste zahtevnejše, sodeluje pri odpravljanju vzrokov slabe kakovosti že od leta 2006 kot kontrolor na področju brizganja termoplastov, vodenju GP12 za razvojne projekte in kot kontrolor na področju brizganja duroplastov. Sodelavci menijo, da proizvodnja brez njega ne bi bila taka, kot je. Ko se znajdejo pred problemom kakovosti, se vedno obrnejo nanj, saj ima zmeraj kakšno rešitev v rokavu in je pripravljen pomagati. Je njihova rešilna bilka, ko je treba pri poskusih opraviti meritve, čeprav bi to morali narediti sami. Vselej je na razpolago tudi v primeru morebitnih vprašanj iz končne kontrole.

Prodajni komercialist, ki je prečkal lužo in se pridružil naši ekipi

Federico Esteban Gonzalez je Argentinec s slovenskimi koreninami, ki si je želel izkusiti Slovenijo na lastni koži. Čeprav veljajo Argentinci za bolj temperamentne in tople ljudi, pravi, da tudi Slovenci nosimo veliko topline v sebi. Potrebujemo le več časa, da se odpremo in navežemo pristen stik. Federico je prve izkušnje v elektrotehnični industriji pridobil že v svoji domovini, v Sloveniji pa jih le še pogloblja, trenutno kot prodajni komercialist v Kolektor Etri.

»Moj prvi stik s Slovenijo je bil doma. Stara starša po mamini strani sta Slovence, preseljena v Argentino. Kot majhen deček sem veliko poslušal o zgodovini, kulturi in glasbi slovenske dežele. To me je tako navdušilo, da sem tudi sam želel izkusiti vse, kar sem slišal kot otrok. Prav zato sem se skupaj z ženo preselil v Slovenijo,« pripoveduje Federico.



Prvi razgovor na daljavo

Po izobrazbi je inženir elektrotehnike z različnimi izkušnjami v mnogo elektrotehniških podjetjih. »Mojo poklicno pot pred Kolektor Etra je zaznamovalo delo v elektrotehničnih servisnih podjetjih, kot je Schneider, in pri največjem distributerju električne energije v Argentini, Edenor. Po prihodu v Slovenijo sem delal kot samostojni podjetnik in nekega dne na mednarodnem portalu Eures zasledil razpis za prosto delovno mesto v Kolektor Etri,« pripoveduje.

Nemudoma je oddal prošnjo za delo in kmalu je sledilo povabilo na razgovor. »Prvi intervju smo zaradi moje službene poti opravili kar prek Skypa, naslednjega pa že v podjetju, kjer smo formalno uredili vse potrebno za zaposlitev,« pravi Federico in dodaja: »Postopek zaposlitve je bil zelo strokoven in je tekel gladko. Delati sem začel kot produktivni vodja, kjer sem pridobil različna znanja o proizvodnji transformatorjev in organizaciji dela v podjetju. Na začetku me je redno spremljal mentor, ki mi je pomagal s svojimi izkušnjami in nasveti.«

Delovni dan prodajnega komercialista

Delovni dan prodajnega komercialista zahteva ogromno proaktivnosti in dobre organizacije. »Moj dan je vedno razdeljen na dva dela. En del je namenjen skrbi za nemoten proces vseh tekočih projektov in sodelovanju z obstoječimi kupci, drugi del pa odkrivanju novih trgov, strank, pripravi ponudb ipd. Sam si lahko ustvariš toliko dela, kot si ga želiš. Menim, da najdeš svoj optimum, ko dosežeš zeleno produktivnost s kakovostjo storitev, ki jih naše stranke pričakujejo in si jih zaslužijo.«

Kolektor Etra nudi odlično delovno okolje

Po Federicovih besedah Kolektor Etra ponuja odlično delovno okolje: »Po dveh letih lahko rečem, da je podjetje zelo organizirano, ni osredotočeno samo na stranke, temveč skrbi tudi za zaposlene. Na voljo so nam različne možnosti dodatnega izobraževanja, dnevno so na voljo topli obroki v lastni restavraciji, sveže sadje na delovnem mestu, mnogo športnih aktivnosti, dodatna zavarovanja ipd. Na splošno bi delovno okolje opisal kot zelo dinamično, polno izzivov in motivacijsko.«

Veliko možnosti za karierno rast in razvoj

Kot poudarja sogovornik, je možnosti napredovanja veliko. To je izkusil tudi sam: »Sprva sem začel delati kot produktivni vodja, potem se je pojavila potreba po špansko govorečem prodajnem komercialistu in sem zamenjal svoje mesto. Menjava delovnega področja je bila zame odlična priložnost, saj mi omogoča profesionalno rast. Delo je zelo dinamično, proaktivno in ustvarjalno, kar pomeni, da lahko svoje izkušnje še dodatno izpopolnim in nadgradim.«



Rad odkriva naravne lepote Slovenije

Federico je zelo prijeten sogovornik, ki v svojem prostem času rad v roke prime kitaro. »V Argentini smo se veliko družili z družino in prijatelji, tukaj pa veliko prostega časa namenim odkrivanju naravnih lepot Slovenije,« nam še zaupa.



Po dveh letih lahko rečem, da je podjetje zelo organizirano, ni osredotočeno samo na stranke, temveč skrbi tudi za zaposlene.

24. april – dan brez zavržene hrane

Ste kdaj razmišljali o pomenu zavržene hrane? Da je hrana, ki jo zavržemo, danes eden večjih globalnih izzivov, s katerim se soočamo? Problematika zavržene hrane ima visoko finančno, moralno in okoljsko ceno, pa vendar marsikdo niti ne pomisli na razsežnosti pereče problematike, saj ta ni vidna na prvi pogled.



Po podatkih Organizacije Združenih narodov za prehrano in kmetijstvo (FAO) zavržemo štirikrat več hrane, kolikor bi jo potrebovali, da bi nahranili 820 milijonov lačnih ljudi po svetu. Ob tem pa velja poudariti, da zavržena hrana neizmerno negativno vpliva tudi na naše okolje. Za boljšo vizualno predstavo je dovolj podatek, ki nakazuje, da vržemo stran toliko hrane, kot bi jo pridelali na območju, ki je večje od Kitajske in Indije skupaj. Poleg tega pa za predelavo zavržene hrane porabimo kar četrtno porabljene pitne vode na svetu. Ko govorimo o vplivu na povečanje toplogrednih izpustov, velja omeniti, da se na smetiščih pri razgradnji organskih odpadkov tvori metan, ki je bolj intenziven toplogredni plin, kot je denimo CO₂.

Tretji največji povzročitelj emisij toplogrednih plinov

Ministrstvo za okolje in prostor RS vodi projekt LIFE IP CARE4CLIMATE, katerega glavni namen je ozaveščanje, izobraževanje in usposabljanje ključnih deležnikov za izvajanje ukrepov, s katerimi Slovenija zasleduje cilje doseganja zmanjšanja emisij toplogrednih plinov do leta 2030. Eno od ključnih področij projekta je zavržena oziroma odpadna hrana, kjer bodo glavne aktivnosti obsegale merjenje količin odpadne hrane v gospodinjstvih, ozaveščanje o preprečevanju in zmanjševanju količin odpadne hrane ter ozaveščanje o povezavi med odpadno hrano in podnebnimi spremembami. Odpadna



hrana je namreč tretji največji povzročitelj emisij toplogrednih plinov. Velik poudarek je zato ravno na trajnostnem ravnanju pri porabi naravnih virov energije, dela in časa, ki so bili vloženi v pridelavo in pripravo hrane.

Čeprav je naša ozaveščenost o problematiki zavržene hrane vedno večja, pa ogromna količina neporabljene, pretečene ali celo sveže hrane še vedno konča med odpadki.

V Sloveniji letno zavržemo 140.000 ton hrane

Zavržena hrana je globalni problem, glede na statistiko pa v Sloveniji največ hrane zavržejo

gospodinjstva. Tako v Sloveniji na leto zavržemo približno 140.000 ton hrane. S tem zavržemo tudi 10 % energije, 700 milijonov m³ vode in vsaj 355 milijonov evrov. Povprečen Slovenec na leto zavrže kar tretjino hrane, ki jo kupi, kar je okoli 68 kg hrane. Podatki kažejo, da tretjina odpadne hrane nastane v gostinstvu in drugih podobnih dejavnostih, desetina pa v distribuciji in trgovinah z živili. Zaskrbljujoče ostaja dejstvo, da so slovenska gospodinjstva odgovorna za več kot polovico vse zavržene hrane, ta predstavlja 52 %. S takšnim nepremišljenim ravnanjem vsako gospodinjstvo vrže stran okvirno 250 evrov letno.



Hotel Jožef leži na stičišču zgodovinskih, kulturnih in tehničnih poti mesta Idrija in predstavlja vez med preteklostjo in sedanostjo ter sodobnostjo in bogato tradicijo.

Restavracija hotela Jožef sledi slogu hotela in v svojo ponudbo uvršča tako tradicionalne kot tudi sodobne jedi. Prepustite se razvijanju brbončic, naj bo to ob posebni priložnosti ali pa kar tako.



HOTEL JOŽEF

HOTEL JOŽEF,
Vojkova 9A, SI 5280 Idrija, Slovenija
tel. št. 08 20 04 250
e-pošte info@hotel-jozef.si
www.hotel-jozef.si



73,29 €

Pohodna obutev HI-TEC
Gelen Low

Udobna in nepremočljiva pohodna
obutev, primerna za vsakodnevne
sprehode.



157,01 €

Pohodna obutev
Fitwell Funky

Vsestransko uporabna in udobna obutev.
Zgornji del iz mehkega usnja, nepremočljiva
membrana, vibram podplat.



48,48 €

Jakna Kenny

Lahka obojestranska
prehodna jakna s kapuco.

Kolektor EVT-Sistemi d.o.o.
Arkova 17a, 5280 Idrinja
T 05 37 74 840
E trgovina@evt.si

KOLEKTOR

KOLEKTOR