

Jeste li znali da izborom
dobavljača izravno utječete na okoliš?

Završio Holcimov regionalni natječaj
za projekte održive gradnje

Ploveći beton

Građevinski materijal on-line

Magazin o stvaranju i stvarateljima

Broj 4 / zima 2005./2006.

ISSN 1334-997X

MagazinPlus





Alan Šišinački
direktor marketinga
i prodaje
tel 01 6554 033
fax 01 6554 022
alan.sisinacki@holcim.com
www.holcim.hr



Siniša Dimitrijević
direktor transportnih
betona
tel 01 6554 033
fax 01 6554 022
sinisa.dimitrijevic@holcim.com
www.holcim.hr

Dragi čitatelji,

u svijetu ubrzanog tehnološkog razvoja navikli smo na neprestane promjene, nova otkrića, tehnološka čuda i primjenu sve složenijih pomagala u svakodnevnom životu i radu. Napredak je stalan, nove stvari nas više ne začuđuju kao prije i primamo ih zdravo za gotovo. Ponekad zaboravimo koliko planiranja, priprema i truda velikog broja stručnjaka stoji iza projekata koji nas tek na kratko oduševе i već ih zaboravimo jer... stiglo je nešto novo.

Neprestani razvoj, ulaganja i napredak postali su imperativ u suvremenom poslovanju. Holcim uspješno drži korak s izazovima i stalno ulaže u razvojne projekte kako bi kupcima pružio još bolji proizvod i usluge, svojim zaposlenicima sigurniji i lakši

rad, a društvenoj zajednici pridonio sigurnijom i čistom proizvodnjom cementa, betona i agregata.

Tako smo sredinom prošle godine pustili u pogon novi mlin cementa vrijedan 130 milijuna kuna, sagradili smo novu tvornicu betona u Kukuljanovu, vrijednu 13 milijuna kuna. S obje investicije u Hrvatskoj, Holcim je postavio nove standarde u zaštiti okoliša.

Trenutno, pažnja naših kolega u Odjelu investicija i razvoja već je usmjerena prema novim projektima. To je Cementomat®, 24-satna prodaja cementa iz Koromačna, Jastrebarskog i Zadra. Da bismo to postigli trebalo je napraviti sustav automatskog utovara. Nadalje, od ožujka tu će biti i Majstor® cement u vrećama od 25 kg. Naravno, sa zaštitnom folijom i

trakom za jednostavno otvaranje! U segmentu betona 2006. godina je značajna radi implementacije europskih normi, koje će svima nama donijeti promjene kojima se trebamo prilagoditi.

Vjerujemo da ćemo Vam našim aktivnostima u 2006. olakšati i ubrzati poslovanje, a nadamo se da ih s nestrpljenjem očekujete. Ta su tri projekta u punom zamahu i naši radnici već duže vrijeme intenzivno rade na ostvarivanju još jednog velikog napretka za naše kupce. Nadamo se da ćete kao i do sad prepoznati punu vrijednost novih projekata koji će se odraziti novom kvalitetom i u Vašem poslovanju.

Vaš Holcim

Dragi partneri,

zajedno surađujemo od 2003. godine i u tom smo razdoblju uveli dosta promjena, znatno ojačali naše marketinške aktivnosti, uveli Majstor i Ekspert cement na tržište, Toni Betoni veselo dočekuje kupce na Vašim skladištima... I najvažnije od svega, stavili smo u fokus rada Holcima upravo Vas - naše kupce. Obecanje koje smo Vam dali vezano uz Majstor® cement 25 kg i Cementomat®, sustav 24-satne prodaje cementa, ispunit ćemo već kroz nekoliko dana.

Od 1. ožujka 2006. godine prelazim na novu dužnost unutar Holcim Grupe, kao direktor marketinga i prodaje Češke, Slovačke i Austrije, zadužen za sva tri segmenta Holcimovog poslovanja: cement, beton i agregat.

Želio bih Vam reći da je bilo zaista ugodno surađivati s Vama. Osobno Vam se zahvaljujem na povjerenju, jer sam zajedno s timom marketinga i prodaje protekle dvije godine uživao surađujući s Vama.

Želim Vam sve najbolje i nastavak uspješne suradnje s Holcimom... I ukoliko Vas put ili posao dovede u Bratislavu bilo bi mi drago da se javite.

*Do sljedeće prilike,
srdačno Vaš,
Alan*



Tema broja**Žarko Horvat**

direktor industrijske ekologije

Žarko je direktor industrijske ekologije i ne propušta priliku saznati ponešto novo i podijeliti iskustva. U ovom broju kod teme broja zapitao se: koliko izborom dobavljača utječemo na okoliš? Pročitajte Žarkova razmišljanja, primjer Ericsson Nikole Tesle i Parka prirode Medvednica.

**Moreno Bartolić**

Dan kupaca 2005. napravili smo drugačije nego što je to tradicionalno. Norme su značajna promjena u graditeljstvu i željeli smo o tome porazgovarati s građevinarima na njihovim skladištima. Moreno je zasukao rukave i zabilježio njihova zapažanja...

**Neven Miškulin**

Mikseri voze, voze, voze, voze... i Neven se zapitao: pa što se to gradi kad toliko miksera ide prema istočnom dijelu Zagreba. Na to su mu pitanje odgovoriti u tvrtkama Porr i Medimurje Graditeljstvo. Pročitajte brojne impresivne podatke o Zagreb Tower-u, novom imidžu hrvatske metropole.

**Julija Škoro**

voditeljica marketinga i komunikacija

tel 01 6554 033
fax 01 6554 022
julija.skoro@holcim.com
www.holcim.hr

**Nina Šuljak**

voditeljica marketing projekata

Potaknuta priznanjem koje je Holcim prošle godine dobio za unapređenje zaštite na radu, Nina Vam u ovom broju prenosi što znači Udruga za unapređenje zaštite na radu, čime se bave. Na Vama je da ih kontaktirate i povećate sigurnost Vaših radnika na radnom mjestu.

**Jurica Vuković**

direktor web marketing agencije EuroArt93

Kao vlasnik tvrtke koja dizajnira web stranice, Jurica se u ovom broju pohvalio s njihovim građevinskim projektom: www.exco.hr. Pročitajte zbog čega su posebne i zbog čega privlače pažnju kupaca. Za sva Vaša pitanja na tu temu Jurica Vam rado stoji na raspolaganju.

**Radenko Vadanjel**

slobodan novinar

Radenko ne propušta ni jedno druženje. Uхвати svoj diktafon i fotoaparat i diskretno bilježi dojmove i komentare. A o skraćanim proizvedcima nogometne utakmice u Poreču raspredalo se na dugo i naširoko. Nadalje, u ovom broju zaintrigiralo ga je: kakav je to ploveći beton? Odgovor potražite u članku o primjeni u kojem govorimo o inovacijama tvrtke Betoncommerce. A o jednom, kako kažu najvećem, projektu u Istri prošle godine i tvrtki koja ga je uspješno napravila, pročitajte u rubrici Portret kupca. Tajnovita potraga za tartufima hobi je o kojem Radenko piše u ovom broju.

Sadržaj

Holcim širom svijeta: Završio Holcimov regionalni natječaj za projekte održive gradnje	4
Projekti 2006.	6
Dan kupaca: Dan kupaca na skladištima i posjeta gradilištima	8
Aktivnosti: Nogomet - više od igre!	10
Tema broja: Jeste li znali da izborom dobavljača izravno utječete na okoliš?	12
Primjena: Ploveći beton	14
Zaštita na radu: Ljudi su naše najveće bogatstvo	15
Portret kupca: Inovacijama do uspješnijeg poslovanja	16
Projekti: Zagreb Tower - novi image hrvatske metropole	18
Graditeljstvo na internetu: Građevinski materijal on-line i još više...	20
Hobi: Potraga za šumskim mirom i tartufima	21
Aktivnosti: Zaveslajmo zajedno!	22
Predstavljamo interno: Holcimov zagrebački ured (2. dio): pristupačniji kupcima	23

**Impressum:****MagazinPlus**

Tromjesečni magazin o stvaranju i stvarateljima

Glavna urednica:

Julija Škoro

Uredništvo:

Valentina Stanojević
Nina Šuljak

Nakladnik:

Holcim (Hrvatska) d.o.o.
Koromačno bb
HR - 52222 Koromačno

Tel: 052 876 970, 01 6554 033

Fax: 052 876 250, 01 6554 022

E-mail: cement-hrv@holcim.com

beton-hrv@holcim.com

info-hrv@holcim.com

www.holcim.hr

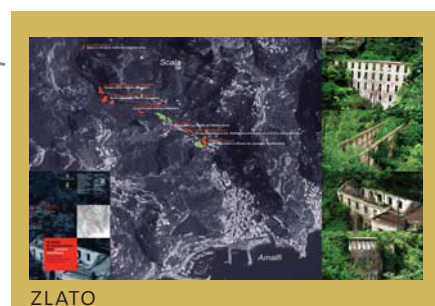
Završio Holcimov regionalni natječaj za projekte održive gradnje

Izabrano 15 finalista!

Predstavljamo vam finaliste Holcim Awards-a, natječaja za održivu gradnju čiji je ukupni fond nagrada 2 milijuna USD. U svakoj od pet regija dodijeljena je zlatna, srebrna i brončana nagrada. Tih 15 finalista ide dalje u sljedeći krug. Pobjednici će biti objavljeni i dodjela nagrada organizirana 24. travnja, u Bangkoku.

Više o ovim projektima i Holcim Awards natječaju možete pročitati na: www.holcimfoundation.org.

Europa



ZLATO

Italija: "Vodena snaga - Strategija obnove doline Mulini, pokraj Amalfija"

Projekt kao središnju temu koristi vodu uz očuvanje brojnih zgrada koje su dio povijesne baštine te zadržava estetsku ravnotežu između postojećih i novih struktura. Zlato za Europu je dobio Prof. Luigi Centola, Profesor dizajna na fakultetu "Sapienza" (Sveučilište u Rimu), Italija, i Prof. Mariagiovanna Riitano, redovni profesor na Fakultetu geografije (ekonomsko politički smjer), Sveučilište u Salernu, Italija.



SREBRO

Njemačka: "Glavni kolodvor (novi glavni željeznički terminal)", Stuttgart

Projektom se željeznički kolodvor postavlja ispod zemlje zbog uštede prostora i potrebe da se stvori novo urbano područje, koje bi objedinjavalo građevinska i prostorna obilježja okoliša. Srebro za Europu je dobio Christoph Ingenhoven, arhitekt iz Düsseldorfa, Njemačka.

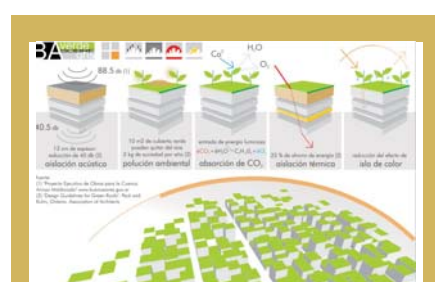


BRONCA

Španjolska: "Gradski suncobran", Sevilla

Projekt revitalizacije starog gradskog trga objedinjavanjem kulturnih i trgovačkih potreba u jedan integrirani prostor. Broncu za Europu su dobili Jürgen Mayer H., arhitekt iz Berlina, Njemačka, Carlos Nerino, i José de la Peña, inženjeri iz Madrida, Španjolska.

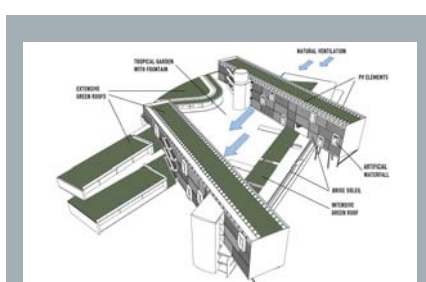
Južna Amerika



ZLATO

Argentina: "Zeleni krovovi za Buenos Aires", Buenos Aires

Konceptualni projekt s ciljem poboljšanja gradske politike prostornog planiranja: inovativno se predlaže izgradnja krovnih vrtova širom Buenos Airesa. Zlato su u regiji Južne Amerike dobili Hugo E. Gilardi, arhitekt, Gilardi y Asociados, Buenos Aires, Argentina; Juan Cristobal Rautenstrauch, inženjer, Sociedad Bracht S.A., Buenos Aires, Argentina; Raul Halac, arhitekt, Instituto del Ambiente, Sveučilište u Cordobi, Argentina.



SREBRO

Brazil: "Škola minimalne energetske potrošnje", Rio de Janeiro

Projekt inovativno i sveobuhvatno implementira značajke minimalne potrošnje energije u školskoj zgradi uključujući prirodnu ventilaciju, solarne energiju za prirodno svjetlo sa zaštitom te pristupačan krovni vrt. Srebro za Južnu Ameriku su dobili Dr. Michael Laar, arhitekt i inženjer; Celio Diniz, Eduardo Canellas, Eduardo Dezouzart, Tiago Gualda, DDGarquitetura, Rio de Janeiro, Brazil.



BRONCA

Venezuela: "Projekt integracije urbanog naselja San Rafael - Unido u okoliš", Caracas

Uključujući izazovne geografske i socijalne značajke, projekt u središte interesa stavlja inovativni urbani plan s pozitivnom učinkom na lokalnu zajednicu. Projekt je vješto osmišljen iskorištavajući maksimalnu prednost strmih padina za raznolike društvene sadržaje. Broncu za Južnu Ameriku su dobili Silvia Soonets, Isabel Cecilia Pocattera, Maria Ines Pocattera i Victor Gastier, arhitekti, Proyectos Arquí 5, Caracas, Venezuela.

Sjeverna Amerika



ZLATO

Kanada: "Infrastrukturno ozelenjavanje Benny farme", Montreal

Urbani, okolišni i arhitektonski projekt održive gradnje i obnove 187 kućanstava na četiri susjedna kvarta u Montréalu. Zlato za Sjevernu Ameriku dobio je Daniel S. Pearl, iz L'OEUFa (L'Office de l'Eclectisme Urbain et Fonctionnel) / Pearl Poddubiuk et Associés, arhitekti, Montréal, Kanada.



SREBRO

SAD: "Nova održiva kalifornijska Akademija za znanost", San Francisco

Ovaj projekt obuhvaća problematiku održivog razvoja i arhitektonski dizajn u izgradnji značajnih javnih građevina. Srebro za Sjevernu Ameriku su dobili John Patrick Kociolek, direktor kalifornijske Akademije Znanosti, San Francisco, SAD; Renzo Piano (u suradnji sa Chong Partners Architecture), Renzo Piano Building Workshop, Genova, Italija; Jean Rogers, Ove Arup and Partners, San Francisco, SAD.



BRONCA

Kanada: "Redukcija materijala - učinkoviti tvornički oblikovan beton"

Projekt predstavlja tehniku proizvodnje betonskih elemenata koja se koristi fleksibilnim materijalima umjesto konvencionalnih krutih oplata. Broncu za Sjevernu Ameriku dobio je Marko West, Associate Professor of Architecture, Sveučilište u Manitobi, Winnipeg, Kanada.

Azija i Pacifik



ZLATO

Kina: "Plan za obnovu klanskog naselja", Hangzhou

Projekt predstavlja model za adaptaciju i revitalizaciju postojećeg urbanog područja bez velikog mijenjanja i rušenja. Zlato je za Aziju i Pacifik dobio Prof. Chang Quing, dekan Fakulteta arhitekture i urbanog planiranja, Sveučilište Tongji, Shanghai, Kina.



SREBRO

Filipini: "Betonske podloge za ubranu obnovu koralja"

Gotovi betonski elementi koriste se za pospješivanje obnove morskog okruženja nadograđujući postojeću infrastrukturu. Srebro za Aziju (Pacifik) dobio je Ronald Roland Cesar Rodriguez, menadžer Diamond Marketing-a, Filipini.



BRONCA

Japan: "Zračno odijelo - Renoviranje stanova", Hiroshima

Renoviranje gradskih stanova izgradnjom "zračnih odjela", koji su postavljeni kao novi sloj fasade poboljšavajući ekonomska i ekološka svojstva zgrade. Broncu za regiju Azije i Pacifika dobili su Kazuhide Doi, arhitekt, Kazuhide Doi Architects, Hiroshima, Japan.

Afrika i Srednji Istok



ZLATO

Maroko: "Socijalno-ekonomsko obogaćivanje planinskog sela", Marrakech

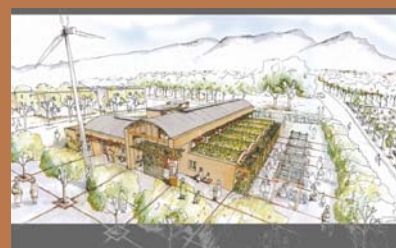
Projekt za osnaživanje sadržaja u zajednici smještenoj u planinskom selu u Maroku koristeći lokalne materijale i građevinske tehnologije. Zlato za regiju Afrike i Srednji Istok dobio je Abdelrhni Fenjiro, arhitekt, Agence d'architecture et d'urbanisme Fenjiro Abdelrhni, Rabat, Maroko.



SREBRO

Južna Afrika: "Nadogradnja područja za karavane", Nieuwoudtville

Eko-sistemski oblikovan dizajn primijenjen je za nadogradnju postojećeg mjesta za karavane u ekološki vrlo osjetljivom području. Srebro za regiju Afrike i Srednjeg Istoka dobili su Andrew Raymond Horn, Flavio Tedeschi, i Anne Marie Moore, arhitekti, ECO Design - Architects & Consultants, Cape Town, Južna Afrika.



BRONCA

Južna Afrika: "Tsoga centar za zaštitu okoliša i poboljšanje lokalne održivosti", Cape Town

Cilj ovog projekta je pokrenuti održivi stil života na način da posluži kao primjer ekološki osviještene građevinske prakse. Broncu za regiju Afrike i Srednji Istok dobili su Alastair Francis Gita Goven, arhitekt i urbani projektant, i Gita Coven, arhitekt, Anna Cowen Architect, Cape Town, Južna Afrika.

Stigao je Holcim Majstor[®] cement u 25 kg vrećama

Sigurno se svi sjećate prošle godine koja je protekla u znaku novih vrsta cementa u vrećama. Predstavili smo vam Holcim Majstor[®] i Holcim Ekspert[®] cement, svaki od njih prilagođen za određenu primjenu. Vjerujemo da ste se do sad već svi navikli na nova imena i novi izgled te da se obje vrste, i Majstor[®] i Ekspert[®] cement, koriste u skladu s njihovim različitim primjenama.

Priča o Majstoru ide dalje. Nakon dugog iščekivanja uskoro u prodaju stiže Majstor[®] cement u novim vrećama od 25 kg.

Ovogodišnji remont iskoristili smo i za investiranje u novu pakirnicu što nam omogućuje i novu vrstu pakiranja. To znači da ćemo na tržištu imati uskoro tri vrste cementa u vrećama - i dalje će tu biti Majstor[®] i Ekspert[®] cement u vrećama od 50 kg i Majstor[®] u vrećama od 25 kg. Potrebe tržišta odredit će kad ćemo i Ekspert[®] cement isporučivati u vrećama od 25 kg.

Osim toga, na svim vrstama cementa u vrećama i dalje imate jednostavno otvaranje i zaštitnu foliju na paletama.



Jedinstveno pakiranje koje olakšava posao zidara!

- 




1. **paleta zaštićena folijom** zaštita od kiše jednostavna manipulacija na gradilištu jednostavan prijevoz
- 

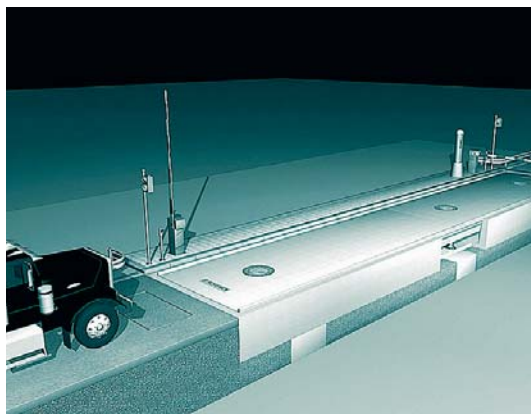



2. **jednostavno otvaranje vreće** nema rasipanja i gubitka materijala brži rad 3. **recepture i savjeti na svakoj vreći**



Cementomat[®] - prodaja cementa 24 sata dnevno!

Holcim ulaže u modernizaciju otpreme



Zvuči zanimljivo, zar ne? Ove godine, odlučili smo utovar cementa dodatno pojednostaviti i to na svim našim lokacijama, u Koromačnu, Zadru i Jastrebarskom. Od travnja ove godine utovar svih vrsta cementa bit će moguć svaki dan 24 sata dnevno - kao na bankomatu. Planiranje narudžbi i isporuke će time biti znatno olakšane, a svaki kupac će biti u mogućnosti preuzeti cement onda kad mu to najviše odgovara.

Investicijom vrijednom 4 milijuna kuna, postavljen je automatski sustav ulaza i izlaza cisterni i kamiona. Dovoljno je imati karticu koja omogućuje ulazak u tvornicu ili terminal i utovar bilo koje vrste cementa. Kartica omogućuje kupcu da sam izabere koju vrstu cementa i koju količinu želi. Kamion ili cisterna prilikom ulaza i izlaza automatski se važe nakon čega slijedi automatsko ispisivanje izdatnice.

Prednost ovog načina utovara je da svaki kupac može prilagoditi isporuku cementa svojim potrebama, ovisno o gradilištu na kojem radi ili radnom vremenu skladišta, a naročito u sezoni kad je potražnja i isporuka cementa znatno pojačana.

Europska norma EN 206 u Hrvata

Uvođenje EN 206-1 za proizvođače predstavlja najveći izazov u odnosu s kupcima.

Tehnički propis za betonske konstrukcije, donesen 2005. godine, osnovni je dokument koji daje smjernice za primjenu europske norme EN 206-1 u proizvodnji betona. Za razliku od dosadašnjeg načina proizvodnje i kontrole proizvedenog betona, primjenom ovog pravilnika gotovo sva odgovornost za projektiranje sastava i kontrolu proizvedenog betona je na proizvođaču. Što to znači? Proizvođač koji želi proizvoditi beton sukladno novom tehničkom propisu i sukladno važećoj normi, odnosno biti certificiran za proizvodnju prema istim tim normama, mora imati sustav upravljanja kvalitetom. To se ne odnosi samo na kontrolu kvalitete gotovog proizvoda već ukupnog poslovanja proizvođača. Holcim Hrvatska već godinama posluje po certificiranom sustavu upravljanja ISO 9001.

Uvođenje EN 206-1 za proizvođače predstavlja najveći izazov u odnosu s kupcima. Dosta toga se mijenja, ponajprije oznake. Dugogodišnja oznaka čvrstoće MB (marka betona) mijenja se u oznaku razreda tlačne čvrstoće npr. C25/30, pri čemu je 25 oznaka čvrstoće na valjku, a 30 oznaka čvrstoće na kocki koja odgovara prijašnjoj oznaci MB. Pored toga postoji još nekoliko oznaka razreda, razreda izloženosti, razreda konzistencije, veličine zrna.

Holcimov odjel transportnih betona trenutno radi na pripremi zadnjih radnih sastava prema novim normama i pravilnicima i nadamo se da će do lipnja ove godine odraditi sve potrebne radnje i postati jedan od prvih akreditiranih proizvođača betona prema EN 206-1 u Hrvatskoj.



Praktičan i jednostavan Izvadak iz normi kojeg je Holcim tiskao za svoje kupce i CD s prezentacijama na Forumu možete pronaći na www.holcim.hr, naručiti na broj telefona 01 655 40 33 ili na komunikacije-hrv@holcim.com.

Na prošlogodišnjem Forumu o utjecaju europskih normi kojeg je Holcim organizirao za svoje kupce prezentirana je jednostavna brošura sa svim detaljima koji vam svima mogu biti od velike pomoći.

Holcim nastavlja ulaganja u Hrvatskoj

Holcim preuzima kamenolom Očura i ulazi u poslovni segment agregata

Holcim Hrvatska i IGM Lepoglava potpisali su Ugovor o kupnji i prijenosu poslovnog udjela kojim Holcim od početka veljače ove godine u potpunosti preuzima vlasništvo nad tvrtkom IGM Kamenolom Očura d.o.o. Nakon tvornice cementa u Koromačnu i šest tvornica betona, ovim preuzimanjem u Hrvatskoj ulazimo i u poslovni segment agregata.

Kamenolom Očura se nalazi na zapadu Varaždinske županije, s radom je započeo 1932. godine, te ima dugu tradiciju proizvodnje kamenih agregata. Rezerve sirovine su kvalitetne i

dovoljne za zadovoljenje potreba zahtjevnog tržišta. Preuzimanje kamenoloma u Očuri upotpunjuje prisutnost Holcima u široj zagrebačkoj regiji, te doprinosi jačanju Holcima u Hrvatskoj. Značajno je da Holcim Grupa trenutno u svijetu vodi oko 400 kamenoloma i šljunčara, pa će bogato iskustvo i znanje Holcim Grupe doprinijeti daljnjem poboljšanju poslovanja kamenoloma Očura. Posebno s aspekta održivog razvoja, kojem Holcim kontinuirano teži.

Tvrtka IGM Kamenolom Očura d.o.o. od sredine veljače mijenja naziv u Holcim mineralni agregati d.o.o. u 100%

vlasništvu Holcima (Hrvatska) d.o.o. Sjedište tvrtke ostaje u Lepoglavi, te svojim djelovanjem nastavlja davati doprinos razvoju lokalne zajednice.



Siniša Koščak
Direktor agregata

Holcim mineralni agregati d.o.o.
Očura bb
42250 Lepoglava
tel 042 791 870
fax 042 791 118



Vjekoslav Visković
Voditelj prodaje i logistike

Holcim mineralni agregati d.o.o.
Očura bb
42250 Lepoglava
tel 042 791 870
fax 042 791 118

Dan kupaca na skladištima

Svaki savjet je dobrodošao!



Prošla je godina za graditeljstvo bila značajna jer su u Hrvatskoj prihvaćene europske norme za cement i beton. Zbog toga smo tijekom listopada organizirali Dan kupaca na Vašem skladištu. Zajedno sa skladištima građevnog materijala,

na tim smo događanjima građevinare željeli obavijestiti o promjenama, konkretno vezano za cement. Pročitajte što o tim aktivnostima kažu naši partneri, skladišta građevnog materijala, i njihovi kupci, građevinari.



Gratis, Rovinj Vlado Ivetić:

“Tog je dana bilo jako puno kupaca na skladištu koji su pokazali veliki interes za primjenu novih cemenata. Takav oblik suradnje puno pomaže i nama jer ipak vi možete kupcima dati najbolje informacije o novostima na tržištu cementa. Krajnji kupci jednostavno nisu bili upućeni u sve te novosti, jer nisu imali gdje čuti, na primjer, o novim europskim normama.”



Gradnja Centar, Rijeka

Nedžad Hodžić:

“Bio sam vrlo zadovoljan s brojem građevinara koji su posjetili prezentaciju, iako nam termin nije bio baš najsretniji. Ovakav način prezentacije je velika novost u odnosu na druge naše dobavljače, ali smatram da je to jedini način pristupa kupcima jer je u početku vladala određena zabuna kod kupaca oko primjene tih dvaju cemenata. Zahvaljujući Danu kupaca na skladištu i mi i vi ćemo biti spremni da krajnjim korisnicima pružimo maksimalnu podršku na terenu.”

*Stambena zgrada / poslovni centar “Domeni”, Matulji
Izvođač radova: Grader*

“Veoma smo Vam zahvalni na posjeti. Ekipa je bila prava i pružila nam vrijedne savjete. Ja, a tako i drugi, nismo niti znali da postoji 24 vrste cementa. Kasnije smo se šalili i uspoređivali to s mlijekom. Više masno, manje masno i tako. A dečki na gradilištu su bili sretni da imaju s kim popričati o svom poslu. Ujedno nam je bilo i drago što smo se i osobno upoznali sa službom prodaje i marketinga Holcima.”

*Stambena zgrada, Drenova
Gradilište tvrtke Marčić gradnja*

“Ma bilo je super. Ljudi su bili jako zadovoljni. Nakon toga su se ljudi više počeli zanimati za cement Ekspert, bez obzira što je nešto skuplji od Majstora. Mislim da takvih akcija treba biti češće, jer svaki savjet je dobrodošao.”



Rudin, Buje

Doris Močibob:

“To je bilo odlično organizirano sa strane vašeg tima. Emisija na radiju, uređenje prostora, pozivnice svim kupcima, sve u svemu, za svaku pohvalu. Odaziv je u skladu s trudom bio jako dobar. Svaki je kupac dobio poklon, a kako su taj dan imali 6% popusta prodaja je znatno porasla. Sama prezentacija bila je važna i za nas i za kupce jer se vidi da još uvijek vladaju nepoznanice vezane za samu primjenu cementa. Mi npr. prodajemo 90% Majstora. Tu se vidi da još uvijek najvažniju ulogu igra cijena a ne stvarna receptura prilagođena primjeni cementa.”

i posjeta gradilištima

Reta, Karlovac

Mirko Ferko:

“Mogu reći da je to jedan veliki i pozitivan iskorak prema kupcima. Odaziv kupaca je bio jako dobar, a vaša je logistika to pripremila na vrlo profesionalan način. Drago mi je da su kupci na licu mjesta porazgovarali s kompetentnim i stručnim ljudima zaduženim upravo za taj segment, te se i kod samih kupaca stekla jedna sigurnost prema novim tipovima cementa. Znaite, do onda je vladala jedna “fama” iliti nesporazum oko načina primjene tih različitih marki

cementa. I to je još jedan dokaz da je Holcim ispred ostalih proizvođača. Uvijek ste spremni saslušati i pomoći, uvijek dati neki dobar savjet ili usmjeriti na pravo mjesto. Uvijek je i bilo tako, vi prvi a ostali vas slijede. Dok god budete imali takav pristup nema bojazni za kupce.”

*Obiteljska kuća, Grahovo naselje
Gradilište tvrtke Domus*

“Dečki su bili za 5! Od sad znamo da postoje dvije vrste cementa na tržištu, a do sad smo mislili da su svi isti. Ali nije ni krivica u nama, jednostavno ljudi do sad nisu bili dovoljno informirani.”

Lijepo je posjetiti zidare na gradilištima, direktno s korisnicima cementa razgovarati o načinu primjene, zahvaliti im se za posao koji rade.



Alkes, Labin

Dean Milevoj:

“Tom su prilikom kupci konačno razlučili razliku između Majstora i Ekperta, te mogu reći da nam se nakon toga povećala prodaja Ekperta cementa. U buduću će sve više cementa ići u AB konstrukcije, u ploče i u temelje, a tu ide Ekpert. Primjena Majstora će se smanjivati jer na tržištu imamo sve više gotovih žbuka i smjese za podove, gdje je i prvobitna primjena Majstora.”

*Stambena zgrada, Rabac
Gradilište tvrtke Maling*

“Ljudi su bili jako zadovoljni s majicama. Vaši su ih ugodno iznenadili. Takvi oblici druženja nisu se do sad prakticirali od strane drugih dobavljača. Mislim da će nam takve prezentacije olakšati rad. Vidim već da sad ljudi na gradilištu prepoznaju cement za svaku primjenu te se vidi veliki pomak u tome.”

*Stambena zgrada, Rabac
Gradilište tvrtke Minikop*

“Moji su radnici pozdravili takav način prezentacije proizvoda. Bilo je i nekoliko pitanja o promjenama cementa što ukazuje na to da tako treba nastaviti. Važno je da Vam prodaja bude u kontaktu s tržištem i da surađujemo. S markama cementa smo jako zadovoljni jer nam je kvaliteta betona uvijek viša od tražene.”



Dan kupaca



Arkada trgovine, Rijeka

Vlanko Denona:

“Ovakav novi pristup kupcima je jako simpatičan. Međutim, ljudi još uvijek smatraju da je cement - cement, odnosno da su svi cementi isti pa gledaju samo cijenu. Zatim, ovo područje je naviknuto na marku cementa 450 tako da se te navike kod kupaca mogu mijenjati samo takvim akcijama direktno na skladištima i direktno na gradilištima. Bilo bi možda dobro da napravite jednu takvu akciju i s projektantima da u projekte točno naznače koja marka cementa i koliko ide u beton a da zadovolji sve tražene karakteristike.”

Punionica vode, Rijeka

Izvođač radova: Građevinski završni radovi “Mirza”

“Dobro je to što ste vi kao Holcim i prodavatelji, odnosno skladišta, posjetili kupce i krajnje potrošače na samim gradilištima. Kad se s radnicima na gradilištu malo popriča o poslu, tad i jedni i drugi dobiju informacije iz prve ruke. Još kad ih počastite te im poklonite majice - svi sretni! To bi trebalo postati uobičajena praksa, ne samo prilikom uvođenja novih vrsta cementa, nego i krajem svake godine.”

Ira Grad, Zagreb

Irena Knego:

“Ovakav način pristupa znači da brinete za svoje kupce. Međutim, dok ne sazrije malo situacija na hrvatskom tržištu i sama cijena ne bude jedino mjerilo kod cementa, mislim da je prerano za dvije vrste cementa na tržištu.”



Nogomet - više od igre!

Nakon neobičnih, vrlo maštovitih ljetnih sportskih susreta Holcimovih kupaca na Brijunima - podsjetimo se "frizbimanije", "igara u vodi", "badmintona"... 2005. godina bila je obilježena raftingom na Mrežnici gdje se početkom rujna tragalo za izgubljenim blagom, i žestokim nogometom u Poreču. U ovom broju MagazinPlus-a donosimo priču o pretežno muškoj "garnituri" Holcimovih kupaca, koja se u Poreču svim svojim duhom i tijelom koncentrirala na samo jednu sportsku disciplinu, najvažniju sporednu stvar na svijetu - nogomet.

Ogromna koncentracija volje i probudene želje za pobjedom koje su se poput Pandorine kutije otvorile duboko skrivene u našim natjecateljima još iz osnovnoškolskih dana, polučile su vrlo neizvjesnu i dramatičnu utakmicu čiji se rasplet odmotavao još duboko u noć nakon utakmice, u galerijama poznate vinarije "Matošević".

A počelo je, kao što i sve velike utakmice počinju, hinećom samozatajnošću i nezainteresiranošću. Malonogometni turnir s dvije ekipe "Majstori" i "Eksperti", organiziran je u sportskoj dvorani ho-



tela "Diamant" u Poreču. Glavni sudac gospodin Nenad Crnković (Crnković - trgovina građevinskog materijala u Novalji) dajući mašti na volju mogao je zapisati u svoj notes: "Vrijeme idealno, sunčano s blagim maestralom. Tribine dupkom pune". Navijači obiju momčadi oboružani specijalnim navijačkim rekvizitima stvorili su na trenutke tako potrebnu dodatnu navijačku atmosferu koja je pridonijela još svečanijem ugođaju ovog sportskog događaja.

Ekipe Majstora u sastavu: Baldo Crnković (Crnković Trgovina, Novalja), Branko Čubelić (Arkada trgovine, Rijeka), Zoran Novačić (Plovanija kamen, Buje), Andrija Đudarić (Concord, Rijeka), Damir Klasić (Trgogradnja, Zadar), Alija Hodžić (Hann Invest, Poreč), Ante Čubelić (Arkada trgovine, Rijeka), Ivica Klasić (Trgogradnja, Zadar), Zoran Tuhtan (Concord, Rijeka) i Branimir Sopta (Holcim), na sportskim kladionicama nešto je bolje stajala od ekipe "Eksperta".



U užim krugovima nogometnih znalaca kružila je neslužbena vijest o mogućoj rodbinskoj vezi glavnog suca Nenada Crnkovića i navalnog nogometaša domaće ekipe "Majstora" Balda Crnkovića, odnosno da su njih dvojica u izvjesnom "sukobu interesa". A ako se još k tome pridoda i najavljeni dolazak desnog veznog igrača domaćih, Branimira Sopte, starijim ljubiteljima nogometa poznatog po briljantnim utakmicama u dresu "zelenih", kolebanje navijača gostujućih "Ekspertata" u pozitivan ishod utakmice bilo je posve opravdano.



Ali, šalu na stranu, i ekipa "Eksperta" imala je svoje favorite za pobjedu. U sastavu: Loris Buneta (Crijep Trgovina, Rijeka), Robert Budanović (Konstruktor, Rijeka), Robert Lončar (J&J Dom Projekt, Dugo selo), Tomo Pradić (Jadran Impex, Rijeka), Domagoj Jurica (J&J Dom Projekt, Dugo selo), Igor Bačić (Jadran Impex, Rijeka), Tomo Persen (Crijep trgovina, Rijeka), Drago Majetić (Beton Klara, Zagreb), Igor Buratović (Konstruktor, Rijeka), Janez Grojzdek i Alan Šišinački (Holcim), svojom uigranošću i brzim navalnim redom dvojica "J&J Dom Projekt", budili su u ekipi domaćih dužan respekt i zahtijevali stalnu koncentraciju.

Ali upravo ta neozbiljnost i opuštanje nogometaša "Majstora" nakon vodstva od 4:1 zamalo je koštalo "Majstore" već dobivene utakmice. Nagli preokret nakon dva bravurozna gola braće Klasić i dva Crnkovićeve gola koji je, mišljenje je većine nogometnih stručnjaka, u životnoj top - formi, pokrenuo je Ekspertov navalni red dvojica "J&J Dom Projekt" i nevjerojatno svježi nastup standardnog prvotimca Buratovića.

Nakon neplaniranog prevrata, odnosno izjednačenja, slijedili su produžeci, dva puta po deset minuta. Najprije je neumoljivi Crnković zabio "Ekspertima" svoj treći gol, a njegov kolega Čubelić, obojica iz Rijeke, dao šesti gol, koji je, kasnije se shvatilo, bio dovoljan za ukupnu pobjedu od 6:5 za domaću ekipu "Majstora".

Unatoč više nego fer i korektoj sportskoj igri u kojoj igrači obiju timova nijednom nisu dali "priliku" glavnom sucu Crnkoviću da svira nečiji prekršaj ili oštar start, pred sam kraj utakmice u vodstvu domaćih 6:5, Crnković je zviždukom prekinuo vrlo izglednu priliku za gostujuću momčad "Eksperta" i svirao kraj, što je kasnije u stožeru gostujuće momčadi protumačeno velikom nepravdom po "Eksperte" i jedinom ali presudnim gafom glavnoga suca.



Nakon utakmice, za ručkom, pobjedničkoj ekipi "Majstora" podijeljeni su zlatni vijenci od cvijeća, a drugoplasiranim "Ekspertima" srebrni vijenci. Posebnu nagradu za najelegantnijeg gosta dobio je Pino Brezac iz firme P&A Enterprise, Labin, iz razloga što je, suprotno običaju, došao vrlo elegantno obučen, u odijelu, dok su ostali učesnici turnira bili, pogađate, u trenirkama.

Nakon nogometa uslijedila je jedna posve druga situacija - grupni, post-no-



gometni posjet tihim, tajanstvenim podrumskim hodnicima čuvane vinarije Matošević. Tamo je još zajapurene sportaše dočekao gospodin Slaven, djelatnik vinarije. On je, koncentriranim pogledom, objašnjavao vrlo složen i nestalan put kojim prolazi vrhunski podrumar do formiranja prepoznatljiva bukea svoga proizvoda. Nogometaši

su sa svih strana bili okruženi drvenim bačvama izrađenima u Francuskoj, kod poznatih bačvara, bačvama od hrastovine dovezene iz Amerike i iz Slavonije, a bile su tamo još i bačve od agacije.

Ispod prigušene podrumске rasvjete, mislima još uvijek daleko u dvorani hotela "Diamant", obje nogometne ekipe, slušale su predavanje gospodina Slavena. A nakon kratkoga obilaska slijedila je i nagradna degustacija odlične Matoševićeve Malvazije.



I kako je vrijeme prolazilo uz čašicu i pikantni "parmezan", Holcimovi gosti uz šalu i viceve privodili su kraju ovo ugodno, rekreacijskim malonogometnim turnirom prožeto jednodnevno druženje.

Pa ipak, oštrijem i promoćurnijem oku naviklom na detalje nije promakla činjenica da su se naši kupci nekako i dalje družili polarizirani u dvije grupe, kao da su i dalje igrali nogomet. Ishod utakmice zbližio je jedne u pobjedi



a druge u gubitničkoj tuzi, ili barem blagoj melankoliji za propuštenim prilikama, i tko još može objasniti tu zastrašujuću ovisnost koja nas preuzme kad se upustimo u ovu neobičnu, ponekad zapravo vrlo dosadnu, jednoličnu igru. A možda je nogomet ipak, čak i kad ga rekreativno igramo, nešto više od igre?

Jeste li znali da izborom dobavljača

Da li izlaskom našeg proizvoda izvan proizvodnog pogona, prestaje naša briga o učinku proizvoda na okoliš? I zašto je važno znati da dok razmišljamo o dobavljaču, razmišljamo i o učinku na okoliš?



Kao klinac, često sam se igrao u dvorištu iza kuće. Skriven od očiju vanjskog svijeta, zajedno s djecom iz susjedstva, živjeli smo u svom svijetu, gradeći ga kako nam se sviđalo i kako smo htjeli. Međutim, Zagreb je već tad počinjao disati plućima velegrada. Prometne gužve i nedostatak parkirališnih prostora počeli su nam dovoditi automobile u dvorišta. Zelenilo je stenjalo i nestajalo pod gumama, prostor za igru sve skućeniji... Uz to, vlasnici tih limenih kutija nisu pokazivali

nimalo razumijevanja za naša jurcanja između njihovih - eh! - ljubimaca, časteći nas nerijetko povcima i pogrdama.

Ne znam da li sam tad znao što zagađenje znači, ali sam shvatio da nije moguće živjeti zaigrano u svijetu koji igru ne prihvaća.

Danas sam dio poslovnog svijeta. U stalnoj jurnjavi za poslovima, rezultatima i pokazateljima, međutim, uspio sam sačuvati jednu uspomenu. Uspomenu na uzet svijet iz djetinjstva, stoga nikad ne parkiram automobil tako da nekome uzmem ma i djelić njegova svijeta - pa makar koji put zbog toga i zakasnio na sastanak.

Važno je naglasiti da u okruženju u kojem živimo i radimo nismo sami. Poglavitako ako vjerujemo da je naš poslovni opstanak vezan ne samo uz poslovne rezultate, već i naš odnos prema zajednici i okolišu. Stoga, svaku je odluku potrebno i razmotriti s tog stanovišta. Međutim, reći će neki, pa to i radimo. Brinemo o našem utjecaju na okoliš i o našoj lokalnoj zajednici, ponašamo se kao dobar susjed. No, da li je to dovoljno?

Naime, izlaskom našeg proizvoda izvan proizvodnog pogona, prestaje li naša briga o učinku proizvoda na okoliš? I zašto je važno znati da dok razmišljamo o dobavljaču, razmišljamo i o učinku na okoliš?

U razvoju ljudske svijesti, razmišljanje o proizvodu se mijenjalo. U prošlosti bilo je dovoljno da proizvod zadovoljava namjenu (uzmimo kao primjer pesticide - dok ih se koristilo, nitko nije razmišljao da nešto što je otrovno za bube možda i nije pretjerano zdravo za okoliš i ljude), pa je onda došlo razdoblje gdje su uz namjenu trebali biti zadovoljeni i određeni ekološki uvjeti (svi kupujemo proizvode od recikliranog papira), a u budućnosti će se od proizvođača zahtijevati da unaprijed definira čitav tijek sirovine. Odnosno, proizvodi budućnosti će morati ne samo biti proizvedeni na ekološki način i za vrijeme uporabe zadovoljiti sve potrebne kriterije, već će morati imati i unaprijed određenu budućnost i nakon prestanka "radnog" vijeka - kao sirovina za neki drugi proizvod... Proizvodi koji danas završavaju na odlagalištima otpada nestat će iz naših života...

Naravno, ovdje je riječ o dugoročnom procesu, ništa neće doći preko noći. Međutim, važno je da što prije sagledamo potrebu, a ujedno i našu obvezu da počnemo razmišljati na ovakav način.

Što to zapravo znači? Znamo svi da je put do finalnog proizvoda dugotrajan, i



Dubravka Bačun

Menadžer za okoliš
Ericsson Nikola Tesla d.d.
Zagreb
tel 01 365 37 07
fax 01 365 31 56
dubravka.bacun@
ericsson.com
www.ericsson.com/hr

Za vrednovanje utjecaja na okoliš sve manje su važne naše aktivnosti, a sve više aktivnosti dobavljača proizvoda

Posljedice promjena u informacijsko-telekomunikacijskom području i usmjeravanje na temeljnu djelatnost za Ericsson Nikolu Teslu značile su i transformaciju iz mehaničke proizvodnje u proizvodnju znanja i u pružanje cjelovitih poslovnih rješenja. U tom procesu promjena mijenjali su se i dobavljači, kao i odnos prema njima i zahtjevi koji se na njih postavljaju.

Za vrednovanje utjecaja na okoliš i zdravlje čovjeka sve manje su važne aktivnosti Ericssona Nikole Tesle, a sve više dobavljača proizvoda i pružatelja usluga potrebnih u poslovnim aktivnostima. Izgraditi dobre odnose s dobavljačima, temeljene na obostranom povjerenju, posebno je važno kako bi se nadzirao utjecaj na okoliš nad ulazom u proizvode i usluge. U toj suradnji jako je važna jasna i razumljiva komunikacija zahtjeva koji se odnose na aktivnosti dobavljača i poddobljača. Ti se zahtjevi mogu odnositi na smanjivanje potrošnje energije, smanjivanje potrošnje materijala, kao i prestanka korištenja tvari štetnih za ljudsko zdravlje i okoliš.

Takvi su zahtjevi postali sastavni dio ugovora s dobavljačima i usmjereni su na stalna poboljšanja kvalitete proizvoda i usluga, kao i smanjivanja negativnog utjecaja na okoliš.

Ericsson Nikola Tesla podržava dobavljače u procesu stalnog poboljšavanja bilo:

- informiranjem o zahtjevima novih propisa (hrvatskih, europskih), zahtjevima normi iz područja sustava upravljanja kvalitetom, sustava upravljanja okolišem, ali i sustava upravljanja zaštitom na radu i zaštitom zdravlja zaposlenika, pri čemu nisu zapostavljeni ni zahtjevi koji se odnose na sigurnost zaposlenika,
- pružanjem stručne pomoći i prijenosom znanja,
- nadzorom provedbe postavljenih zahtjeva.

Rezultati takvog višegodišnjeg rada i nadzora nad provedbom prijedloga za poboljšanje su itekako mjerljivi, a jedan od pokazatelja je i produženje ugovora.

izravno utječete na okoliš?

ne baš jednostavan. Zbog čega se onda još dodatno opteretiti u ovom procesu? Postoji mnogo odgovora na ovo pitanje, a možda bi najjednostavniji odgovor bio: zato jer bi sutra moglo biti prekasno. Kao ilustraciju ovakvog pristupa pročitajte razmišljanja gospođe Dubravke Bačun, iz Ericsson Nikole Tesle, kojim opisuje potrebu redefiniranja suradnje s dobavljačima.

Holcim u svojim razmišljanjima i djelovanjima ide izvan granica sfere svojeg neposrednog utjecaja. Kroz Holcim Foundation, organizaciju koja promiče održivu gradnju, nastojimo utjecati na projektante i kreatore svijeta u kojem ćemo živjeti sutra, nastojeći učiniti da čitav sustav počne razmišljati na drukčiji, održiv način. Razmišljanje o tome da ukupni učinak na okoliš ne smije biti samo zbroj pojedinačnih utjecaja u nastanku proizvoda, već postoji samo jedan jedinstveni, ukupni utjecaj. I o njemu moramo razmišljati.



Graditeljstvo, kao gospodarska djelatnost, izuzetno je značajno. Najveći je poslodavac, najveći je kreator novostvorene vrijednosti. Ulaganje u graditeljstvo poznata je mjera za povećanje zaposlenosti, čineći tako važnu komponentu u socijalnoj politici mnogih vlada. Istodobno, najveći je potrošač prirodnih resursa, značajnim udjelom sudjeluje u ljudskim djelovanjem proizvedenim emisijama stakleničkih plinova, gradnja i rušenje za posljedicu imaju ogromne količine otpada.

Gore navedeno, međutim, upućuje na to da je, prema načelu održivog razvoja, odgovornost čimbenika u graditeljstvu velika. Poslovati uspješno, uvažavajući okolišne i društvene zahtjeve. Proizvoditi vrijednost za sve zainteresirane strane. Od nastanka proizvoda do njegova kraja. Razumijevajući pri tome želje ostalih sudionika. Ali, uzajamno. Vrlo je važno razumjeti da je za postojanje čovjeka važno i očuvati prirodu i omogućiti gospodarski razvoj. Međutim, postoje i ozbiljni problemi u ovom sektoru, koji ga i dovode na loš glas. Neodgovorno, ilegalno i neplansko iskorištavanje mineralnih sirovina pojedinih dobavljača željnih brze zarade ostavlja dalekosežne posljedice na reputaciju i onih koji odgovorno obavljaju svoju djelatnost.

U medijima je eksploatacija mineralnih sirovina "popularna" tema. U negativnom

smislu. Međutim, mi u Holcimu svjesni smo našeg utjecaja na krajobraz, i krajnje ozbiljno pristupamo problemu rehabilitacije našeg rudnika iz kojeg crpimo sirovinu za proizvodnju cementa. A to uključuje, uz detaljne analize, planiranje kako će sve izgledati kad jednog dana eksploatacija prestane. I po kojoj cijeni. Stoga ne možemo i ne smijemo zažmiriti kad vidimo da netko nudi materijal bez računa. Jednako kao što i ne želimo surađivati s nekim koji ne prijavljuje svoje radnike izbjegavajući tako plaćanje zakonskih obveza, izravno ugrozivši tako njihova prava, zdravlje, budućnost.

Neodgovorno, ilegalno i neplansko iskorištavanje mineralnih sirovina pojedinih dobavljača željnih brze zarade ostavlja dalekosežne posljedice na reputaciju i onih koji odgovorno obavljaju svoju djelatnost.

Na kraju, važno je podvući - doprinos održivom razvoju briga je svih nas, kao pojedinaca. Mi svojim postupcima određujemo u kakvim će uvjetima živjeti generacije koje će tek doći. Stoga, važno je već danas proširiti vidike i početi misliti na dugoročniji način. Tada i izjava da odabir dobavljača utječe na okoliš poprima prave razmjere, i utječe na naše ponašanje. U pozitivnom smislu...



Žarko Horvat
direktor industrijske ekologije

Holcim (Hrvatska) d.o.o.
tel 01 6554 033
fax 01 6554 022
zarko.horvat@holcim.com
www.holcim.hr

Kako provoditi gospodarsku djelatnost uz istovremenu zaštitu okoliša?

Eksploatacija mineralnih sirovina ili gospodarska aktivnost sličnog sadržaja je postupak koji trajno mijenja izgled prostora, njegov autohtoni biljni i životinjski svijet, te makro i mikro klimatske uvjete. To je naročito izražen problem u zaštićenim područjima kao što su parkovi prirode.

Park prirode je kategorija u kojoj su dozvoljene gospodarske aktivnosti uz ishođene uvjete zaštite prirode. U parku prirode Medvednica nalaze se krateri u prostoru, gdje se jasno vidjelo da se vršila eksploatacija kamena koja je bila svrha sama sebi, te da se nije vodilo računa o namjeni prostora poslije prestanka rada kamenoloma.

Osnovni preduvjet kako bi suživot gospodarstva i zaštite prirode bio moguć je konačna vizija izgleda i namjene prostora koji je trenutačno u nekoj od gospodarskih funkcija, kao i način na koji se određena gospodarska aktivnost odvija. To je izvedivo jedino uz suradnju onih koji provode gospodarsku aktivnost i onih čija je zadaća zaštita priro-

dnih vrijednosti istog prostora. Na taj način smanjuju se animoziteti iz te dvije antipodne djelatnosti, s konačnim ciljem boljeg uzajamnog razumijevanja i provođenja u praksi održivog razvoja.

Neke površine svojom konfiguracijom terena nameću namjenu prostora te su neke od mogućih vizija anfiteatri (gledališta) za velika događanja na otvorenom prostoru, ili sportski poligoni poput stijena za penjanje. Ne samo napuštena eksploatacijska polja, već i ona koja su u trenutačnoj eksploataciji mogu biti edukativni poligoni za danas vrlo popularnu vankabinetsku nastavu ili školu u prirodi.

Na prostoru Parka prirode Medvednica nalazi se srednjevjekovni rudnik Zrinski, kojeg je javna ustanova Park prirode Medvednica uz pomoć gospodarstva obnovila za turističko posjećivanje. Ovaj rudnik je spomenik jednoj vrlo teškoj gospodarskoj grani rudarstvu, ali i primjer kako gospodarstvo i zaštita mogu dobro zajednički funkcionirati.



Nives Farkaš - Topolnik
ravnateljica

Javna ustanova "Park prirode Medvednica"
Zagreb
tel 01 4586 317
fax 01 4586 318
ravnateljica@pp-medvednica.hr
www.pp-medvednica.hr

Ploveći beton



Jovo Bukvić
vlasnik

Betoncommerce
Tinjan
tel 052 626 100
fax 052 626 110
betoncommerce@pu.t-com.hr

Postoji jedna pjesnička stilska figura, tzv. "oksimoron" koja suprotstavlja nespojive, proturječne pojmove poput "voda koja gori", "mediteranski pingvin" ili "plutajući beton". Tu stilsku figuru pjesnici upotrebljavaju kad svjesno žele zbuniti čitaoca, kad žele stvoriti u njemu iznenađni efekt začudnosti.

Jovo Bukvić, vlasnik firme "**Betoncommerce**" iz Jakovici, Općina Tinjan, inače po struci ugostitelj, svojim najnovijim inovatorskim rješenjem, betonskim pontonom koji pluta na vodi, doslovno je zbunio sve svoje "štovaoce" i "čitatelje".

- U svijetu se već dugi niz godina koriste betonski pontoni, ali mi nismo nikoga kopirali. Naš je ponton originalna inovacija, rekao bih čak i bolja od inozemnih pontona, koji su duplo skuplji od našeg pontona - objašnjava svoj najnoviji inovatorski projekt naš sugovornik i glavni konstruktor pontona gospodin Bukvić.

- Jezgra je sačinjena od stiropora, dok je armatura obložena specijalnim betonom obogaćenim raznim aditivima protiv upijanja vode. Pepeo iz visokih peći mora kod našeg betona biti zastu-

pljen s 30% kako bi kvaliteta betona omogućila dugovječnost ovog pontona koji pluta u moru.

Od našeg sugovornika saznajemo i neke tehničke inovacije koje ovaj prvi hrvatski plutajući ponton od betona svrstava u red kvalitetnijih i dugovječnijih pontona na svjetskom tržištu.

- Armatura koja je stavljena u beton specijalnim je premazom zaštićena od rđe, što inozemni pontoni nemaju. Procjenjuje se da pontoni, da li od metala ili od betona, slični ovim našima, traju negdje od 15 do 20 godina. Naši pontoni zbog nekih dodatnih zaštita morali bi trajati znatno duže.

Za razliku od betonskog, fiksnog mola s karakterističnim stupićima u moru, betonski ponton je uvijek u istoj razini s plovilom, jer prati plimu i oseku mora. Ponton se lancima veže za betonske kocke uronjene na dno mora. Ogledan ponton firme "Betoncommerce" smješten je u Plavoj laguni u Poreču, dug je 12 metara, širok 2,10 metra, debljine 90 centimetara. Iznad vode pluta 30 centimetara. Na sebi ima bitve od inoxa.

Kroz samo truplo pontona postavljene su dvije PVC cijevi kroz koje se provlače instalacije: voda, struja, telefon.

- Ovaj naš ponton može se opteretiti do 7 tona kako bi mu se površina poravnala s površinom vode. On ima površinu od 23 kvadrata - zaokružuje opću sliku tehničkim podacima svoj najnoviji inovatorski poduhvat gospodin Bukvić.

- Tržna mu je vrijednost 300 eura po kvadratu, zajedno s lancima do dubine 3 metra i postavljanjem lanaca i utega na dno mora - objašnjava gospodin Bukvić. - Ako je dubina mora veća troškovi su nešto veći - dodaje.

Osim betonskog pontona gospodin Bukvić već je i ranije u praksi realizirao neke inovatorske zamisli. Tako je prije pet godina postavio akustični blok u dva velika televizijska studija u Zagrebu sa specijalno za tu namjenu konstruiranim betonskim blokovima ili prije tri godine obavio proširenje hotela Milenijum u Opatiji s voltama, stupovima i arkadama indentičnima onima građenima mnogo ranije u vrijeme Austro Ugarske.



Ljudi su naše najveće bogatstvo

U ovom broju upoznat ćemo Vas s udrugom koja ima jednu od vodećih uloga u području sigurnosti, zaštite na radu i zaštite zdravlja zaposlenika u Hrvatskoj.

U Hrvatskoj se godišnje zabilježi više od 20.000 ozljeda na radu.

Hrvatska udruga za unapređivanje zaštite na radu (HUUZ) najstarija je neprofitna organizacija iz područja zaštite na radu u Hrvatskoj, osnovana 1953. godine. Danas je HUUZ mjesto okupljanja stručnjaka različitih profila, koji se direktno ili indirektno bave zaštitom. Članovi HUUZ-a su pojedinci i tvrtke, a ukupno ih ima oko dvjestotinjak.

Glavni ciljevi udruge su: sigurniji uvjeti rada, sprečavanje nastanka ozljeda, profesionalnih bolesti i bolesti u svezi s radom, humanizacija rada te zaštita zdravlja zaposlenika. Udruga se zalaže da se područje sigurnosti i zaštite zdravlja na radnom mjestu kontinuirano unapređuje i da dobije što važnije društveno značenje, jer mu ono objektivno i pripada. Osim toga, HUUZ se bavi stalnim usavršavanjem stručnjaka koji profesionalno rade u području zaštite na radu, samozaštitom zaposlenika, organiziraju se predavanja, tribine, seminari i savjetovanja.

U brizi za ljude nezaobilazna je zaštita na radu i zaštita zdravlja zaposlenika no potrebno je više djelovati na poslodavce, koji još nisu dovoljno svjesni međuzavisnosti motivacije, zadovoljstva i zdravstvenoga stanja zaposlenika i ukupnog poslovnog rezultata tvrtke. Zadovoljstvo zaposlenika povećava se suvremeno uređenim i opremljenim radnim prostorima, ugodnom radnom atmosferom, fleksibilnim radnim vremenom, izgradnjom timskoga rada, pojačanom internom komunikacijom, njegovanjem pozitivne kulture, ulaganjem u rad kulturnih i sportskih sekcija koje pridonose stvaranju dobrih međuljudskih odnosa, brizi za članove obitelji zaposlenika i slično.

Udruga podržava moto "Ljudi su naše najveće bogatstvo". Intelektualni kapital članova udruge, njeno je bogatstvo. Zbog toga, će se udruga zalagati za stalno podizanje kompetencija svojih članova te njihovoj motivaciji za volonterski rad uz želju da kroz takav pristup zadrži jednu od vodećih uloga u području sigurnosti, zaštite na radu i zaštite zdravlja zaposlenika u Hrvatskoj.

O udruzi, njenim aktivnosti i novostima iz područja zaštite i sigurnosti na radu možete se informirati na www.huznr.hr.

Nacionalno vijeće za zaštitu na radu i Udruga za unapređivanje zaštite na radu su u prosincu prošle godine dodijelili priznanja za doprinos u ostvarivanju zdravog radnog mjesta. Vođeni primjerom Europske agencije za zaštitu zdravlja i sigurnosti



na radu koja je ove godine obilježavala temu zaštite od buke, i u Hrvatskoj su priznanja dodijeljena na temu buke. Priznanja su uz Holcim Hrvatska dobili još i: Brodarski institut, Coca Cola Beverages Hrvatska, Ericsson Nikola Tesla, Hrvatski zavod za medicinu rada, Pliva Hrvatska i Zavod za javno zdravstvo grada Zagreba.

Hrvatska udruga za unapređivanje zaštite na radu

Zagreb

Gorana Lipnjak
predsjednica Udruge

tel 01 63 32 281
www.huznr.hr



Inovacijama do uspješnijeg poslovanja



Beton Tomišić je već dobro uhodana firma. Prije tridesetak godina obiteljski obrt proizvodnje betonskih blokova tzv. "bloketa" u okolici malog istarskog gradića Žminja, prerastao je danas u veliku građevinsku firmu na površini od 15 hektara. Dvadesetak radnika radi u kompjuteriziranom kamenolomu, jedinom takve vrste u ovom dijelu Europe, u kompjuteriziranoj betonari, bloketari, s voznim parkom od jedanaest miksera

i tri pumpe s kranom, utovarivačima, rovokopačima i ogromnim damperima.

Najveći poslovni uspjeh građevinske firme Beton Tomišić nedavno je posao sklopljen s Adris grupom iz Rovinja. - To nam je posao karijere - zadovoljna potvrđuje gospodin Josip Tomišić, vlasnik firme i glava obitelji. Na izgradnju novih hala tvornice duhana Adris Grupe, koja se drugom polovicom godine seli u obližnji Kanfanar, ugrađeno je 50 tisuća kubika betona, betonirano je 42 tisuće kvadratnih metara korisnog prostora (više od 4 hektara korisne površine). Sav taj silni beton pripremila je, umiksala i dopremila na gradilište firma Beton Tomišić.

Na ogromnom prostoru ove građevinske firme, poput školske makete u nekom nastavnom kabinetu, može se promatrati cjelokupna proizvodnja betona, od drobljenja kamena u kamenolomu u različite frakcije (granulacije) do pripreme i prijevoza gotovog betona mikserima na gradilište.

Firma Beton Tomišić sama je konstruirala postrojenje u kamenolomu na daljinsko upravljanje. U ogromnom kamenolomu rade samo dva čovjeka. Jedan vozi materijal, a drugi je na kontroli s aparatom na daljinsko upravljanje. Ako negdje u proizvodnom procesu dođe do zastoja, npr. na transporteru ili mlinu, kontrolni radnik gasi taj dio postrojenja. Postoji i unutarnja kompjuterska zaštita strojeva. Ali kad i ona zataji koristi se zaštita operatera s daljinskim upravljanjem. Sustav je napravljen isključivo po zamisli gospodina Josipa i njegova dva sina, te je kao takav njihova originalna inovacija.





Ta inovacija, kao i cjelokupno funkcioniranje proizvodnog procesa kamenoloma ugodno su iznenadili i republičkog rudarskog inspektora za kontrolu eksploatacije mineralnih sirovina, pa nisu rijetke posjete ili upiti vlasnika drugih kamenoloma u Hrvatskoj o funkcioniranju i radu kamenoloma firme Beton Tomišić.

Ali snalažljivost i inovativnost obitelji Tomišić tu ne prestaje. Naša nova betonara robusnija je od onih finih, kupljenih, upozorava nas gospodin Josip. Ona je sastavljena od dijelova postrojenja raznih firmi koje su propale poput ugljenokopa Tupljak na labinštini ili koksare u Bakru. - Cijelu smo betonaru sami napravili - smije se gospodin Josip. - Kupovali smo limove, dijelove odbačenih strojeva i složili postrojenje koje nam služi možda bolje nego novo. Jer to smo napravili za sebe.

Dok promatramo veliki zeleni silos kako se ljeska na zubatom suncu pored nas se zaustavlja mladić na potpuno prljavoj Vespi, prekrivenoj debelim slojem

blata. - Ja sam Josipov sin - smiješi se. - Najlakše mi je s Vespom kretati se od postrojenja do postrojenja. U mjesec dana napravim vozeći se samo po tvorničkom krugu oko 200 kilometara - sliježući ramenima, objašnjava nam funkcionalnost malog motorića.

A odmah u podnožju betonare u ostakljenoj kabini, zaštićen od kiše i vjetrova, okružen monitorima i kontrolnom tablom zadovoljno se meškolji Emil Lukšić iz Svete Katarine. On radi za kompjuterom preko kojeg praktično upravlja betonarom.

- Ovo su jednostavni programi, malo na engleskom malo na hrvatskom. Uglavnom ja s "mišom" dajem naredbe. Do u kilogram mogu odrediti koliko će betona biti izmiksano. Nema greške, a ako se kojim slučajem napravi greška, sve je u memoriji kompjutera. Ništa se ne može sakriti.

Iz betonare krećemo dalje prema grotlu ogromnog kamenoloma. Tamo nas dočekuju braća Zidarići, obojica isto iz Svete Katarine. Buka je poprilična te se nakon bezuspješnog međusobnog dovikivanja i mlataranja rukama pozdravljamo odlazeći. - Nije baš lako cijeli proces zaustaviti - objašnjava nam razloge neuspjela razgovor gospodin Josip.

A naša sljedeća stanica nova je tvornica duhana u Kanfanaru. Tek iz potpune blizine, uvučeni u njezine pravilne, pravocrtne gabarite uočavamo o kakvoj se grdosiji radi. Poput ogromnih monolita koje je neka nepoznata civilizacija ostavila na planeti Zemlji da nas zbunjuju svojom monumentalnošću i ljepotom, tako izgledaju nove hale nove tvornice duhana Adris Grupe iz Rovinja.

Tek ovdje na licu mjesta uspjevamo sagledati kakvo je ogromno gradilište mala firma Beton Tomišić servisirala betonom.



- Isporuka betona bila je besprijekorna. Sve narudžbe je firma Tomišić odradila maksimalno, tako da nije bilo nikakvih problema. Sve po dogovoru i operativnom planu - izjavio je na kraju za MagazinPlus gospodin Franjo Sinković, glavni poslovođa gradilišta u Kanfanaru i djelatnik firme glavnog izvođača radova "Tehnike" iz Zagreba.

Josip Tomišić
vlasnik
Beton Tomišić
Gradišće
tel 052 846 034
fax 052 846 027



Zagreb Tower - novi image hrvatske metropole



Brojne će uspješne tvrtke u prosincu 2006. godine useliti u nove, moderne urede poslovne zgrade na uglu Ulice Grada Vukovara i Radničke ceste. Riječ je o **ZagrebToweru**, projektu tvrtke Porr, arhitektonski izuzetnoj i modernoj poslovnoj građevini čiji troškovi investicije, kako je procijenjeno, iznose više od 30 milijuna eura.

Temeljna ploča betonirana je 'u komadu' 30 sati, debljine 2 metra i u nju je ugrađeno 2200 m³ betona.

Toranj je konstrukcija eliptičnog oblika, visine 79,10 m, s dvije podzemne razine garaže, prizemljem, galerijom i 20 katova te 6 dizala. Konstrukcija se sastoji od jezgre i stupova. Okrugli

stupovi do 15. kata su promjera ϕ 60 cm, onda prelaze u ϕ 50, dok su kvadratni stupovi dimenzija 60x60 cm. Ploče su debljine 16 cm s kapitelima na kvadratnim stupovima. Marka betona jezgre je 40, a stupova 50. U stupovima su čelični H profili od 300, 240 i 160 mm, koji završavaju između 11. i 12. kata.

Temeljna ploča betonirana je u komadu 30 sati, debljine je 2 metra i u nju je ugrađeno 2200 kubika betona. Čak je 15 betoniraca radilo u jednoj smjeni da bi se posao kvalitetno obavio. Ovakav način betoniranja je jednostavniji jer nema dilatacija. Negativni aspekti su što se razvija visoka temperatura i može doći do pucanja betona. Taj je izazov prihvatio iskusni tim Međimurje Graditeljstva i kvalitetno odradio posao.



Takav sustav izgradnje stup-ploča omogućuje maksimalnu prilagodljivost i iskoristivost prostora bez potrebe za unutrašnjim pregradnim nosivim zidovima. Zagreb Toweru to daje veliku slobodu kod unutarnjeg uređenja, koje u potpunosti može biti u skladu s potrebama najmpoprimaca.

Uz toranj, tu je i "keks" - uzdužna građevina s prizemljem i osam katova ukupne visine 35,25 m, opremljena s 5 dizala. Temeljna ploča debljine 1,5 m betonirana je u tri segmenta po principu šahovskog polja, zbog tehnoloških zahtjeva betona, a istovremeno i jer se pumpama i mikserima nije moglo adekvatno prići objektu. Na tornju radi u prosjeku 20 armirača, 30 tesara i 6 betoniraca, a gradilište je opremljeno s 5 kranova i stacionarnom pumpom pritiska 350 bara kojom beton dopremaju na visinu do 100 metara.

Zidovi u prizemlju i podzemnim etažama garaže su osim običnim vibratorima radi gustoće armature vibrirani i oplatnim vibratorima. U zimskim uvjetima betoniranja Holcimova betonara isporučuje grijani beton temperature između 11 i 15° C dok se na samom gradilištu primjenjuju ostale mjere zaštite (pokriivanje betona, grijanje ispod ploča, zamatanje stupova i zidova geotekstilom i najlonom).

„Najbrže smo uspjeli dovršiti etažu tornja za osam dana. S ponosom možemo reći da smo u desetom mjesecu izgradili tri pune etaže. Rok završetka konstrukcije je svibanj 2006.“, kazao je gospodin Josip Rezo, d.i.g. iz tvrtke Međimurje Graditeljstvo iz Čakovca, koja je izvođač iskopa i konstrukcije.

Statiku čitavog objekta izradio je doc. dr. Mladen Meštrović s Građevinskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu a glavni projektant konstrukcije je prof. dr. Milutin Anđelić. Voditeljica gradilišta je gospođa Lucija Ivas, d.i.g.

Kako nam je objasnila gospođa Ivas, Zagreb Tower je projekt razvijen od strane podružnice concerna Porr iz Graza, a u tu svrhu je osnovana firma Zagreb Tower d.o.o. koja je kao investitor zajedno s glavnim projektantom Ottom Barićem (ATP Projektiranje d.o.o.) ishodila dokumentaciju za građevinsku dozvolu. Porr Hrvatska je generalni izvođač, ima vlastiti inženjering na gradilištu i podgovara sve radove. Izvođač konstrukcije i zemljanih radova je Međimurje Graditeljstvo. Konstrukcija tornja je trenutno dosegla 12. kat.

Gotov projekt uključivat će 22-katni neboder s pridruženom 8-katnom uzdužnom zgradom pravokutnog oblika s ukupnom bruto površinom nadzemnih etaža 30.000 m² odnosno površinom ureda od ukupno 25.700m² s fleksibilnim mogućnostima uređenja: od "open space" pa do pojedinačnih ureda, te s 500 parkirališnih mjesta, djelomično smještenih u podzemnim etažama. Ovo moderno zdanje rađeno je

Osobna karta projekta:

- 6.12.2004.** službeni početak radova
- 1.4.2005.** betonirana temeljna ploča tornja
u čitav projekt bit će utrošeno oko 25.000 m³ betona i oko 3000 tona armature
u stupove je ugrađeno 400 kg armature po m³
- svibanj 2006.** planirani završetak radova konstrukcije
- prosinac 2006.** useljenje najmpoprimaca

po uzoru na Florido Tower smješten u Beču. Kao zgrada "A-klase" predstavlja sve što zadovoljava potrebe uspješnih poduzetnika: najviše europske standarde, najmoderniju tehniku, fleksibilne mogućnosti uređenja, odličnu infrastrukturu i izvrstan položaj.

Poslovna zgrada Zagreb Tower bit će smještena u dinamičnom srcu Zagreba na vrlo frekventnom prometnom križanju Radničke ceste i Ulice grada Vukovara. Bit će lako dostupna osobnim vozilom i gradskim prijevozom. Do glavnog kolodvora potrebno je samo dvadeset minuta hoda, a zračna luka udaljena je 15 minuta vožnje automobilom.

Tvorac idejnog projekta direktor ATP Projektiranje d.o.o. Otto Barić, rekao je „Hrvatska će takvim projektom dobiti dodatne bodove za što skoriji ulazak u Europsku uniju. Moderan dizajn i funkcionalnost arhitektonski su odgovor na zov budućnosti, koji će Zagreb Toweru najvjerojatnije priskrbiti epitet novog simbola Zagreba.“. (NM)

Porr Hrvatska d.o.o.
Zagreb
tel 01 6064 500
fax 01 6064 510
phr@porr.at
www.pph.at

Međimurje graditeljstvo d.o.o.
Čakovec
tel 040 384 670
fax 040 384 672
info@medjimurje-graditeljstvo.hr
www.medjimurje-graditeljstvo.hr

Profil tvrtke

Porr, osnovan 1869. austrijski je koncern bogate tradicije. Njihov spektar usluga kreće se od tradicionalne poduzetničke djelatnosti, preko gradnje tunela i cesta, sanacijskih radova, pa sve do razvoja projekata i održavanja objekata. Uspješni projekti realizirani su u Austriji, Njemačkoj, Francuskoj, Poljskoj, Švicarskoj, Sloveniji, Srbiji i Crnoj Gori, Bosni i Hercegovini, Slovačkoj, Mađarskoj i Češkoj. Prvi angažman u Hrvatskoj ova uspješna austrijska kompanija imala je davne 1870. godine kad je sudjelovala u izgradnji željeznice Karlovac-Rijeka. U novije vrijeme, izdvajaju se projekti Porche Jankomir, zgrada Kvarner Wiener Städtische, stambeni projekti na Jordanovcu, poslovni objekt Eurotower, poslovni objekt Eurocentar i najnoviji Zagreb Tower.



Građevinski materijal on-line i još više...

Kako „prilagoditi“ vaš web potrebama krajnjeg kupca? Koje su to informacije koje kupca zadržavaju na webu? Što je ono što vašu stranicu izdvaja od ostalih web prezentacija sličnog sadržaja?

Ovaj put donosimo kratke i korisne savjete kako web učiniti posebnim i zanimljivim, odnosno kako ga prilagoditi potrebama krajnjeg kupca.

Najčešća greška prilikom planiranja i strukturiranja web-a je želja tvrtke da se „na sva vrata“ objasni klijentu kako je tvrtka najbolja i najkvalitetnija. Stoga se često događa da je tzv. surfer upravo pretrpan takvim informacijama. Rješenje je u tome da posjetitelju vašeg weba pružite informacije koje ga zanimaju i zbog kojih upravo posjećuje vaš web.

EuroArtg3 d.o.o.
tel 044 543 944
fax 044 533 931
euroartg3@euroartg3.hr
www.euroartg3.hr

stolice vašeg toplog doma postaje sve popularnije, još i ako vas zanimaju detaljnije informacije, sheme ili način primjene s dva klika mišem doći ćete do istih.

- **savjet dana** - kako bi kupci često posjećivali web, integriran je sustav koji sadrži tzv. savjet dana na kojem se pojavljuju teme o izolaciji potkrovlja, pravilnom zidanju i sl. Prolazi vrijeme „dosadnih“ i nedovoljno osvježanih web stranica. Moderan on-line kupac svakim danom traži nove informacije, i ako mu to ne pružite, zasigurno ćete izgubiti i njegovu ponovnu posjetu.



- **dizajnirajte vlastiti dom** - aplikacija je koja vam uz nekoliko klikova mišem omogućava da složite svoju kuću, odredite boje, tip stolarije i sve to zajedno isprintate na vašem pišaču. Iako je to aplikacija koja ne mora nužno povećati prodaju materijala, kod kupca može ostaviti jak dojam brige tvrtke za njihove kupce.

- **ideje za Vaš dom** - galerija slika, materijala i novih kreativnih ideja za interijer i eksterijer doma.

Ovo su neki od ključnih elemenata uspjeha web-a, pomoću kojih i sam krajnji kupac zna prepoznati kvalitetu tvrtke. Exco.hr dobar je primjer povezivanja vizualne dopadljivosti i zanimljivog sadržaja na web. Upravo ovakve stranice zadržat će kupca te mu odaslati jasnu poruku o kvaliteti tvrtke na čijoj je stranici.



Tvrtka Exco (www.exco.hr) uspješno je prenijela svoje poslovanje na Internet. Najzanimljiviji moduli koje smo integrirali na stranici su:

- **katalog proizvoda** - detaljan pregled građevinskog materijala i svih proizvoda koje prodajni salon nudi, s mogućnošću on-line narudžbe. Iako još u povojima pogotovo u građevinskoj „branši“, mogućnost pregledavanja prodajnih artikala iz

Exco d.o.o.
Sisak
tel 044 545 001
fax 044 545 000
exco@sk.t-com.hr
www.exco.hr

Potruga za šumskim mirom i tartufima

Milan Ivetić, komercijalni je direktor trgovine građevinskim materijalom **Gratis d.o.o.** iz Tinjana. Zajedno s gospodinom Vladom Ivetićem vodi ovu uspješnu firmu s godišnjim prometom prodaje oko 10.000 tona isključivo Holcimovog cementa (ponajviše marke Ekspert, dodaje Ivetić). Područje koje Gratis opskrbljuje cementom širi je prostor rovinjštine i središnje Istre.

Gospodin Milan mijenjao je u svojoj poslovnoj karijeri više radnih mjesta. Posljednjih šest godina "primirio" se u Gratusu, ali u njegovoj naizgled uobičajenoj, poslovnoj biografiji privlači pažnju jedan posve drugačiji, pomalo neobičan podatak - već pune 23 godine svoje slobodno vrijeme ovaj komercijalni direktor upražnjava hobiem, naizgled nespojivim s uobičajenom fotografijom uspješnog biznismena. Posjetili smo gospodina Ivetića i zamolili ga da nam ispriča priču o svom hobiju kojeg strastveno prakticira već tako dugo godina:

- Svaki dan, ako to posao omogućuje, nakon radnog vremena, kad je sezona tartufa, ja idem u tartufe. Sezona počinje negdje prvoga rujna, a ponekad traje čak do siječnja, ako dozvoljavaju vremenske prilike. Najintezivnija sezona je u listopadu. Sezona traženja tartufa traje do prvog smrzavanja zemlje. Psu je jednostavno teže prihvatiti miris ako je zemlja zaledena - polako nam otkriva male tajne jedne od svojih važnijih životnih preokupacija gospodin Ivetić.

- Ovo mi je druga generacija pasa. U prvom sam imao bretonce koji su poživjeli 18 godina. To je jako duboka starosna dob za pse. Sadašnji su mi psi još relativno mladi. Jedna mi je kokerica stara devet godina, druga ima tek dvije godine i labrador ima šest godina. Sve tri su ženke. Uvijek radim samo sa ženkama. Koker španijeli su izrazito privrženi psi. Dinamični su u poslu, a i po meni, mada svatko svog psa hvali, imaju intenzitet njuha jako visok. Jedino što ne vole, ne vole kišu - priznaje naš sugovornik.

Kod našeg su domaćina psi, oprečno nekim glasinama o izgladnjivanju pasa tartufara zbog većeg učinka u traženju tartufa, u odličnoj formi, sjajne dlake, živa pogleda i vesele naravi.

- To je fama o izgladnjivanju pasa koji traže tartufe - ljuti se na neosnovane glasine gospodin Ivetić.

- Kad pas počne grepsti, psa se makne, iskopa se tartuf, da se psu tartuf da ga ponjuši, da zna da je zadatak izvršio i onda mu se da nagrada. Ja konkretno psu dajem za nagradu krocket. Neki daju i kolačiće, kekse...-

- Ali nema šanse, dok ne dobije nagradu, konkretno moj pas, da krene dalje u traženje tartufa! -

- Isključivo idem sam s psima. Psi su navikli samo na mene. Opće je poznato da od Buzeta prema Portoportonu je najveće nalazište tartufa. Ali ja tražim tartufe uglavnom oko Pazina. Konkretno Cerovlje - Borut, onda Pićan, neposredno ispod moje kuće isto postoji jedna pozicija...

- U ovom hobiju ja sam spojio ugodno s korisnim. Volim prirodu, pse, a i zarada nije zanemariva - iskreno priznaje naš domaćin.

Jeste li znali?

Bijeli tartufi se prodaju po klasama. Tartufi od 10 dkg na više spadaju u ekstra klasu. Tartuf težak od 2 do 10 dkg je prva klasa, a tartuf težine od 1 do 2 dkg spada u drugu klasu. Treća klasa, ispod jednog dekagrama, se uglavnom ne prodaje već se sprema za vlastite potrebe.

Ove sezone cijena bijelog tartufa kretala se od 700 do 1.700 EUR/kg tartufa, ovisno o kvaliteti i veličini tartufa.

Razlika prodajne cijene između bijelog i crnog tartufa je 1:20. Jedino u pravim restoranima dobijete pravi, bijeli tartuf (!).

Gospodin Ivetić zajedno sa svojom obitelji u jesen i u kasno ljeto provodi dio godišnjeg odmora u Gorskom kotaru, točnije u maloj vikendici u mjestu Tršće pokraj Čabra. Tamo bere jedne druge gljive - vrganje.

- Ništa bez gljiva - zaključujemo obostrano.
- Vrganji se ipak lakše beru. Oni se ne skrivaju desetak centimetara ispod zemlje kao tartuf - dodaje ozbiljnim, pomalo tajanstvenim glasom gospodin Ivetić.



Milan Ivetić
komercijalni direktor
Gratis d.o.o.
Tinjan
tel 052 830 052
fax 052 830 052
www.gratis.hr
info@gratis.hr



Zaveslajmo zajedno!

U rujnu i listopadu zajedno smo se okušali na brzacima karlovačkih rijeka Mrežnice i Dobre. Nadamo se da ste se dobro zabavljali i da se vidimo na sličnim događanjima i u ovoj godini.



Građevinskom palicom točno u sridu!



U golf centru Novi Dvori, savladali smo osnove golfa, okušali se u streličarstvu i pronašli blago. Hvala svima koji su nam se pridružili. Vidimo se i ove godine!



Uspjeh u božićnom duhu

Završetak godine i uspješnu zajedničku suradnju obilježili smo božićnim večerama. U dobrom društvu, uz puno smijeha, okupili smo se u Voloskom, Puli, Zagrebu i Zadru.



Holcimov zagrebački ured (2. dio): pristupačniji kupcima

Albert Szabo

predsjednik Uprave

Nakon stečenog iskustva na raznim pozicijama u nekoliko tvrtki Holcim Grupe, u rujnu 2004. preuzeo je odgovornost za Holcim Hrvatska.

“Naši kupci su najveća vrijednost naše kompanije. Moj zadatak je osigurati da svi naši zaposlenici budu svjesni ove činjenice te da naši kupci budu usluženi na vrijeme i s visokokvalitetnim proizvodima. Odnos s kupcima mora biti trajan i iznimno profesionalan. Do sad sam upoznao mnogo postojećih i potencijalnih kupaca - impresiviran sam razinom profesionalnosti unutar hrvatske građevinske industrije. Jedan od naših glavnih ciljeva je konstantno ispunjavati

očekivanja naših kupaca i osigurati njihovu lojalnost.”

“Svoje slobodno vrijeme volim provoditi s obitelji i prijateljima s kojima uživam u putovanjima, dobrom jelu i ispijanju čaše hrvatskog vina.”

U ovom broju predstavljamo s predstavljanjem kolega iz ureda u Zagrebu.

Svi zajedno usmjereni su k istom cilju - zadovoljenju svih zahtjeva i potreba kupaca.



Dubravko Sodomka

savjetnik za primjenu bijelog cementa

Dubravko je krajem prošle godine naslijedio Gordana na mjestu savjetnika za bijeli cement: “Bijeli cement je proizvod koji nam daje mogućnost profinjenog izričaja. S obzirom da je današnje tržište vrlo zahtjevno tako se i pred nas, kao proizvođače bijelog cementa, postavljaju sve viši kriteriji, a mi se trudimo naš proizvod prilagoditi prvenstveno kvalitetom, postojanošću i prilagodljivošću, te tako zadovoljiti zahtjeve naših partnera.”

Dubravko u slobodno vrijeme, uz mnogo slatkih obaveza prema svojoj obitelji - suprugi, kćeri (11) i sinu (9), najviše voli sjesti na svoj motocikl i provozati se bez cilja i plana, tek toliko da se malo opusti i odmori od svakodnevice.



Gordan Kuljak

savjetnik za primjenu cementa

U jednom od prošlih brojeva predstavili smo vam Gordana, koji je tad radio u prodaji bijelog cementa u Hrvatskoj, BiH te Sloveniji. Od ove godine Gordan je savjetnik za primjenu sivog cementa: “S našim kupcima nastavljam i dalje u prodaji sivog cementa s naglaskom na ključne kupce u Hrvatskoj, a posebno na kupce Holcimovog cementa u Dalmaciji. Dodatno tome, pružam i tehničku podršku sve zahtjevnijim kupcima koje uključuje savjetovanje i informiranje o našim proizvodima, kao i novostima u primjeni europskih normi za cement i beton na našem tržištu.”

Pored obitelji vrlo mu je važan sport i druženje s prijateljima sportašima. U svoje dnevne aktivnosti obavezno uključuje jedan od sportova kao što su plivanje, biciklizam i trčanje.



Nina Šuljak

voditeljica marketing projekata

Odnos s kupcima u središtu je Nininog posla. “Cijeli naš tim poslovanje je usmjerio na naše kupce, a ja kao dio tog tima nastojim unaprijediti lojalnost i odnose s našim kupcima. Različitim marketinškim projektima i događanjima, zajedno s Julijom, brinem o informiranosti i zadovoljstvu naših kupaca.”

Inače, Nina je najsretnija kad u slobodno vrijeme putuje, a osim toga uživa u snowboardanju i jedrenju.



Žarko Horvat

direktor industrijske ekologije

“Svrha mog posla je ostvarenje suglasja između tri osnovne odrednice održivog razvoja - gospodarske, okolišne i društveno odgovorne. Moj posao je i poticanje uporabe određenog dijela sortiranog otpada kao zamjenskih goriva i sirovina u procesu proizvodnje cementa, u cilju smanjenja troškova poslovanja uz davanje doprinosa ostalim elementima održivosti - uštedom na prirodnim resursima te zbrinjavanjem otpada kao problema zajednice i društva.”

Na pitanje o slobodnom vremenu, Žarko odgovara: “Što je to? Učenje kroz cijeli moj život...”



Julija Škoro

voditeljica marketinga i komunikacija

Julija se brine o zadovoljstvu i informiranosti Holcimovih kupaca i premda ju ne vidite svaki dan, događanja, pokloni i ostale aktivnosti Julijin su posao. “Marketinški dio mog posla kreće se oko PartnerPlus programa u kojem zajedno sa svima iz odjela brinem o zadovoljstvu naših kupaca. Vodim i komunikacijski tim koji brine o internoj komunikaciji, odnosima s lokalnom zajednicom, udrugama i školama.”

Julijini hobiji su plivanje, putovanja, a posebno uživa u izletima Homo skupa okole, koje Holcim organizira za svoje radnike.



Marko Čip

asistent predsjednika Uprave

Mlada snaga Holcima, dolaskom novog predsjednika Uprave iz Koromačna se preselio u ured u Zagrebu. “Moj posao se sastoji od podrške predsjedniku Uprave, ali i ostalim službama. Ne radim direktno s kupcima, ali i meni kao i svima ostalima, cilj je da sve što radimo ima za posljedicu poboljšanje proizvoda i usluga, da bismo kupcima mogli ponuditi ono što žele.”

“U slobodno vrijeme volim putovati i upoznavati nove kulture i načine života. Privlače me ekstremni sportovi, kao što je padobranstvo.”



Jeste li znali da izborom dobavljača izravno utječete na okoliš?

Kvaliteta proizvoda i usluga u Holcimu zajamčena je prema svjetskim standardima. **Dodatno tome**, briga o okolišu sastavni je dio svih naših investicija i cjelokupnog Holcimova poslovanja.

cement ■ beton ■ agregat

Donja Bistra Jastrebarsko Karlovac Koromačno Lučko Očura Rijeka Zabok Zadar Zagreb

