

Begirira

 **ULMA**

Apirila 2005
8. zenbakia



Solasean:
Ederne Pásaban

Beste begirada:
Xabier Mugarza

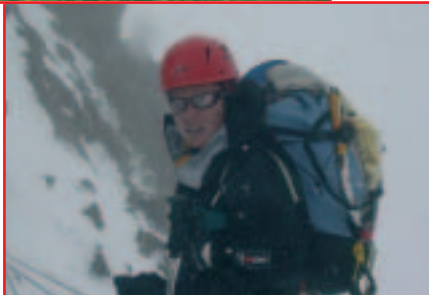


azpimarragarriena... aurkibidea



6

12



20

3 Hizpidea...

Aurrera goaz.

4 Albisteak eta gaur egungo gaiak:

ULMA Forja negozioak belaunaldi berriko ijazteko makina bat instalatu du.

ULMA Agrícola negozioak lau mintegi instalatu ditu Txilen.

ULMA Carretillas Elevadoras negozioak barruko eskorgen eredu berriak aurkeztu ditu.

ULMA Handling Systems negozioak Brasilgo Roge enpresan automatizazio logistikoko sistemaren lehen fasea gauzatu du.

12 Solasean:

Edurne Pasaban.

14 Ezagutu ditzagun gure Negozioak

ULMA Packaging; balio erantsia.

16 Erreportajea

ULMA Construcción Polonian.

18 Beste begirada

Xabier Mugarza Ayastuy.

20 Albiste osasungarriak:

Hipertentsio arteriala.

22 Zer deritzozu?

24 40 urte elkarrekin

25 Agenda eta iradokizunak

BEGIRA

KOLABORATZAILEEN TALDEA;
Nora Altube, Roberto Mendi, Paloma del Valle, Nerea Zallo,
Irene Moreno, Edurne Unzueta, Javier Altube

2005eko apirila
Edizioa: Grupo ULMA
Diseinua: AZK Taldea
Inprimategia: ELKAR S. Coop.

Grupo ULMA S. Coop.
Otaui pas., 3 – 13 posta kutxatila. 20560 OÑATI
Tel.: 943 034900 Faxes; 943 780917
e-mail: begira@ulma.es



Aurrera goaz

2004ko bilakaerari buruzko datuek egiaztatutako susperraldi ekonomikoaren barnean —bilakaera horretan daturik nabarmenena BPGk % 2,7 gora egitea izan da, eta 2003ko datuekin alderatuta bi hamarren igo dela adierazten du horrek—, ULMA Taldeak, jada MCCko Industria Taldearen barneko dibisio modura, 2004ko ekitaldia 430 milioi euroko salmenta bateratuekin amaitu duela azpimarra dezakegu; aurreko ekitaldiarekin alderatuta % 18ko hazkundera baino zertxobait handiagoa izan du beraz, eta Kudeaketa Planeko aurreikuspenak gainditu ditu. Datu horiek, gure jarduera-eremuen arabera inguru desberdinetan lortutakoak izan badira ere, taldeak azken urteetan erakutsi duen hazkunde maila egiaztatzen jarraitzen du. Eraikuntza, taldeko erreferentziako sektoreetariko bat, % 4,4 igo da, eta bestea, ekipo ondasunena, % 5,8 hazi da.

Taldean osotara lortu diren sobe-
rakin garbiak 26 milioi eurokoak izan dira, aurreikuspena 16,6 milioikoa bazen ere, eta lortutako cash flow edo kutzako emaria 26 milioi eurokoa izan da, aurreikusitakoa baino 11 milioi gehiagokoa, beraz. ULMA Taldearen enpresa garapenaren beste aldagai adierazgarri bat egiten hasitako inbertsioen zifra da, iazko urtean 59,8 milioi eurora iritsi baikara esparru horretan, eta aurreko ekitaldia gainditzeko kopuru horrek, asko ez bada ere.

Bestalde, 2004ko ekitaldian gure enpresa jardueretako hainbat eremutan aurrera egin da, eta Enpresa Sustapena eta Berrikuntza atalean hauek azpimarratu nahi ditugu bereziki; Aireztatutako Fatxaden linea abiaraztea, geure produkzio-instalazioekin, Termozigilatzaileen

Txomin García

ULMA Taldearen
Zuzendari Nagusia



sustapen berria eta katalogoa erabat eguneratzea, belaunaldi berriko ijezteko makina berri baten instalazioa 600 mm-tik gorako diametroko bridak egiteko, eta Herbeheretan transjaso-gailu berezi batzuk garatzea, inguru kurbatuetan biltegitratze automatikoko bereziak aplikatzeko, eta Multi-deep Satelitea.

Gainera, egokia dirudi honako hau azpimarratzea ere: 2004. urtean ULMA Taldeak, enpresamailako ezagutza eta berrikuntza sortzeko helburua duen CUT Proiektuan (Oñatiko Unibertsitate eta Teknologia Hiria) jarduketan orokorreko proiektuaren lehen fasean txertatutako bi sailen urbanizazioaren lehen fasea hasi eta ia erabat amaitu du; hauek ULMA Handling Systemsi, ULMA Taldeko Sustapen eta Berrikuntza Zentroari eta UPTCri dagozkie (...).

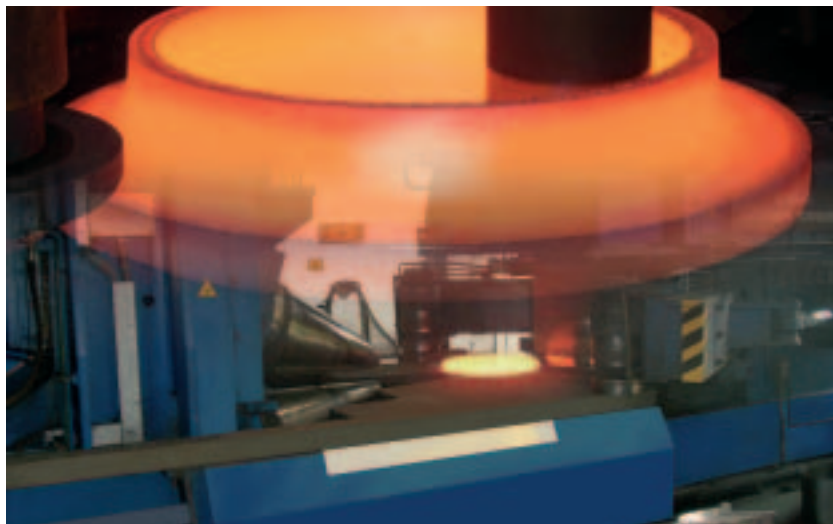
Kanpo merkataritzan, filial berriak zabaltzea eta Polonian eta Italian enpresak erostea (BAUMA lehenengoan eta ALPI bigarrenean) ezinbestekoak izan dira iazko ekitaldiko jardueretan eta, argi eta garbi, ULMA Taldeak kanpoko merkatuaren alde egin duen apustua erakusten du. Aipatu beharra dago, gainera, jada 830 langile inguru ari direla lanean esparru horretan (% 27,5).

**2004ko ekitaldian
430 milioi euroko
salmenta bateratuak lortu
genituen, eta 2003ko
ekitaldiarekin alderatuta,
% 18 inguruko hazkundera
adierazten du horrek**

Pertsonen garapenari dagokion atalean, etengabeko prestakuntzarako politika funtsezko faktorea da ULMA Taldearen estrategian. Esparru horretan, 2004. urtean lanbide garapenera eta kudeaketarako eta proiektuak zuzentzeko gaitasunak hobetzera zuzendutako programak eta ikastaroak antolatu dira. Lanpostuen sorrerari dagokionez, eta gogoan izan horixe dela ULMA Taldearen oinarriko helburuetako bat, azken urteetako joera onargarriari eutsi zaio. 2004ko ekitaldian aurreko urteetako enplegu dinamikaren ildoari jarraitu zaio, eta ULMA Taldean 368 langile berri sartu dira. 131 bazkide berri egin dira gainera eta, beraz, lanpostu guztien artetik % 81,5ekoa da jada bazkideen ehunekoa. ULMA Taldearen plantilla osoa 3.008 langilekoa zen 2004ko abenduaren 31n.

2005eko ekitaldirako, oro har 2004ko ekitaldiko datuak azalitik bada ere gainditzea espero den arren, eraikuntzaren esparruan pixka bat atzera egingo dela uste da, eta ekipo ondasunen inbertsioen bizkortzea sendotu egingo dela eta kanpoko eskariak areagotu egingo direla pixka bat; ULMA Taldeko aurreikuspen orokorreki dagokienez, 481 milioi euroko salmentak lortzea jarri da helburutzat, eta nazioarteko salmentan 206 milioi euroko aurreikuspena egin da (kopuru osoaren % 42,8), errentagarritasun orokorra pixka bat murriztuz.

Azkenik, ezin ahantz dezakegu bazkide eta langile guztiek hartutako konpromisoa eta ardura, lortu diren emaitzak guztien ahaleginari eta ilusioari esker lortu baitira. Eskerrik asko guztioi, bihotzez.



ULMA Forja negozioak belaunaldi berriko ijezteko makina bat ezarri du

600 mm-tik gorako diametroko bridak egingo ditu.

ULMA Forja negozioak, bere plan estrategikoko gidalerroak betetz, 16" gorako briden fabrikazioari ekin dio Oñatin. Gama berri horren fabrikazioari esker merkatu berrietara zabaltzeko aukera izango du, gaur egungoetan duen kokapena hobetuko da eta karbonozko brida forjatuaren merkatuan ULMAk munduko lider izaten jarraitzen duela erakutsiko du. Horretarako, ULMA Forja negozioak industria-ekipamendu berri bat ezarriko du, belaunaldi berriko ijezteko makina bat, erabat automatizatua

eta zenbakizko kontrola eta zama-lanak robotizatuta egiteko aukera duena. Instalazio berriaren burua gaur egungo P-8000 izango da, eta honek egingo du gero ijezteko den aurreforma.

Ijezteko makina Alemaniako SMS enpresak helarazi dio. Ekarrirako RAW 160/125- 3000/630 ereduak 3.000 mm-ko diametro arteko piezak, gehienez ere 1000 kg-koak, ijezteko aukera emango dio. Ekipamenduak ordenagailuz lagundutako ijezketa-prozesu bat

gauzatzeko aukera ematen du, eta ijezketa-prozesua errepikatzeko modua berrmatzen du horrek.

Ijezteko makinarako zamalaren arloa ULMA Forja negozioak eta automatizazioetan espezializatutako enpresa batek, INALIK, garatu dute elkarrekin.

250 kg arteko piezekin lan egiteko gaitasuna duten Kukaren bi robot ezarriko dira bertan, eta berariaz 1.200° C jasateko garatutako eskumutur moduko pieza bat eta atzaparrak ditu honek.

Ijezteko makina berri horren instalazioa erronka handi bat da

argi eta garbi ULMA Forja negozioko langileentzat, orain arte matrize itxitan ijezti baita, makina nagusizat prentsa erabiliz. Hala ere, ijezketa guztiz prozesu berria da, eta irekita dauden bi arrabolen artean kontrolpean materiala deformaraztean oinarritzen da; horrek brida-ren diametroa zabaltzeko eta nahi den profila emateko aukera ematen du. Fabrikazioa erabat automatizatuko da eta oso produktibitate-maila altuak lortzeko modua emango du.

Bere garaian mailuekin egiten zen ijezketatik prentsetara jauzi egiteak izugarritzko aurrerapena adierazi zuen; instalazio berri hau ere giltzarri bihurtu da ULMA Forjan

ULMA Taldeak artearen eta enpresaren zerbitzura dagoen *DIBERGENTEAK* Proiektuan parte hartu du



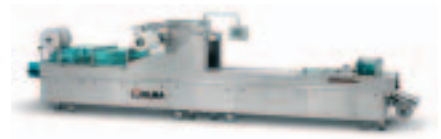
ULMA Taldeak, probintziako enpresa eta zentro teknologiko garrantzitsu zenbaitekin batera, Divergenteak Proiektuan parte hartuko du. Gipuzkoako Diputazioak sustatutako proiektu horrek artelanen sorkuntza berrikuntza teknologikoarekin eta sozialarekin lotu nahi du.

2005eko apirilean eta maiatzean, nazioarteko artistek 2 astetik 4ra bitartean egingo dituzte Gipuzkoako zentro teknologikoetan eta enpresa berritzaileetan, enpresa edo zentro teknologiko bakoitzak garatzen dituen kontzeptuekin, materialekin eta prozesuekin lotuta zenbait obra egiteko; gero, Zumaian kanpoko erakusketa batean ikusgai jarriko dira, Zuloaga Museotik abiatuko den ibilbide batean. Aurkezpen datak maiatzaren 26tik irailaren 15era kokatuko dira.

ULMA Taldearekin batera, nazioarteko artistak hartuko dituztenak dira honako hauek ere: CAF, EITB, IKUSI, IRIZAR, TECNALIA, VICOMTech, etab.

BA AL ZENEKIEN...

- ULMAren laguntzarekin eta babesarekin, golfean jokatzea gustuko duten sei bazkidek Corporate Golf Challenge 2005 lehiaketan parte hartuko dute (enpresen arteko golf lehiaketa da). Euskal Herrian, lehenengo kanporaketa apirilaren amaiera aldera izango da, Arabako Larrabea zelaian. ULMAko taldeko kideak hauek dira: Montse Lizarralde, Roberto Irizar eta Roberto Posada, ULMA Construcción negoziokoak, Roberto Arriaran, ULMA Handling Systems negoziokoa, eta Iñaki Igarzabal, ULMA Taldeko Zerbitzu Zentralei atxikitakoa. Zortetik onena!!!



ULMA Packaging negozioak Bartzelonako BTA Tecnocárnica Azokan parte hartu du.

Otsailaren 18tik 22ra bitartean, ULMAk Bartzelonako BTA Tecnocárnica Azokan parte hartu zuen. Bertan, ontziratzeko moduetan garatutako azken berrikuntzak erakutsi zituen. Flow pack-aren esparruan, ARTIC berria aurkeztu zen, NEVADA ereduaren bila-kaeraren emaitza. Termoformaketan berrikuntza modura Optima Skin aurkeztu zen, eta baita SUPRA berria ere, horixe baita etorkizunean PLUS ereduaren lekua hartuko duena. Termozigilaketari dagokionez, SMART 300 eredu berria aurkeztu zen. ULMA Packaging negozioko ordezkariarentzat, azokak arrakasta handia izan zuen, bai bisitarien kopuruari dagokionez eta baita kalitateari dagokionez ere.

ULMA Agrícola negozioak bere berrikuntzak erakutsi ditu Euroagro eta Expo-Agro Almería azoketan



Iazko urtearen amaieran, ULMA Agrícola estatuko barazki eta fruten sektoreko azokarik esanguratsuenetan izan zen: Valentiako Euroagro azokan eta Almeriako Expo-Agro azokan. ULMA Agrícola negozioak bi azoka horietan Multikapera eredu berotegi bat ezarri zuen, Europako UNE-EN 13031-1 arauaren arabera homologatuta dagoen eredu. EUROAGRO azokaren inaugurazioan, erakusmahai izan zen Andrés Blázquez jauna, AENOR Produktuen Ziurtaketa Dibisioko zuzendaria, eta Europako arau berri horren arabera homologatutako berotegien lehen fabrika-

tzailea ULMA Agrícola dela erakusten duen ziurtagiria eman zion (eskuineko irudia). Adierazitako guztia aintzat hartuta, Almeriako EXPO-AGRO azokan ULMA Agrícola ezarritako erakusmahaira nekazaritzarekin lotutako hainbat politiko eta komunikabide joan ziren, ULMAk eskaintzen dituen produktuek piztutako interesak bultzatuta. ULMAren erakusmahaira joan ziren, besteak beste, Andaluziako Juntako Presidentea, Manuel Chávez jauna (ezkerreko irudian) eta Elena Espinola andrea (Nekazaritza eta Arrantzako ministroa).



ULMA Agrícola negozioiak lau mintegi instalatu ditu Txilen

■ ULMA Agrícola negozioiak eskaintako teknologiaren alde egin duten lau etxeak bere sektorean punta-puntan daude, fruta landareen ugalketarako ekipamendu teknologikoen ezarpenean lehenak izan baitira beti; bereziki mahairako mahatsa eta ardotarako lantzen dituztenak dira, baina melokotoia, kiwia, gerezia eta zitrikoak ere ekoizten dituzte.

Hiru kasutan, ULMA Agrícola negozioiak Multikapera Kurboko ereduaren egiturak ezarri ditu, eta laugarrengoan Multikapera Gotikoaren ereduak. Instalazio horietan beste hainbat elementu osagarri ere ezarri dira, besteak beste, mahai

beroak, lainoztatze sistemak, ureztatze organoak, aire beroko berokuntza-sistemak, pantaila termikoa, cooling panela, tunel txikiak, eta abar. Instalazio berean landare txikien ugalketa eta hedapen-prozesu guztia egitea lortu nahi da.

Txilen batez beste aguakate-sailetan ateratzen diren errendimendu txikiak, eskaintzailearen arteko lehiak, edota produkzio-gunea lurzoruetan mugako ezaugarriak dituzten sektoreetara hedatzea dira Txileko landare txikien industriari aurrez aurre dituen zailtasun handietariko batzuk; horregatik, soluzioa emateko alternatibak bilatzea beste irtenbiderik ez du.

**Mintegi horiek
fruta-landareen
ugalketara
zuzentzen dira**

BA AL ZENEKIEN...

- Eraikuntzaren sektorean kalitate eta berrikuntzan hasitako bideari jarraituz, ULMA Hormigón Polímero negozioak lehen aldiz bere azken berrikuntzak aurkeztuko ditu laster egingo den Construmat azokan, negozio-linearen arabera bereizitako bi erakusmahaitan. Eraikuntza-linean, proiektu bakoitzean berrikuntzaren aldeko apustua egiten jarraituko da, estetika modernoko eta forma eta kolore berezietako aplikazio berriak erabiliz. Kanalizazio-linearen barnean, kanal eta sareten esparruko azken berrikuntzak aurkeztuko ditu, eta jada lehendik duen gama zabala osatzera datozen berrikuntzak dira, guztiak ere. Aurkeztuko diren berrikuntzen artean handiena Aireztatuko Fatxaden Linearena da, eta honek bere erakusmahai berezia izango du. Sormenaren bideetatik aurrera eginez, edertasunak, erosotasunak eta eraginkortasunak bat egiten duten esparru bat aurkituko du arkitekturak hemen.

ULMA Handling Systems negozioiak protagonista izateari eutsi dio biltegi automatikoen eremuan

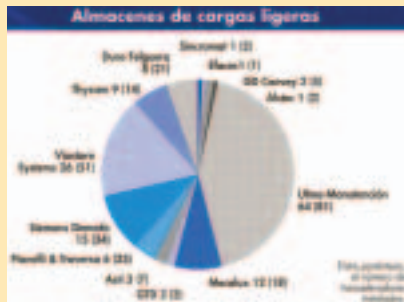
Manutención y Almacenaje aldizkariak 2004ko abenduan argitaratutako urteko txostenean dioenez, ULMA Handling Systems negozioiak protagonista izateari eutsi dio espainiar Estatuko biltegi automatikoen parkearen esparruan.

Iazko ekitaldian, ULMA Handling Systems negozioiak txostenean ageri diren zama arinetarako 13 biltegietatik 6 entregatu zituen, eta paleten instalazioei dagozkien 27etatik 15. Horrek argi eta garbi ezarritako biltegien % 50 gainditzen du. Txosten horren arabera, azken urteetan nahiko garbi ikusi da merkatuak gero eta konfiantza handiagoa duela enpresa jakin batzuetan eta, beraz, eskariak batzuen eskuetan biltzen ari dira.

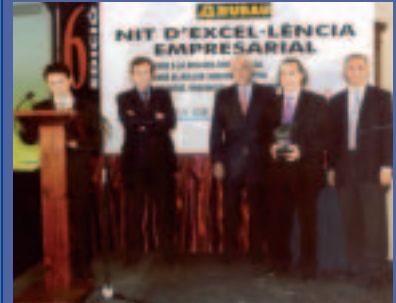
ULMA Handling Systems negozioiak 2005. urterako dituen aurreikuspenen artean joera horri eustea espero da: paleten 12 instalazio berri eta zama arinetako 4 egingo ditu espainiar Estatuan,

guztira 35 transjasogailu instalatuko ditu eta proiektu berriak egingo ditu Brasil eta Frantzia, ULMAren nazioarteko esperientziari beste 11 transjasogailu berri erantsiko dizkietenak.

Txosten horretan argitaratutakoaren arabera, "gaur egun biltegiak automatizatzen dituztenak ez dira multinazional eta enpresa handiak soilik, erraldoiak izan gabe nahiko handiak diren enpresek eta ETE izaerakoek ere kontuan hartzen dute bere zerbitzu logistikoa automatizatzeko inbertsio-aukera. Gainera, txostenak zera dio: "Enpresek jada inbertsioa ez dute ulertzen arazo zehatz bati eman beharreko soluzio modura, stock-eko kudeaketa bikain batean oinarrituta; aitzitik, homidura-katearen kudeaketa hobetzeko aukera global modura, ingeniari-tza-prozesuen emaitza modura eta enpresaren logistikari buruzko pentsamolde-aldaketaren adierazle modura ulertzen dute".

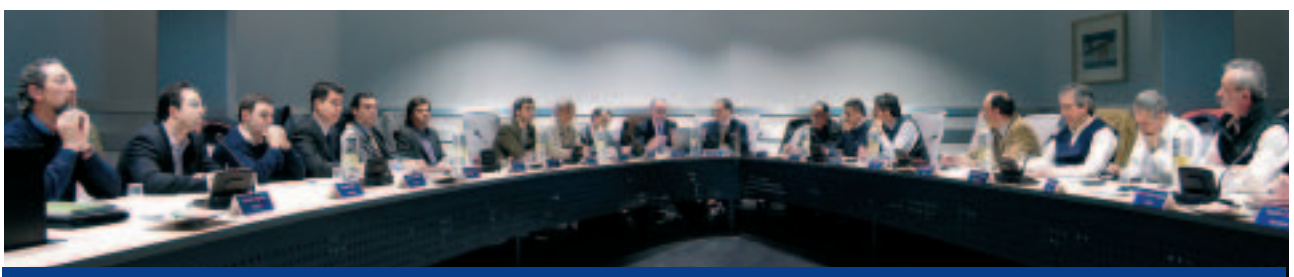


ULMA Construcción negocioiak 2004ko Laneko Arriskuen Prebentzioaren saria jaso du



Abenduaren 15ean, ULMA Construcción negozioiak azpikontrata onenari ematen zaion saria, 2004ko Laneko Arriskuen Prebentzioaren saria, jaso zuen Construcciones RUBAU, SAren eskutik. Eraikuntza-etxe horrekin iazko urtean egindako obra guztietan prebentzio eta segurtasun-gaietan jarritako arretagatik eman zitzaion saria, eta bereziki, esparru horretan Cornellako jaurtiketa-habeen egiten ari diren zereginengatik.

Saria Jordi Mensa Pueyo jaunak, RUBAU SAko zuzendari nagusiak eman zuen, eta Diego González-ek jaso zuen, ULMA C y E, S.Coop.-en izenean.



ULMA Packaging negozioiak estatuko merkatuko salmenta sarearekin bilkura egin du. Otsailen, urtero Oñatin ULMA Packaging negozioko sare komertziala biltzen duen bilkura egin zen. 2004ko ekitaldian egindakoa aztertu eta gogoratzeko balio izan zuen bilkura horretan aurtengo urteari buruzko lehen orientabideak ere eman ziren.

ULMA Carretillas Elevadoras negozioak barruko eskorgen eredu berriak aurkeztu ditu

BA AL ZENEKIEN...

- Lagun-Aroko Kontseilu Errektoreak Batzar Nagusia apirilaren 20ra arte atzeratzea erabaki du. Batzar Nagusirako data apirilera atzeratzeak Medikuntza Orokorreko eta Farmaziako prestazioen estaldura bikoitzaren epea (Lagun-Aro eta Osakidetza) 2005eko apirilaren 30era arte zabaltzea eskatzen du, hasiera batean 2005eko martxoaren 31ra arte zehaztuta baitzegoen.



■ ULMA Carretillas Elevadoras negozioaren eta Mitsubishi enpresaren arteko lankidetzaren garen emaitza modura, duela gutxi barrurako ekipo berrien ereduak aurkeztu dira, produktuak metatu, biltegiatu eta eskariak prestatzeko aplikazio bereziekin diseinatutakoak, guztiak ere.

Eskariak hartzeko OPBM10K eredu berria, lurretik 6,5 m-ra dauden zametara iristen da eskariak prestatzerakoan, eta korridore oso estuetan erraz erabil daiteke, neurri trinkoak baititu eta 360 graduko biraketa-erradioa baitu. Gidaria picking jardueraren xede den palet hondora irits daiteke, edota apaletik kaxa bat oso erraz har dezake, kabinaren txasis meherari esker eta urkilek biltzeko eskaintzen duten aukerari esker. Eskariak bildu eta prestatzeko makina honez gain, ULMA Carretillas Elevadoras negozioak pilotzeko bi makina berri aurkeztu ditu, **SBR eredu**a, **gidaria gainean eramatekoa**, eta **Korronte Alternoko SBP10/12/16N eredu**a. **Gidaria gainean daramaten eredu**n zama gaitasuna 1,2 tonatik 2ra bitartekoa da, eta aldi berean horizontalean lekualdaketa luzeak egitea eskatzen duten bilketan lanetarako irtenbide paregabea eskaintzen dute. SBR eredu, direkzio elektronikoa zehatzari eta neurri trinkoei esker, erraz gidatzeko modukoa da; erosotasun handiz lan egiteko aukera ematen du,

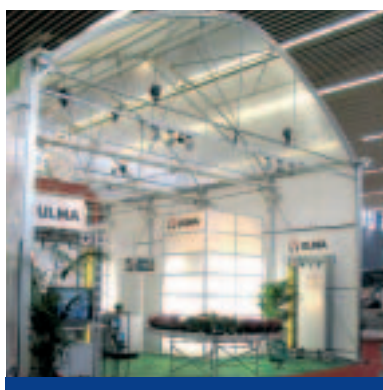
baita eskorga erretraktibil bat baino estuagoak diren tokietan ere. Barruko eskorgen gama osoa bikaintzeko asmoz, MITSUBISHIK Korronte Alternoko Teknologia txertatu du **pilotzeko SBP10/12/16N eredu**etan; gidari laguntzailea daramaten ereduak dira, 1 tonatik 1,6 tonarako zama gaitasuna dutenak.

Enpresa gutxi daude sektorean ULMA Carretillas Elevadoras negozioak bezala, Korronte Alternoko Teknologiako barneko eskorgen gama zabala eskain dezaketena. Gainera, urte amaierako 5 tona arteko gaitasuna duten Korronte Alternoko eskorga elektriko berriak merkaturatzekotan dabil.





ULMA Packaging negozioak FLOW VAC izena daraman makina eredu berria aurkeztu du



ULMA Agrícola negozioa Amsterdamgo Horti-Fair nazioarteko azokan izan zen, bere erakusmahiarekin. ULMA Agricolak parte hartu zuen munduan babestutako laboreen esparruan garrantzitsuena den erakustazokan, Amsterdamgo Horti fair azokan. 2000. urtetik, erakustazoka honek NTV eta Nazioarteko Flower Trade Show bateratu ditu; NTV azokako ia erakusketari guztiak berotegien munduko etxeak dira, eta aldiz, Nazioarteko Flower Trade Show azokak bost kontinenteetako lore ekoizleak biltzen ditu. Azoka horretan aurkezten diren berrikuntza handiak eta beren kalitatea aintzat hartuta, funtsezko bilgune bihurtu da azoka sektoreko profesionalentzat, bai erakusketarientzat beraienez eta baita bisitarienez ere.

■ FLOW VAC makina haragi gorria, ardi haragia, gazta, prozesatutako haragia, txerri haragia eta hegazti haragia hutsean ontziratzeke azken 25 urteetan egin den berrikuntzarik handienetakoa da, ontziratzeke poltsa tradizionalak ordeztu baititu. Eredu berri honek produktu bakoitzaren inguruan mutur batetik irekita dagoen poltsa bat egiten du. Orduan, poltsa zinta baten bidez Cryovac kamera huts birakari batera eramaten da, eta bertan hutsean ontziratu eta hermetikoki ixten da. FLOW VAC ereduak Cryovac filmeko behe-bobinarekin eta soldadura-sistema hermetiko batekin lan egiten du. Bobina beheko aldean kokatzea funtsezkoa da, makinaren moldearen sarreran produktua kutsatzea saihesteko, inguru horretan mugitzen baita produktua zintatik eta film baten gainean uzten baita (film

plastikoa), produktuaren inguruan poltsa bat sortuz.

Ontziratu beharreko produktuaren neurria fotozelula batzuek zehazten dute eta filma produktu bakoitzaren neurrietara egokitzen dute. Produkzio-sentsoreek zehazten dute makinaren abiadura, horrela produkturik gabeko poltsarik sor ez dadin, eta poltsa bakoitzaren neurria produktuari egokitzen zaio.

Ontziratzeke sistema hau aukeratzeak bezeroentzat dituen abantailak eskulana eta materiala aurrezteak, atzera botatakoak murrizteak, produktioa handitzea eta hobeto aurkeztea izango dira; eta horrez gain, teknologia horren bidez produktioan ere hobekuntza nabarmenak lortuko dira, material galkorrak prozesatzen dituztenei lehiakortasun handiagoa eskainiz.

BA AL ZENEKIEN...

- 2005eko apirilaren 1etik hauek izango dira ULMA Taldeari beren zerbitzua eskainiko dioten jatetxe itunduak: ETXE-AUNDI, BIKOITZ, URTIAGAIN, SORALUZE, ZURRUST, ZOTZ eta ETXEBERRIA. Txartelaren prezioak 7,2 euroko balioa izango du aurrerantzean, eta kooperatibak 3,6 euroko finantzaketa egingo du.

ULMA Handling Systems negozioak Brasilgo Roge enpresan automatizazio logistikoko sistemaren lehen fasea gauzatu du

■ ROGE etxe brasildarrak, kosmetikako eta lurringintzako produktuen banatzaile den etxe horrek, ULMA Handling Systems negozioak ezarritako biltegiatze automatikorrako eta eskarien prestaketarako sistema bat du jada.

Zentro logistikoko horren automatizazioa gauzatzeko, gaur egun erabiltzen dituzten bi zama-motak aztertu ditu: zatikako zamak eta kaxa itxiak. Lehenengo fasean, proiektua ondo planifikatuko dela bermatzeko, ROGE etxeak kaxa itxien eremua biltegiatzeko sistema automatizatzea erabaki du, eta eskari guztien % 60 dira esparru horretan egiten direnak. Bigarren fasean zatitutako zamen bereizketa-eremua automatizatuko du.

"Automatizazio logistikoa eguneko 9 ml-ko bolumenetik 14 ml-ko bolumenera jauzi egiteko eta eskuz-

ko kudeaketan egiten diren okerrak saihesteko aukera eman digu", dio João Alfredo Gusman Moreirak, ROGEko Logistiko Zuzendariak.

Automatizazio logistikoko sistema L-600 ereduko lau transjasogailuk kudeatzen dute. Gainera, Put to Light sistema bati esker, langileari berehala eskatutakoa zehazki non dagoen eta prestatu beharreko kopuru zehatza zein den jakiteko aukera ematen dio. Sistema horren diseinuari esker, langile bakar batek aldi berean hainbat eskari presta ditzake (langile bakoitzeko 10 eremu), eta gauzatutako operazioaren zehaztasuna erabat bermatzen du.

Ohiko azpizistemak irrati-frekuentziako sistema bat ere badu, bildutako materiala zehatz kokatzeko eta eskariak zorrotasun handiz eta modu eraginkorrean prestatzeko.



Marcos Passarelli.

Brasilgo ULMA Handling Systems negozioiko Operazioen Zuzendaria.

> "ROGEko automatizazio logistikoa erreferentziatzeko puntu bihurtu da Brasilen jardura logistikotik lan egiten duten enpresa askorentzat. Proiektua, gainera, ULMA Handling Systems nego-

zioaren eta ROGE etxearen arteko lankidetzaren eta bat egitearen adibide bikain bihurtu da, eta horrek soluzio logistikoa diseinatzeko eta arrakasta handiz ezartzeko modua eman du, epeak eta bezeroaren eskariak zuzen betetz. Brasilen gure jardura komertzialari ekin genionean, automatizazio logistikoa ez zen ezaugarri komun bat enpresa askorentzat. Hala eta guztiz ere, gure orientazioa beti ekintzen kostua murrizteko bidea emango zuten irtenbideak eskaintzea izan zen, eta ez hainbeste, jardura logistikoa zati batean edo erabat automatizatuz, erabiltzen zen produktuari balioa eranstea."

BA AL ZENEKIEN...

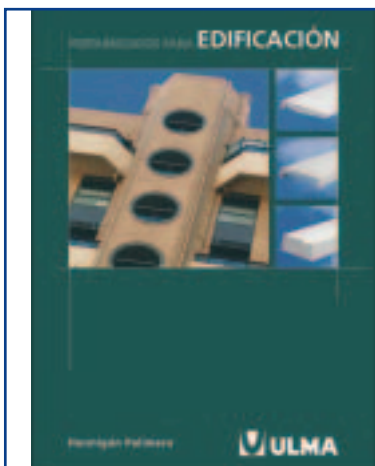
- ULMA Carretillas Elevadoras negozioak Araban ordezkari berria irekiko du laster, inguru horretan dauden enpresen erantzuna gertuagotik eta lasterrago emateko eta, horrela, orain arte Zamudion, Usurbilen, Bartzelonan eta Madrilen kokatutako ordezkari bidez bideratutako merkataritza eta zerbitzu-sarea sustatzeko. Urbinako Jundiz industrialdean kokatutako ordezkari berri horrek 500 m² ditu, eta bezeroen behar zehatzei berehala erantzuteko igotzeko eskorren parke bat kokatuko da bertan; bezeroek eskorren horiek epe motzerako alokatzeko aukera izango dute, entregatzeko epeak ahal beste murriztuz, eta ULMAko talde teknikoak eskorren horiek erabiltzeko zerbitzu tekniko eta konponketa-zerbitzu orokorrak emango ditu, eraginkortasuna sustatzeko asmoz.

Fagor Electrodomésticos enpresak ULMA Carretillas Elevadoras negozioarekin duen alokairu-kontratua berri du



Fagor Electrodomésticos enpresak alokatutako parkea berritzeko orduan ULMA Carretillas Elevadoras negozioaren aholkularitzan eta honek emandako irtenbide logistikoaren ezarpenean konfiantza osoa duela erakutsi du berriro, Mitsubishi markako igotzeko 50 eskorga berri txertatzeko eskaera egin baitu. Fagor etxeak Gasteizen duen banaketa-biltegiarako korrante alternoko eta jarraituko 46 eskorga elektriko kontrapisatu berri eskatu ditu, eta baita beste lau eskorga erretraktil berri ere, alokairu-erregimenean. Alokairu-kontratua Europa osoan oso zabaldua dagoen finantza-irudi bat da. Ingalaterran, irudi horri lotuta igotzeko eskorgen erosketak % 75 dira, eta Espainian ere gero eta indar handiagoa hartzen ari da. Fagor etxearen kasuan, ULMAk igotzeko eskorgak erabiliko ziren biltegien beharrak eta beren aplikazio logistikoen eskariak aztertu zituen

aurrez, eta azkenean, Fagor Electrodomésticos enpresarekin alokatutako parkea eskorgen zein ereduk eta kopuruk osatuko zuten zehaztu zuen; gainera, zamen identifikaziori zegokion pertsonalizazioa eta erabiltzaileen nahiz zamen eta instalazioen segurtasuna babesteko segurtasun-sistemak ere erabaki ziren. Fagor Electrodomésticos etxearen eta ULMA Carretillas Elevadoras negozioaren arteko lankidetzak argi erakusten du enpresek bere aholkulari logistikoez duten ikuspegia nola aldatu den; izan ere, azpikontratutako enpresa huts modura hartzen baziren lehen, gaur egun oraingo eta etorkizuneko proiektuen partaide diren neurrian baloratu baitira. Ikuspegi hori, gainera, berrikuntzari eta biek erdietsitako arrakastari esker, bientzat izan da onuragarri eta aberasgarri.



Katalogo berriak ULMA Hormigón Polímero negozioko eraikuntza lineetarako eta aireztatutako fatxadetarako.

Duela gutxi, eraikuntzarako aurrefabrikatuen lineak produktuen katalogo berria merkaturatu du, eta berau eraikuntzaren sektoreari ofizialki apirilaren 11tik 16ra Bartzelonan egingo den Construmat azokan aurkeztuko zaio. Horrez gain, aireztatutako fatxaden lineak ere bere dossier teknikoaren 2. edizio hobetua kaleratu du, eta egindako obren eta entregatutako en erreferentzia garrantzitsuen berri ematen da bertan.

BA AL ZENEKIEN...

- 2005eko urtarrilaren 1az geroztik, ULMA Taldea Mondragón Korporazio Kooperatiboko dibisioa da, 2001. urte amaieran MCCrekin sinatutako akordioak betez. Korporazioaren Industria Taldearen barnean zortzigarren dibisioa da. ULMAk MCCri 3.000 pertsona inguruko ekarpena egin dio, eta baita 430 milioi eurotik gorako fakturazio bolumena ere.

Edurne Pasaban



Egin dituen zortzi milako zazpi mendiek Everest, Makalu, Cho Oyu, Lothse, Gasherbrum I, Gasherbrum II eta K-2) alpinismoaren punta-puntan kokatzen dute Edurne Pasaban (Tolosa, 1973). Hala ere, Edurnek bere burua ez dauka profesionaltzat eta, areago, garrantzi handiagoa ematen dio beste kultura batzuk eza-gutzeari, mendizaletasunarekin lotutako kirol alderdiei baino.

"Bidaiaak egin ahal izateko egin nintzen mendizale"

Espainiar Estatuan zortzi milako gehien egin dituen emakumea zara: zazpi. Hamalaua egitea lortu nahi duzu, edo hori ez da zure lehentasunen artean sartzen? Egia esan, hamalauak egite horrek ez nau itsutzen; egia da zazpi egin ditudala eta azken urte hauetan egin dudana ibilbidea nahiko azkarra izan dela, baina horrek ez du esan nahi hurrengoetan zorte bera izango dudanik, hobe, hala balitz. Nire helburua ez da hamalauen bila joatea, hori nahiko proiektu handizalea iruditzen zait, eta ez dut gogoko motxilan horren pisu

astuna eramatea. Uste dut bizitzan alpinismoak bezainbesteko garrantzia duten gauza asko daudela, eta neure buruari obligaziorik ezarri gabe beste gauza batzuk egitea erabakitzeke aukera izan nahi dut.

Beti gogoan izango dira Juanito Oartzabal eta zu, izoztuta eta erabat nekatuta, K-2tik itzultzean ikusten zareten irudiak. Horrelako espedizioetan ikasten al da gehien? Uste dut asko ikasten dela horrelako egoeretatik, nik behintzat asko ikasi dut. K-2ra igot-

zea gogorra izan zen, baina itzuli ginenean are gogorragoa izan zen; zure burua baldintza horietan ikustea, ohean horren denbora luzea egin beharra. Eta, batik bat, zeure bizitza arriskuan jarri duzula jabetzea. Askotan han gaudenean ez gara ohartzen zenbaterainoko arriskueta ibiltzen garen, eta horrelako gauza bat gertatu behar zaizu zuri ere horrelako gauzaren bat gerta dakizukeela jabetzeko. Baina etxean horretaz jabetza gogorra da, hurrengoan itzuliko ote zaren pentsatzen hasten zarelako.

Ezagutzen dituzun mendietatik: zein iruditu zaizu ederrena eta zein izan da igotzeko zailena? Ez nuke asmatuko ederrena zein den esaten, uste dut igo ditudan guztiek dutela beren edertasuna, baina zailena zein izan den, hori bai, hori argi daukat, K-2. Ez soilik teknikoki zailena izan delako, baita gerokoa oso gogorra izan delako ere.

Espedizioetan izaten al duzue aukerarik bisitatzeko dituzuen kulturak edo jendea ezagutzeko, edo kirol alderdiek dute lehentasun osoa? Niretzat, lehenengo tokian herrialdea dago, bisitatzeko dudako lekua. Uste dut bidaiatu nahi nuelako egin nintzela mendizale, kultura berriak eta herrialde berriak ezagutu nahi nituelako; niretzat, finean kirol alderdia beste kultura batzuk ezagutzeko aitzakia da. Eta egia esan behar badut, zoragarria izan da beti.

Zein proiektu dituzu epe motzera? Lehenengo, ondo osatu, izozketen kontuak uste nuena baino askoz motelagoak baitira, baina aurtengo ekaina amaitzerako ondo egongo naitzela uste dut. Eta mendiren bat igotzearekin pentsatzen hasi naiz; asmoa Nanga Parbatera joatea da, Pakistanen dagoen zortzi milako mendi horretara. Aurreikuspen guztiak betetzen badira, udan berriro Pakistanera joango naiz.

Zure ustez Euskal Herrian zergatik daude horrenbeste mendizale eta eskalatzaile, horren maila handi-

koak? Uste dut Euskal Herrian mendizaletasun handia dagoela, eta bizi garen inguruak, mendiz inguratuta bizitzeak, baduela horretan zeresanik. Mendi inguru batera joaten zaren bakoitzean beti aurkitzen duzu euskaldunen bat. Uste dut pertsona gogorrek eta borrokalaria garelako, eta hori funtsezkoa da kirol mota honetan.

Espedizio bateko kideok denbora luzea egiten duzue elkarrekin, inguru eta baldintza gogorretan. Giza faktoreek zer-nolako garran-



K-2tik

itzuli ondoren oso gogorra izan da errekupeazioa



tzia dute elkarrekin zehaztutako helburuak lortzeko orduan? Espedizio batek arrakasta izan dezan zein baliori ematen zaie lehentasuna? Gai hori garrantzi handikoa da, edo areago, ezinbestekoa. Beste jende batekin espedizio bat egiteko, jende horrekin baldintza gogorretan ordu asko egiteko, jende hori ondo ezagutu behar duzu, eta nahiz eta ondo ezagutu, batzuetan harriduta utziko zaituzte. Eskalada baten arrakasta taldeko giro onarekin oso lotuta dago, elkarrekin lan egiteko gogoare-

kin, proiektua elkarrekin lortzeko gogoarekin. Taldean lan egitea ezinbestekoa da gure helburuak lortzeko.

Mendi kiroleko profesionala al zara? Nolakoa da Edurne Pasabanen bizimodua espedizio batean buru-belarri sartuta ez dabilenean? Ez naiz profesionala. Ezinezkoa da menditik bizitzea edo mendi kiroleko profesionala izatea; ekonomikoki asko ematen ez duen kirola da, egia esan. Baina, bestalde, agian ez litzaidake gustatuko profesionala izatea. Nik neure negozioa daukat, nekazaritza-etxe txiki bat Gipuzkoan, Zizurkilen, jatetxe eta guzti. Eta gainera, mendizalea naiz, batzuetan biak bateratzea nahiko zaila izan arren; izan ere, hitzaldiak ere ematen ditut, eta eguneroko entrenamenduak ere denbora asko kentzen dit.

Azkenik, zure esperientzia eta ibilbide profesionaletik begiratuta, zein mezu emango zenieke kirol gogor honetan hasi nahi duten gazteei? Uste dut egiten den gauza oro gogoz, pasioz, egin behar dela, gustuko duzulako egin behar duzula. Niri asko irakatsi didan kirola da. Beste edozein kirolean bezala, uste dut hemen ere ondo prestatu behar duzula, eta alpinismoaren munduan sartzeko ikastaro batzuk egitea ere ez dator batere gaizki, gero eta jende gehiagok egiten baitu eta gero eta arazo gehiago sortzen baitira. Garrantzitsuena ikasten saiatzea da.





ULMA Packaging; balio erantsia

ULMA Packaging negozioak Packaging-erako makineria, ekipoak eta sistemak diseinatzen eta ekoizten ditu; makineria, ekipo eta sistema horien bitartez bezeroen produktuei balio erantsia, babesa eta kalitate handiko aurkezpena eman nahi die. Ekipoetan eta sistemetan irtenbide zabalak eta berritzaileak eskaintzen ditu eta, eskaintza integralaren bitartez, mundu mailan punta-puntako enpresa da sektore honetan.

ULMA Packaging negozioaren kudeaketa estrategiaren oinarria erabateko kalitateko sistema da, eta **EFQM** eredu erabiltzen du kudeaketa hobetzeko erreferentzia moduan. Soluzio integraleko kontzeptuan oinarrituta, ULMA Packaging negozioak giza kapitalaren garapenaren, etengabeko hobekuntzaren eta bezeroen asetasunaren aldeko apustua egiten du. Erregistratutako enpresaren ziurtagiria mantentzen du, ISO 9001, eta ISO 14.001 ingurumen ziurtagiria ere badu.

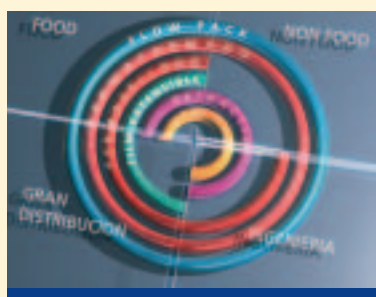
Gaur egun, ULMA Packaging negozioak lau negozio unitatetan egituratzen du antolamendu eredu merka-

tuari begira: Food Packaging, Non Food Packaging, Gran Distribución eta Ingenieria. Horien guztien helburua merkatuko eskaera zorrotzeneri irtenbideak eskaintzea da. Packaging-arekin lotutako irtenbideen eskaintza zabalean oinarritutako estrategia du eta sei negozio lerro ditu: Film Extensible, Flow Pack, Termoformado, Termosellado, Retráctil eta Vertical. Lerro anitzeko eskaintza honek, **munduan bakarra** denak, bereizten du ULMA Packaging negozioa merkatuan, eta irtenbide berritzaileak, bezero bakoitzaren beharretara egokitutakoak, lortzeko aukera ematen dio.

ULMA Packaging negozioak penintsula osoa hartzen duen merkataritza sarea du gaur egun eta, nazioartean hedatzeko strategiari dagokionez, filialen multzo bat garatu du Alemanian, Brasilen, AEBetan, Frantzian, Britainia Handian, Italian, Holandan, Mexikon, Hego Afrikan, Australian eta Argentinan. Gainera, kontinente guztietako 40 herrialde baino gehiago hartzen dituen banaketa sarea du, eta bezeroarenganako arreta zerbitzu eta laguntza tekniko azkarra eta edozein beharren arabera pertsonalizatutakoa eskaintzen du mundu mailan.

UPTC; ULMA Packaging negozioaren Zentro Teknologiko berria

ULMA Packaging negozioak, ULMA Taldearen Berrikuntza Politikaren barnean, Zentro Teknologiko berria sortuko du Oñatin, etorkizunean I + G estrategian aurrerapauso garrantzitsu bat ematen lagunduko diona, alboko teknologien eta makinaren laguntzari esker. Zentro horren helburu nagusietako bat sektoreko agenteekin nazioarteko lankidetzarekin sortzea izango da, hala, ezagutzak bereganatzeko, zaintza teknologikorako eta garapen aplikaturako sistema formala eta egituratua sortu ahal izateko.



Antolamendu eredu. Lau negozio unitatetan egituratzen du antolamendu eredu merkatuari begira: Food Packaging, Non Food Packaging, Gran Distribución eta Ingenieria. Horien guztien helburua merkatuko eskaera zorrotzeneri irtenbideak eskaintzea da. Packaging-arekin lotutako irtenbideen eskaintza zabalean oinarritutako estrategia du eta sei negozio lerro ditu: Film Extensible, Flow Pack, Termoformado, Termosellado, Retráctil eta Vertical.



Bene Lorenzo - Lehendakaria

"Lortutako emaitza ona talde osoaren lorpena da"

Beste ekitaldi bat amaitu berri dugu. Lortutako emaitza ona Packaging negozioko talde osoaren lorpen garrantzitsua da, 2003. urteko atzerapena gaindituz eta aurreko urteetako maila ona berreskuratuz. Azken hamarkadan lanpostuen sorrera errotik ona izan dugu, baina ez dugu ahaztu behar hobetu beharreko alderdiak ere baditugula pertsonen aletasunari dagokionez, kolektiboa enpresako proiektuan guztiz integratzea lortzeko. Datozen urteerako plan estrategikoak hazkunde handia aurreikusten du. Plan horren garapena bermatzeko eta negozioaren bilakaera ziurtatzeko, ULMA Packaging negozioa osatzen dugunok gure negozioa bezeroari begira dagoen zerbitzu enpresa dela onartu behar dugu, bezeroaren ontziratze beharrei erantzun behar diela. Horrek guztiak errotik teknologiko garrantzitsua dauka berekin, gero eta garapen konplexuagoekin, bezeroarenganako arreta eta tratua pertsonalarekin eta merkaturako errotik aldakorretara etengabe egokituz, epe motzera makina estandarrak desagertu egingo baitira. ULMA Packaging negozioko kolektiboa egiten ari den ahaleginak emaitzak lortu ditu: lanpostu kualifikatu ugari lortu dira, bai herrian fabrikaziorako eta garapenerako, bai nazio eta nazioarte mailan, mundu osoan ordezkaritzak eta filialak ezarri baitira merkatu inguru bakoitzean saltzeko eta zerbitzua eskaintzeko. Ahalegin horrek jarraikortasuna bermatzen du. ULMA Packaging negozioko taldearen aletasun mailari esker garatutako talde lana eta parte-hartzea izango dira proiektuaren funtsezko bermeak, etorkizunean aberastasuna sortuko dutenak.



Mikel Zabala - Gerentea

"Negozioak hazteko eta nazioartean hedatzeko apustua egin du"

2004ko ekitaldiaren ezaugarri nagusia negozioaren aldagai ekonomikoen suspertze garrantzitsua izan da eta hori aurrera eraman duen ULMA Packaging negozioko kolektiboaren profesionaltasuna aitortu eta eskertu behar dut lehenik eta behin. Iragina jada idatzita dagoenez, lerro hauen bitartez hurrengo aldi estrategikorako negozio honek bere eskuetan dituen aukerak adierazi nahi nituzke, eta baita aldi hori zuzenduko duten jarraibideak ere. Oro har, negozioak hazteko eta nazioartean hedatzeko apustua egin du, gure filialen eta eremu estrategiko berrien bitartez; hala, bada, gure salmenten % 60 kanpo merkatuetan egingo dira eta gure fakturazioaren % 85 filialen eta ordezkaritzen egitura bereziak egindako lanari egokituko zaio. Eragin zuzeneko beste eremu bat produktuaren garapenera eta berrikuntzara izango da. Bestalde, hazteko gure estrategia promozio berrien bultzadan oinarrituko da: Ingeniaritza, Termodizigilatua, Non-Food eta galdaragintza.

Hazteko estrategia bideragarria izan dadin, "produktuaren" ataleko gure jardueretan bikaintasuna lortu behar dugu eta merkaturako prestazio berriak eta "kalitatezkoak" eskaintzeaz gain, gaur egun beharrezkoak diren kontzeptuak ere jorratuko ditugu, besteak beste higienarekin eta ez herdoiltzeko gaitasunarekin lotutakoak adibidez. Beste atal batek ere bikaintasuna lortu behar du gure negozioan: bezeroaren aletasunak; horretarako zerbitzu osatuagoa eta gaurkotuagoa eskaini behar dugu, batzuetan horrek ahalegin handia eskatuko digun arren. Ezin dut aurkezpena bukatu kapitulu soziala aipatu gabe, gure beste lehentasun bat izango baita hori, taldea enpresaren proiektuan murgiltzea lortzeko. Pertsonen arteko lankidetzaren hurbilari ezinbesteko deritzogu, bestela ezinezkoa izango bailitzateke hurrengo lau urteetan negozioan 200 lanpostu berri inguru sortuko dituen proiektua errealitate egitea, izan ere, ezin baitugu ahaztu gure misioaren oinarritzeko helburua dela hori.



PROFIL ESTRATEGIKOA

- > Hurrengo lau urteetan % 60 haztea, 200 lanpostu berri inguru sortuz.
- > Penintsulan lortu dugun lehen postua sendotzea.
- > Hurrengo aldi estrategikoan 4 filial berri bultzatzea.
- > Produktuaren garapen programak garatzea eta lerro bakoitzeko produktu berritzaile bat ateratzea.
- > HIFA programaren barnean onartutako kalitate maila ezartzea.
- > 2005 – 2006 programen bitartez zerbitzuan erreferente izatea lortzea.
- > Teknologia berria eta erosteketa eta horniduren atala antolatzea.
- > Termodizigilatzea – Ingeniaritza–, Non-Food eta Galdaragintza promozio berri gisa finkatzea.
- > Politika sozial integratzailea, proiektuarekin bat egingo duena.

ULMA Construcción Polonian



2004ko uztailean ULMA Construcción negozioak Poloniako BAUMA SA enpresaren akzioak erosi zituen. Poloniako konpainiako lehendakariarekin hitz egin nahi izan dugu, eta gai honi buruz dituen iritziak eta etorkizunerako apustu nagusiak azaldu dizkigu, adeitasun handiz.

Elkarrizketa BAUMA SAKo lehendakaria den Andrzej Kozlowski-rekin.

Nola definituko zenuke ULMA Construcción negozioak Poloniatik kudeatutako merkatuetan egin duen apustua? ULMA Construcción negozioa Europan hedatzeko pauso horrek duen garrantzia azaltzeko, behar-beharrezkoa da labor bada ere Poloniako enkofratuen merkatua aurkeztea eta merkatu horretan BAUMAK betetzen duen tokia erakustea. Poloniako eraikuntza etxeak eraikuntza monolitikoetarako ekipoak erabiltzen 90eko hamarkada hasieran hasi ziren (BAUMA SA 1989an sortu zen). Lehenengo pausoak PERI enpresak eman zituen, eta berehala beste batzuek ekin zioten bide horri, teknologia horrek eta produktu horiek Polonian garatzen ari zen eraikuntzaren merkatuan garrantzi handia izango zutela pentsatuta. Hainbat modutara jardun ondoren eta

hasieran ekoizle alemaniar baten banatzaile izan ondoren, 2000. urtean BAUMA obren eraikuntza-produkzioan bere sistemak txertatzen hasi zen; horrela, Poloniako merkatu gazte hartan bigarren lekua hartzea lortu zuen, % 25eko partaidetzarekin. BAUMA enpresako langile gehienak gazteak eta berritzaileak dira, eta langile horientzat etengabe hedatzen ari den enpresa batean, "arrakasta izatera kondenatuta" dagoen enpresa batean lan egitea, nolabait esateko, harro egoteko arrazoia ez ezik erronka sendo bat ere bada; helburu nagusi bat dute: merkatuko enpresa onena izatera iristea, bertan ahalik eta partehartze handiena izanez. BAUMA erosi ondoren, ULMA Construcción negozioak poloniar mer-

katuan bigarren jokalaria lekua hartu zuen, 90 milioi eurotik 100 milioi euro-ra bitarteko balioarekin. Merkatu horren ezaugarri nagusiak enkofratuen alokairua eta eraikuntza enpresen exigentzia-maila altua dira, bai irtenbide teknikoak eta teknologikoak emateko orduan eta baita eskaintzen diren produktuen kalitateari dagokionez ere. Ukraina eta Kazakhstan gure arrakastaren adibide argiak dira; lurralde horietan gure produktuek beren lekua bereganatu dute eta bezeroek oso gogoko dituzte. Ez dut ahaztu nahi herrialde baltikoetan eta batik bat Lituanian izan dugun arrakasta. Gainera, uste dut teknologia berriak txertatzeko denbora "azkarrago" doala herrialde horietan eta, horrega-

BAUMAKo langileak gazteak eta berritzaileak dira

tik, ULMA Construcción negozioak BAUMArekin are modu tinkoagoan egin beharko du borroka, une honetan betetzen duen tokia aintzat hartuta.

ULMA-BAUMA-ren eskaintzako zein produktu-linea nabarmentzen dira

Polonian? BAUMAK hasieran soilik produktu alemaniarak erabili zituen, baina 2004tik aurrera bere irtenbideak eta produktuak txertatzen hasi zen. 60 kN-ko PRIMO hormako enkofratuari oso harrera ona egin zitzaion merkaturuan, eta horrek Ekialdeko Europar salmenta-kate bat osatzen hasteko aukera eman zuen. Polonian BAUMArekin bidez ULMA Construcción sartzek BAUMArekin hormigoizko eraikuntza estandarretarako eskaintza hedatzen ez ezik ingeniari-tza-erakuntzetan hedatzeko perspektiba berriak sortzen lagundu zion (zubiak, bide-zubiak, tunelak). Polonia azpiegituren eraikuntzan behar handiak dituen herrialdea da, eta Europar Batasunean sartzek izugarri sustatu zuen errepideen eta zubien eraikuntzaren sektorea, laguntza eta integrazio-fondoak erabiltzeko aukera zuela ohartuta.

Lehen azaldu dudanez, indartsua izateak, gure langileengan fede handia izateak eta ULMA Construcción negozioaren familian parte hartzeari esker produktuen aukera zabala izateak oso epe laburrean Poloniako enpresa onena izatera iristeko estrategia bat txertatzeko aukera eman digu. Polonian izandako esperientziak laster bloke komunista ohiko herrialdeetako merkatuetan leku garrantzitsua lor dezakegula pentsarazi digu, ULMA Construcción negozioak beste merkaturu batzuetan izan duen esperientzia ere aintzat hartuta.

Zein dira aurtengo urterako igurikapenak? 2005. urtea esperantza handien urtea da. Ia hiru urte halako geldialdi batean egon ondoren, Polonian inbertitzaileak animatzen

hasi dira, eta horrek gure lanean eragin nabarmena izango du. Gure bezeroei eskaini nahi dizkiegun soluzio berrietan eta produktu berrietan

Europear Elkartearen sartzek sektorea astindu du

inbertsio handiak egiteko garaia da. ORMA enkofratuak aukera handiak dituela iruditzen zaigu, eta PRIMO enkofratuekin batera, merkaturuan duen parte hartzea indartu egingo da etengabe. Sistema berrien eta batez ere lauzen inguruko promozio-lanak eta eskaintzak erronka handiak dira, eta uste dut aurtengo urte amaierarako esparru horretan egindako ahaleginaren emaitzak oso onak izango direla.

2004. urtea amaitu ondoren, eta lorpen handiak erdietsi ziren urte horretan, uste dugu 2005. urtean dinamika hori % 20 handituko dela, eta gorakada horrek hainbat eraikuntza lanetan parte hartzeko aukera emango digu, besteak beste, Varsoviako aireportuan. ULMA-BAUMAK aireportu-azpiegiturretan egindako lan garrantzitsua Varsoviako aireportua handitzeko obretan izan duen partehartzearen bidez gauzatu da. Proiektu hori Ferroviario Agromán, Estudio Lamela eta Budimex enpresen partzuergoarekin batera egin dugu. Argazkiek eraikuntza-lan horietan gure produktuak nola erabili diren erakusten dute. DSD sistemako aluminiozko mahaiak eta PRIMO hormako enkofratuak ari dira erabiltzen batik bat (horien atean 3 m eta 3,3 m-ko panelak daude).

Aurten zein obratan inbertitzea pentsatu da edo zeinetan ari gara inbertitzen? Ondoren datozen adibide hauek Poloniako merkaturuan gertatzen ari denaren zati bat baino ez dute adierazten. Sendotasun osoz, uste dut hilero ULMA Construcción negozioaren multzoko gero eta produktu gehiago erabiliko dira eta hori horrela izateko, lanean jarraitu behar dugu, gure bezeroen igurikapenak

kontuan hartuta, esparru tekniko eta antolamenduaren alorreko erronkak onartuz. Gaur egungo gure bezeroak, besteak beste, SKANSKA, FERROVIAL AGROMAN - ESTUDIO LAMELA - BUDIMEX edota HOCHTIEF, eta gaur egun Polonian lanean ari diren beste erakunde handi batzuk gurekin gustura gelditzen badira, eta seguru nago hala geratuko direla, ULMA Construcción negozioaren estrategiak zehaztutako epean gauzatzeko aukera handiak ditu, bai Europar eta bai munduan.



Varsovia

Piłsudski plaza

II. Mundu Gerran suntsitutako jauregia berreraikitzea



Varsoviako Estadio Nazionala

35.000 ikuslerentzat prestatutako eraikina



Grzybowska Centrum- Grzybowska Centrum 1 i 2

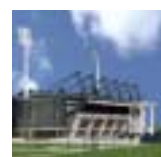
22 solairuko bi eraikin



Katowice

Silesia Park

Katowice-ko Merkataritza eta Zerbitzu Gunea



Kraków

Wisła Kraków Futbol Estadioa

Berreraikuntza lanetan



Xabier Mugarza Ayastuy

Adina: 31 urte

Jaioterria: Oñati

Zaletasunak:

kirolak oro har eta

saskibaloia eta futbola zehazki,

zinema, musika...

"Amerikarrak oso praktikoak eta lehiakorrak dira"

Xabier Mugarza gazte oñatiarrak 4 urtetik gora daramatza Estatu Batuetan bizitzen eta ULMA Construcción negozioak NEW JERSEYn duen filialean lan egiten. Xabierrek bertan izandako giza esperientziaren eta esperientzia profesionalaren berri eman digu ondoko elkarrizketan.

Oñatitik Estatu Batuetara; nola hasi zen guztia, Xabier? 2000. urtean hasi zen. ULMA Construcción negozioak, Javier Eguiluz hil ondoren, enpresa nagusiko pertsonaren bat nahi zuen filialeko kontrolatzaile eta arduradun funtzioak betetzeko. Garai hartan urte eta erdi neraman controller postuan Oñatin. Hiru bat urterako Estatu Batuetara etortzeko aukera eskaini zidaten eta baietz erantzun nien.

**Zaila izango zen, bada, Estatu Batuetara bizitzera eta lan egite-
ra joateko erabakia hartzea...
Erraz egokitu al zara bizimodu amerikarrera?** Ez zen hain erabaki zaila izan. Ideia gustuko nuen; familiarren eta andregaiaren aldetik babes

osoa izan nuen eta nahiko azkar hartu nuen erabakia. Baina lehenengo urtea gogorra izan zen. Bakarrik nengoen kultura eta ohitura desberdinak dituen herrialde batean. Gauza txikiak, egunero ordenagailuaren aurrean bazkaldu behar izateak adibidez, oso gogorrak egin zitzaizkidan hasieran. Dena dela, lan asko nuenez eta bulegotik kanpo saskibaloian aritzen nintzenez, poliki-poliki jasangarriago egin zitzaidan. Bigarren urtetik aurrera, nire andregaia ere etorri zela kontuan hartuta, nire egoera pertsonala asko aldatu zen.

Iparramerikarrak langile eraginkorrak direla esaten da; zein alderditan gaintzen gaituzte eta zertan gara gu hobek? Ez dakit

industri enpresek nola lan egiten duten AEBetan, nire esperientzia ULMAren filialera eta beste zenbait zerbitzu enpresatara mugatzen baita. Amerikarrak oso praktikoak eta lehiakorrak dira, eta beti beren burua hobetzen saiatzen dira (muturreko lehiakortasunak ere arazoak sortzen dituen arren). Europan agian ez gara horren lehiakorrak, baina nik uste dut taldean gehiago lan egiten dela, pertsonak proiektuan gehiago murgiltzen direla eta erantzukizun sozial handiagoa dagoela (kontuan izan behar da nire lan esperientzia kooperatibetan garatu dela).

Nolakoa da hango eguneroko bizitza: ordutegiak, aisialdia eta abar? Erraza al da adiskideak egi-

"New Yorkek xarma handia duen arren,

ez gara jabetzen Euskal Herrian

zeinen ondo bizi garen"

tea? Lan ordutegia goizeko 8etatik arratsaldeko 5etara bitartekoa da. Dena dela, normalean laneguna luzatu egiten da eta kirol apur bat egiteko astia baino ez dut izaten (horretarako gogoia dudanean). Noizean behin kultur edo kirol ekitaldiren batera joateko gelditzen gara. Asteburuetan adiskideekin elkartzen gara eta zinemara joaten gara edo afaltzera irteten gara. Udan, eguraldi ona aprobetxatuz, irteera luzeagoak ere antolatzen ditugu. Galderaren bigarren zatiari erantzuteko, lehengo urtean egin nituen adiskide urriak Euskal Etxean egin nituen. Nire andregai lanera etorri zenean, gure adiskide taldea handitu egin zen eta gure antzeko egoeran bizi den hainbat herrialdetako jendea ezagutu dugu.

Dorre Bikien atentatutik segurtasuna obsesio bihurtu da estatubatuarrentzat. Nabari al da kezka hori eguneroko bizitzan? Eguneroko bizitzan ez da nabari. Baina aparteko zerbait gertatzen denean alarma guztiak pizten dira. Esate baterako, 2003ko abuztuan argi gabe gelditu ziren New Yorkeko metropoli eremuan eta 11-Sko zenbait irudi ekarri zituen gogora. Gu bizi garen lekutik hurbil hegazkin pribatu batek istripua izan zuen eta jendeak okerrera pentsatu zuen. Baina, lehen esan dudanez, eguneroko bizitzan ez da obsesio edo kezka hori nabari.

Zein proiektu mota egiten ditu ULMA Construcción negozioak AEBetan eta zein azpiegitura ditu filialak? Gehienez obra zibila: errepideetako lan handiak, ur araztegiak,

zubiak, tunelak eta abar... AEBetako alderdi honetan zura erabiltzen da nagusiki etxebizitzak egiteko eta, beraz, gure zeregina bizitegiz besterako eraikuntzetara eta obra zibilera zuzentzen da. Aurten beste sektore batean sartzeko asmoa dugu, etxe orratzen sektorean hain zuzen ere, eta horretarako sistema autoigokaria erabiliko dugu. Filialean 40 pertsona inguruk egiten dugu lan. Gehienak New Jersey-n gaude, Washington D.C. inguruan dabilzan bi saltzaile eta Bostonen dagoen beste saltzaile bat izan ezik. Laster beste biltegi bat jarriko dugu Washington D.C. eremuan, herrialde honen dimentsio handiek bezeroengandik hurbilago gotera behartzen baikaituzte.

Oso exijentea al da merkatu amerikarra ULMA enpresarentzat edo ez dago alde handirik merkatu europarrarekin? Egia esan, Europako merkatua ez dut oso ondo ezagutzen, Oñatin urte eta erdiz lan egin bainuen soilik. Baina merkatu amerikarra oso exijentea da, hori badakit. Bezeroari materiala eramateaz gain, soluzioa ere eman behar zaio. Beraz, produktuan eta aplikazioko ingeniartzan lehiatzen dugu. Merkatuaren exijentzia prezioetan ere ikusten da, lehiakortasun handiak prezioak jaisteak ekartzen baitu.

Gaia aldatuko dugu: oñatiarra

izanik herri mina sentituko duzu... Zer da faltan gehien botatzen duzuna? Jakina, Euskadi eta Oñati gogoan ditut beti. Bai Naiarak eta bainik hango gauza asko botatzen ditugu faltan: familia, adiskideak, festak..., eta, oro har, bizimodua eta bizi kalitatea. Nik beti esaten dut ez gara la jabetzen Euskal Herrian zeinen ondo bizi garen. Eta New York bezalako hiri batek duen xarma kontuan izanda diot hori.

Gero eta arruntagoak dira lan kontuak direla eta atzerrian denboraldi luzea igarotzen duten gazteen kasuak. Zer esango zenieke aukera hori sortzen zaien gazteei? Ez alferrik galtzeko, esperientzia pertsonalak eta profesionalak merezi duela eta Euskal Herrira itzultzeko aukera hortxe izango dutela beti. Gainera, nire ustez, jende guztiak denboraldi bat igaro beharko luke bere ingurutik kanpo, ikuspegi berri bat ematen baitizu.

Azkenik, Xabier, ULMAko kideei edo Oñatiko adiskideei mezuren bat bidali nahi al diezu... Agur bero bat bidali nahi diet ULMA Taldeko guztiei, bereziki ULMA Construcción negozioko Administrazioako eta Esportazioko jendeari; beste bat nire familiari eta adiskideei. Uztailean ikusiko gara. Aupa OGA, Aupa ANKAR eta Aupa ERREALA!!!!!!!!!!!!!!

Hipertentsio arteriala

Arriskurik handiena gaitz honen sintomarik eza da. Tentsio arteriala kontrolatzen ez bada, bihotzaren, garunaren eta giltzurrunen funtzionamenduan eragina izan dezake. Horregatik, hipertentsio arteriala zer den ondo ezagutzea eta kontrolatzea da horren ondorioak aurreikusteko eta gutxitzeko biderik egokiena.



Zer da?

Tentsio arteriala, besteak beste, bi faktorek zehazten dute: zirkulatzen duen odol kopuruak eta arterien kalibreak.

Tentsioa hartzen digutenean bi kopuru ematen dizkigute beti. Lehenengo kopuruak presio sistolikoa jasotzen du – **altua** (bihotzaren taupadak arterietan sortzen duena) – eta bigarrenak presio diastolikoa – **baxua** (taupaden artean bihotzak atsedean hartzean sortzen dena).

Presioa muga arruntetatik gora igotzen bada – helduetan muga 140/90 dela esan dezakegu – **hipertentsio arte-**

riala deritzoguna gertatzen da. Mundu osoan jende askok duen gaixotasuna da, 40 eta 65 urte arteko helduen % 20k jasaten du eta 65 urtetik gorakoek % 50ek ia.

Zein faktorek eragiten dute hipertentsioa?

Arteria-presio altuko kasu guztien % 90 eta 95 artean hipertentsio esentzialaren barnean txertatzen dira. Horrek esan nahi du arteria-presio altuaren arrazoiak ez

direla ezagutzen, baina badira gaixotasun horrekin lotutako zenbait faktore. Hipertentsioa izateko arriskua handiagoa da kasu hauetan:

Familian hipertentsioko aurrekariak daudenean, gizonezkoetan, emakumeengan arriskua handiagoa da 55 urte-tik aurrera; odol hodiak ahuldu egiten dira urteen poderioz, eta elastikotasuna galtzen dute. Tabakoak odol hodiak kaltetzen ditu, eta kaltegarriak dira, halaber, gantz saturatu ugari elikadura, sodio askoko elikadura, neurritz gorako alkohola edatea, jarduera fisikorik ez egitea edota diabetikoa izatea ere.

Ikertzaileek hipertentsioarekin lotutako gene bat aurkitu dute. Gene hori izateak, ordea, ez du esan nahi pertsona batek edo bere seme-alabek arteria-presio altua izango dutenik. Baina hori jasateko probabilitatea handiagoa izango da eta, beraz, garrantzitsua izango da aldian-aldian presioa kontrolatzea.

Hipertentsio arterialak sintomak al ditu?

Garrantzitsua da jakitea hipertentsioa duten gaixo gehienek inolako sintomarik ez dutela eta, horregatik, sendagileek, gaixoa beste edozein arrazoirengatik joaten denean ere, tentsioa hartzeko duten ohitura arrazoituta dago.

Hipertentsioa duten pertsona gutxi batzuek buruko mina





Iñaki Igarzabal, Laneko Osasuneko arduraduna ULMA Taldean

Sendagilearen aholkua:

Hipertentsio arteriala ezin da guztiz sendatu, baina bizi ohituren eta hipertentsioaren kontrako sendagaien bidez kontrolatu egin daiteke eta ondorioak saiheuts daitezke. Ondoren hipertentsioari aurrea hartzeko eta kontrolatzeko zenbait aholku dituzu.

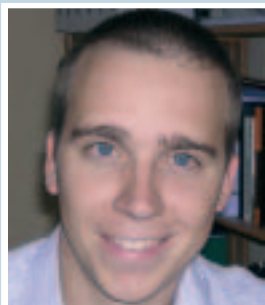
- 40 urte baino gehiago dituzten heldu guztiek arteria-tentsioa zaindu behar dute aldian-aldian. Are gehiago beren gurasoek edo aitona-amonek hipertentsioa izan badute.
- Obesitatea saihestu behar da. Hipertentsioa duten pertsona askok tentsioa orekatzea lortu dute pisu egokia hartu dutenean.
- Ariketa fisikoa egin behar da (astean 3-4 aldiz) eta, ahal izanez gero, kanpoan (ibiltzea...).
- Otorduetan gatz kopurua murriztu behar da. Horrez gain, gatz asko duten elikagaiak saihestu behar dira.
- Dietan animalia koipeak ahal beste murriztu behar dira. Barazki, lekale, fruta eta fibra gehiago jan behar dira.
- Ez erre eta tabakoaren keaz kutsatutako inguruak saiheutsi.
- Edari alkoholikoen kontsumoa murriztu behar da.
- Edari kitzikagarriak, kafea, tea eta abar murriztu behar dira.
- Estresa kontrolatzen ikasi behar da.
- Sendagileak agindutako tratamendua bete behar da eta ez da eten behar haren onespenerik gabe.
- Hipertentsioa arrisku kardiobaskularreko faktore boteretsua da eta kolesterol altuarekin, diabetesarekin edo azido urikoarekin lotzean areagotu egiten da arriskua. Tentsio mailaz gain, beste arrisku faktore horiek ere kontrolatu behar dira.
- Kontrol egokia lortzen bada, hipertentsioak ez du bizi kalitatea eta bizitza bera murrizten.

izan dezakete kopeta aldean eta/edo lepo aldean, gehienetan goizean eta izaera taupakariarekin (kolpeak edo taupadak). Bestalde, palpitazioak edo nekea ere senti ditzakete. Beste sintoma batzuk ezegonkortasun sententzia, zorabioak, bertigoak eta hemorragiak (sudurrekoak, begietakoak eta abar) dira. Sintoma horietako asko beste konplikazio batzuen edo beste patologia baskular batzuen ondorio izan daitezke, eta hipertentsioarekin lotuta egon daitezke edo ez.

Sailkapena

	Maximoa	Minimoa
Arina	140-159	90-99
Moderatua	160-179	100-109
Larria	180-200	110-120
Oso larria	>200	>120

Bezeroak ULMA markaren zein irudi duela uste duzu? Nola hobe dezakegu gure markaren irudia merkatuan?



Jorge Echegoyen
ULMA Agrícola

ULMA Agrícola negozioko bezeroen tipologia oso zabala da eta baratzerako egitura txikia nahi duen pertsona edo hektarea askotako proiektu integrala kontratatzen duen enpresa handia izan daitezke bezero. Beraz, bezeroek ULMA markari buruz izan dezaketen ikuspegia bezero motarekin lotuta dago. Markaren ezagutza mailari dagokionez, funtsean, bezeroaren prestakuntzaren eta kulturaren araberakoa da eta, alde horretatik, esan dezakegu ULMA bezeroak gehien ezagutzen duen marka dela. ULMA ezagutzen duten bezero guztiek izan dezaketen pertzepzioa bilatu nahi badugu, enpresa handiaren irudia eta, beraz, potentzia handiaren irudia dutela esan behar da. Hein handian, ULMA Construcción negoziak maila guztietan duen gaitasunari esker da hori, askotan ULMA enpresa aldamiokekin lotzen baitute soilik. Gure bezeroek enpresa handia eta marka indartsua dela pentsatzea positiboa da guretzat, seriotasunarekin, kalitatearekin, segurtasunarekin eta, oro har, **ondo egindako lanarekin** lotzen baita; baina arrazoi horrengatik beharbada urruti samar ikusten gaituzte batzuek, lantegi txikiaren irudia duten beste marka batzuen aurrean, bezeroak horiek hurbilago sentitzen baititu.



José Manuel González
ULMA Carretillas Elevadoras

Ordezkaritza nagusitik gure bezeroek gero eta enpresa talde indartsuagoa eta egonkorragoa ikusten dutela uste dugu. Lehen eskorren enpresa txikia –Oinakar– zegoen tokian, etorkizunari begira dagoen eta hedatzeko asmoa duen enpresa handia dago orain, Taldeko beste negozioren ondoan eta egoitza nagusian. Ikuspegi hori egunez egun sendotu egin da beren lan unitateetarako gure aholkularitza eta laguntza eskatzen duten enpresa handietan. Gainera, zerbitzu tekniko ofizial propioa izateak lasaitasuna ematen die eta elkarrekin lan egiteko erabakia indartzen du horrek. Dena dela, bide luzea egin behar dugu oraindik Mantenuaren sektorean lehen mailakoan ondora iristeko. Enpresa handi horiek urte asko daramate sektorean eta, horrez gain, beren produktuen fabrikatzailer izateak ere gaitasun handia ematen die. Beste alde batetik, lehiakideen aurrean beste oztopo bat dugu: enpresa handi batzuek urte asko egin dituzte sektoreko marka jakin batzuekin lanean eta oso zaila da hor sartzea. Esparru horretan sartzeko modu bat bezero garrantzitsuak lortzeko ULMA Taldearen sinergiak batzea izango litzateke, hala, merkatuko kuota handiagoa eskuratuko baikenuke negozio guztietan.



Alfredo Gutierrez
ULMA Construcción

Merkatuaz hitz egitea bezeroez, beste hornitzaile batzuek eta gizarteko beste enpresa batzuek hitz egitea da. Bezeroek enpresa handi eta serio baten moduan ikusten gaituzte, zerbitzu onak eskaintzen dituen enpresa moduan, garesti samarra agian. Merkatu nazionalako merkataritza sare zabala eta ahaltsuena dugu eta nazioarteko sarea hazten ari da. Beste enpresa hornitzaile batzuk, lehiakideak nahiz gurekin batera lan egiten dutenak, berdin ikusten gaituzte, eta handi ikusten gaituzte, baina gaitasun handia eta inertzia handia dugulako. Gizarteak etorkizuna modu autonomoan definitu nahi duen talde handi baten moduan ikusten gaitu, laneko segurtasunaz eta langilearen ongizateaz arduratzen den enpresa baten moduan. Hobekuntzarekin lotutako alderdiei dagokienez, ez ditugu gure alderdi sendoenak ahaztu behar, horrela, gehiago sendotu ahal izateko; zerbitzu onena eskaintzeko eta egunez egun hori lortzeko egiten dugun ahalegina da, nire ustez, gure arrakastaren gakoetako bat. Zerbitzu on hori kostu txikiagoarekin lortzea da gure eguneroko borroka, etekinak optimizatuz eta emankortasun falta saihestuz. Prozesuak egindako kudeaketak zeregin horretan laguntzea espero dut. ULMAko langile guztien iparrorratek iparraldea toki berean izan behar dute: bezeroarengan. Horrela gaituzteko ditugu hazkundearekin lotutako inertiak eta epe laburrean munduan lehen mailan izateko helburua lortuko dugu.



José Miguel Aguriondo
ULMA Forja

ULMA markak irudi bikaina du produktuaren kalitateari eta sektore energetikoko enpresa guztien onspenari dagokienez. Halaber, ULMA punta-puntako enpresa da stockaren esparruan, enpresa serioa eta ekintzailea baita eta etorkizunaz arduratzen baita. Irudi hori merkatuetan egin ditugun 35 urteen emaitza da, lehenengo ENARA izenarekin eta gero ULMA Taldearen barnean. Neurriei, materialei eta azken erabiltzailearekiko tratua zuzenari dagokienez merkatuko segmentu zorrotzagoetan sartzean, hurrengo urteetarako aurreikusitako hazkundeak ULMAren irudiaren hobekuntza ekarri behar du. Irudia hobetzeko beste aukera bat merkatuan gure sektorean enpresa eredugarri gisa identifikatzea da, bai Web orriaren, katalogoaren eta abarren bidez bezeroak edozein zalantza argitzeko aukera izan dezan edo arau berrien berri izan dezan.



Iñigo Jauregi
ULMA Handling Systems

Oro har, bezeroak gure markari buruz duen pertzepzioa ona dela uste dut. Inguru geografiko hurbilean, gure negozioaren jarduera ezaguna da eta ULMA markarekin identifikatzen dute. Hala ere, inguru horretatik kanpo, gure jarduera ez da hain erraz identifikatzen (gure inguruko MCCko beste marka batzuk ezagunagoak dira). Lehian nazioarteko marka indartsuak ditugu, hala nola, SIEMENS eta THYSEN; marka horiek konfiantza handiagoa ematen diote jendeari eta leialtasun handia diete gurea bezalako marka ezezagun baten aurrean. Illo horretatik, nire ustez negozioek eta negozio horietako pertsonak ematen diote balio gehien enpresari edo markari, eta ondorioz, gauzak ondo egiteko behar handiagoa du, gutariko bakoitzaren eta guztion ahaleginaren bidez. Beraz, ULMA marka bultzatzea garrantzitsua iruditzen zait, eta ez soilik ezagutzen gaituzten inguruetan; eta horrekin batera, gutako bakoitzak egunero kanpoko nahiz barneko bezeroei eskaintzen diegun produktuen eta zerbitzuaren kalitateari eustea ere ezinbestekoa da.



Mónica Casado
ULMA Hormigón Polímero

ULMA? Jakingo ote du honek ULMA zer den? Gogoan dut oraindik obra-txabola baten aurrean jarri nintzen lehenengo aldian galdera hori egin niola neure buruari: ULMA? Jakingo ote du honek ULMA zer den?... , eta sartu eta esaten badit: zer da hori?, baina ezin nuen hantxe aurrean gelditu, eta sartu eta esan nion: -Egun on! Mónica naiz, ULMAkoa. Ez dakit bi hitzekin labur daitekeen, baina obrako arduradun hark esandakoa oso pozgarria izan zen niretzat: - "Ah! ULMAkoa, pasa, pasa, zer ekartzen duzu?...". Askotan pentsatu izan dut zer gertatuko zen gizon hark ondokoa esan izan balit: - "Ah! ULMAkoa, sartu zaren tokitik irten, ez dut ezer jakin nahi eta..." Beharbada anekdota hutsa irudituko zaizue, baina uste dut ondo erakusten duela zeinen garrantzitsua den gure marka kalitatearekin, sendotasunarekin, prestigioarekin eta zerbitzuarekin lotzen dela sentitzea. Oso iritzi ona ez zuten batzuk ere aurkitu ditut, baina askoz ere gehiago dira gu ezagutu ondoren gure markaren iritzi ona dutenak. Hala ere, arreata handia izan behar dugu, izan ere, lehiakideak, produktu berrien agerpena, bezeroen igurikapen aldakorak edo ezagutzen ez gaituzten bezero potentzial berrien agerpena kontuan izan behar baititugu eta, horretarako, pertzepzio positiboa sortzea eta mantentzea erronka handia da. Zein elementuk parte hartzen dute pertzepzio horretan? Bi pertsonak, gauza bera ikusi arren, pertzepzio desberdina izan al dezakete? Pertsonen ikuskeran eragina izan al dezakegu? Irudia estatikoa da edo denborak aurrera egin ahala gaurkotu behar da? Oso garrantzitsua da guk geuk gure markaren irudi ona izatea, sentsazio horiek merkatuan islatzen baitira. Horregatik, gure potentziala barrutik erabili behar dugu eta bezeroen eskariei eraginkortasunez, sormenaz, ikuspegi berria erabiliz eta egunez egun handituz erantzun behar diegu; merkatuak, proiektu berriek eta eraikitzekeko modu berriek planteatzen dizkiguten exigentzia berriak kontuan izan behar ditugu. Gainera, Taldearen irudi batua sustatu beharko genukeela uste dut, jende askok negozio bat edo bi baino ez baititu ezagutzen, baina ez gainerakoak. Beharbada hori ere normala da, ULMAk oso negozio desberdinak biltzen baititu, produktuaren eta merkatuaren artean sinergia gutxi dituztenak. Hala ere, ULMA Taldearen kontzeptuak alferrik galdu behar ez ditugun aukerak eskaintzen dizkigula uste dut.

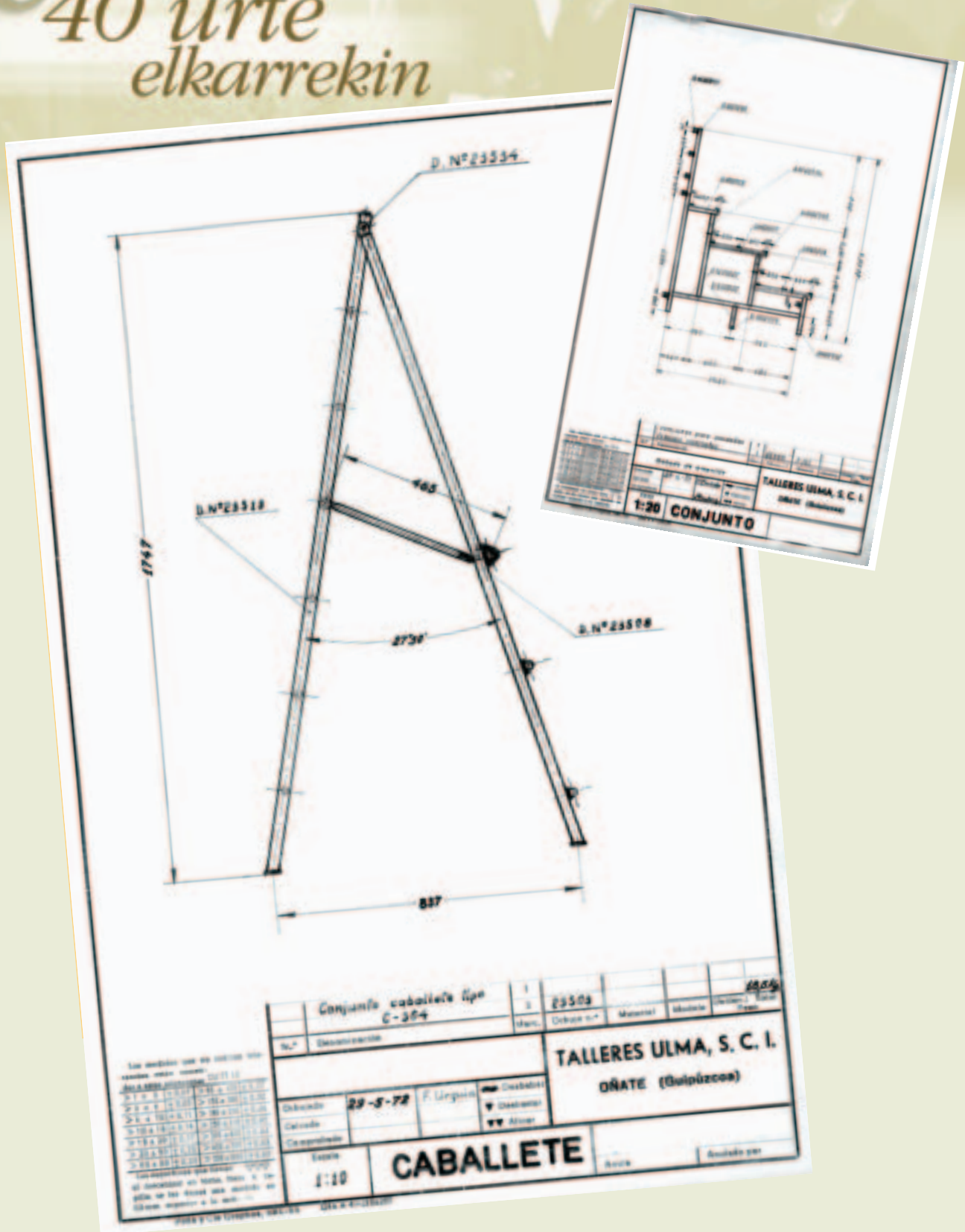


José Manuel Elices
ULMA Packaging

Nire ustez, gure bezeroek ULMA markari buruz duten ikuspegia gure izena prestigiozko eta produktuaren eta zerbitzuaren kalitatezko irudiarekin identifikatzen dituzten jarrerekin lotuta dago. Markaren sinbolismoak erosterakoan bezeroek duten jarreraren eta markaren pertzepzioan eragina du eta, beraz, ULMAk eskaintzen duen irudia oso lagungarria da gure bezeroek erabaki egokia hartu dutela argi izan dezaten. Hala, bada, oso garrantzitsua iruditzen zaigu merkatuak gure marka aipatutako alderdi horiekin guztiarekin erlazionatzea. Gure bezeroen **leialtasuna** lortu nahi dugu, eta gure bezero leialenek gure markaren sinbolismoa erakusten dute; horrez gain, bezero berriengan ere kalitateak ematen duen **konfiantza** sortzen da. Hori guztia ULMA Taldeari buruz duten ikuspegiak sortzen du, gure aldetik **bezeroa ezagutzeko** nahian oinarritzen denak. Bezeroen proiektuetan inplikatzeko eta euren interesei erantzuteko beharra sentitzen dugu. Zein sektoretan lan egiten duten, zein kontsumo eta konpromiso dituzten jakin nahi dugu eta euren eskaerak bete nahi ditugu. Azken batean, euren beharrei erantzuteko irtenbideak eskaini nahi dizkiegu eta, ahal izanez gero, euren eskaerari aurre hartu nahi diogu, irtenbide praktikoak eta berritzaileak eskainiz. ULMA marka "KALITATEAREKIN ETA ZERBITZUAREKIN" lotzen dute.



40 urte elkarrekin



Lehenengo plano teknikoak hirurogeiko hamarkadan. Irudietan hirurogeiko urteetako erdialdean eskuz egindako lehenengo planoak ikus daitezke; planoak ULMA Construccióneko Urkia eta Mendiola, enpresako garai hartako teknikariek egindakoak dira (horixe jartzen du planoetan). Garai hartan ULMAko garapen teknikoek zuten zehaztasuna azpimarratu behar da, baina badirudi horretarako ordu piloa sartu behar izan zituztela...

agenda eta iradokizunak

ERRETIROA HARTU DUTENAK:

ULMA Taldean erretiroa hartu dutenak. 2005eko urtarrilaren 1etik apirilaren 30era.



JESUS LUMBRERAS



FERMIN URQUIA



FELIX CALLE



CIPRIANO FERNANDEZ



JOSE RAMON MARCULETA



JOSE MARI BALANZATEGUI



JUAN ALTUBE




ROSA Mª INDA



MIGUEL ÁNGEL ORMAZABAL



JAVIER LAZCANO



IRADOKIZUNAK

Animatu eta jarraitu iradokizun gehiago bidaltzen, honako helbideetara:

ULMA Taldea
Zerbitzu Zentralak
Otadui Zuhaiztia, 3 - 13 p.k.
20560 OÑATI
Erref.; BEGIRA
begira@ulma.es

Eskerrik asko guztiéi eta goza dezazuela! Zorionak



EUSKAL HERRIKO TXIRRINDULARI ITZULIA. Irudian, apirilaren 8an Oñatira helduko den Euskal Herriko txirrindulari itzuliaren antolatzaile oñatiarrak. Horien artean, ULMAko aurpegi ezagun batzuk ikus ditzakegu...



Idatz dezagun gure historia guztion artean



Gure irakurleei;

2005eko ekaineko Begira aldizkarian, hamarkadaz hamarkada, ULMAren historia biltzen duten gehigarriekin jarraituko dugu eta oraingoan 80ko hamarkadaren txanda da; gure irakurleen artean horren harrera ona izaten ari den bildumaren barnean hirugarren gehigarria da honakoa.

Laster 90eko hamarkadako gehigarriarekin hasi nahi dugu eta, horretarako, urte haietako agiriak, argazkiak, bideoak, albisteak eta bestelakoak baldin badituzue, ondoko helbidera bidaltzea eskertuko genizueke:

Postaz;

ULMA Taldea

e-mailez; **begira@ulma.es**

Zerbitzu Zentralak

Otadui Zuhaitzia, 3 – 13 p.k.

20560 OÑATI (Gipuzkoa)

Azkenik, edozer gauza argitzea nahi baduzue edo edozein zalantza baldin baduzue, Mila Barrutiarengana jo dezakezue ULMA Taldeko Zerbitzu Zentraletan (Telefonia: 943 03 49 00).

Eskerrik asko aurrez emandako laguntzarengatik.

Har ezazue parte proiektu honetan!