

Begira

ULMA

2012ko uztaila // 25 zk



Atzerrira joatea; goraka datorren fenomenoa



aurrez aurre

Martín Garitano
*Gipuzkoako
Ahaldu Nagusia*



erreportajea

ULMA Hormigón Polimerok
izen komertziala aldatu du



Aurkibidea

25 zk • 2012ko uztaila



3 > HIZPIDEA...: Krisiari aurre egiteko sendagaia, elkartasuna, heldutasuna eta inplikazioa. **4 > ALBISTEAK ETA GAUR EGUNGO GAIAK:** ULMA Agricolaren MIKRO TUNEL erako BEROTEGIAREN ESKAINTZA BEREZIA. ULMA Piping en 50. urteurrenko ospakizuna. ULMA Handling Systemsek kontsumo handiko logistikari buruzko I. topaketan parte hartu du. ULMA Orga Jasotzaileen konbentzio komertziala. **18 > AURREZ AURRE:** Josetxo de Frutos: ULMA Handling Systemseko zuzendari gerentea. **20 > AURREZ AURRE:** Martín Garitano: Gipuzkoako Ahaldu Nagusia. **22 > ERREPORTAJEA:** 4.000tik gora menu osasungarri zerbitzatu dira "11 jatetxe 11 menu osasungarri" kanpainak iraun duen 11 asteetan. **24 > ERREPORTAJEA:** ULMA Construcciónek ikuspegi berria eman dio Mane Garrincha futbol zelai enblematikoari. **26 > ERREPORTAJEA:** Atzerrira joatea; goraka datorren fenomenoa. **28 > ERREPORTAJEA:** ULMA Hormigón Polimerok izen komertziala aldatu du. **30 > AGENDA ETA IRADOKIZUNAK.**

2011. urtea emaitza positiboekin amaitu dugu, azken 4 urteetako emaitza negatiboeti buelta emanaz eta, aldi berean, krisiaren aurreko salmenta maila berreskuratuz eta enplegu maila egonkortuz (% 7 baino gutxiago murriztu maximo historikoetatik).

4 urte baino gutxiagoan negozio internazionala ULMA Talde osoaren % 48 izatetik ia % 70era igo da, zorpetzea 100 milioi euro baino gehiagoan murriztu dugu eta, birfinantzatzeko hitzarmena sinatuz, TALDEAREN negozio planari egonkortasuna eman diogu. Oso aktibo jarraitzen dugu negozio

ULMA TALDEAREN egoera askoz okerragoa litzateke, zalantzarik gabe.

Ez dezagun pentsa, ezta hurrik eman ere, dena eginda dagoela eta krisiak kolpatzeari utziko diola. Dagoeneko badakigu bidea luzea eta gogorra izango dena. 2012. urteak aurrera egin ahala enpresa giroa zailtzen ari da, eta hori oraindik TALDEAREN zifretan agertzen hasi ez bada ere, pentsatu behar dugu eragina iritsiko zaigula. Espainiako merkatuaren gainbehera erabatekoa da, gure nazioarteko bezeroek kreditua eskuratzeko dituzten zailtasunak orokortzen ari dira, eta oraindik

Eta palanka horietako bat TALDE moduan dugun jarduera da. Historiak erakutsi digu, batez ere krisi garaietan, elkarlanak mesede egin digula ULMA n partaide garen negozioei zein pertsonei.

Eta orain berdin jarraitu behar dugu, eta horretarako TALDE moduan dugun funtzionamendua ere planteatzen zaigun eszenatoki berrira egokitu beharko dugu. Panorama finantzario berriak, negozioetan gertatzen diren aldaketa gero eta azkarragoek etengabeko eraldaketa eskatzen dute, salmentak nazioartekotzea eskatzen dute, baina baita erakundeen aldaketa



Krisiari aurre egiteko sendagaia, elkartasuna, heldutasuna eta inplikazioa.

IÑAKI GABILONDO. ULMA Taldeko Zuzendari Nagusia.

berriak sustatzen (aldi honetan bi kooperatiba berri sortu ditugu), ULMA Taldearen antolamendua egokitzen (ULMA Orga Jasotzaileak eta ULMA Packaging banantzea edo USL ULMA Handling Systemen integratzea), eta POGUren bi aldaketa funtsezko onartu dira (2011ko eta 2012ko batzarretan), gure iritziz garai hauek gainditzen lagunduko digutenak.

Hori guztia ez da txiripaz gertatu, aitzitik, errealitatearen egoera gordina aurkeztean izandako jarrera arduratsua eta erabaki zailak baina beharrezkoak berandutu gabe hartzeko orduan izandako ausardiaren emaitzada. Ildo horretan, negozio guztietako organoek eta kolektiboek erakutsitako heldutasun eta inplikazio maila nabarmen daiteke. Egin dugun bezala, modu kolektiboan jardun ez bagenu, orain

ez dakigu bata bestearen atzetik gertatzen ari diren krisi finantzarioek non amaituko duten.

Baina ULMAren kokapena gaur egun 2008an genuena baino askoz hobea da. Orain modu kolektiboan barneratuta dugu une berezi zail baten aurrean gaudela, erakutsi dugu aurre egiteko erabaki egokiak hartzen badakigula, eta gure baliabideak eta energia lehenetsi ditugu gure negozioak nazioarteko merkatuetan lehiakorrak izan daitezen.

Ez dugu autokonplazentzian erori behar, ezta kritika etengabearen ere, bi horiek ez dira eta bidaide egokiak. Oreka mantendu behar dugu, ongi egin duguna baloratuz eta egin ditugun akatsak zuzentzeko autokritikoak izanez. Gure bermea diren palankak lantzen jarraitu behar dugu, jardunik onena lortzeko.

ere, askoz egitura konplexuagoak izango baitituzte gestionatzeko, matritzetik kanpo egongo diren gero eta pertsona gehiagorekin, etab.

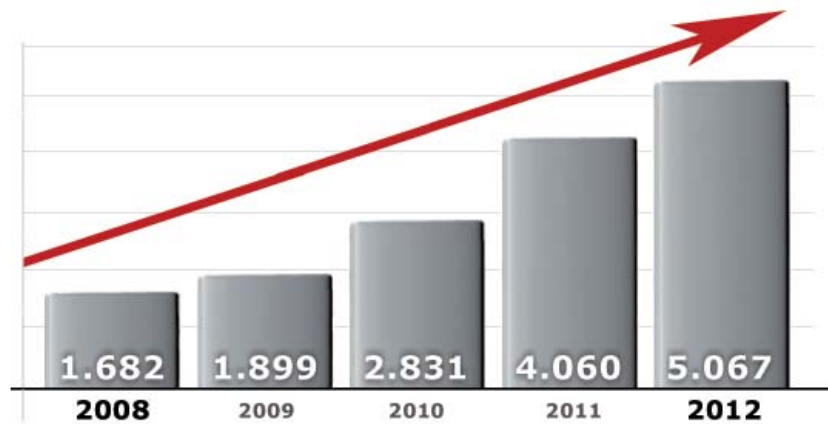
Bide zuzenean goaz, baina oraindik asko dago egiteko. Eta arazoak aurkitzen jarraituko dugun arren, helmugara iristeko beharrezko osagaiak ditugu, gure ahalmen indibidualak zein taldeko guztiak aprobetxatzen baldin badakigu. Etorkizuna dugu jokoan.

***“Erakutsi dugu krisiari
aurre egiteko
erabaki egokiak
hartzen badakigula”***

Portaldek hilero 5.000 bisita baino gehiago hartzen ditu

Portaldeko sarrerek nabarmen handitu dira orain dela 4 urte ireki zenetik, 2008. urtean hilean batez beste 1.700 bisita izatetik azken hilabeteetan 5.000 bisita baino gehiago izatera iritsi baita. Datu horrek berretsi egiten du ULMA Taldeko erabiltzaileen artean Portalde tresna erabilgarri gisa finkatu dela, uneoro behar den informazioa arin eta erraz eskuratu ahal izateko. 4 urteotan Portalde lortzen joan den bolumenak proiektuaren arduradunak aurten bertan edukiak berrantolatzekeko prozesu bati ekitera animatu ditu. Prozesu hori progresiboki garatuko da eta, bateko eta besteko sekzioetan, forman zein edukian egingo diren aldaketak pixkanaka ikusten joango dira, betiere Intranetaren operatibotasunari berari eragin gabe, izan ere, erabiltzaileek bertako zerbitzuak gaur egun bezala erabiltzen jarraitu ahal izango dute. Urtearen amaierari begira, Taldeko Marka, Komunikazio, Enpresaren Erantzukizun Sozial eta IKTen Arloaren ardurapean, plataforma berri bat abiaraziko

<http://portalde.ulma.com>



da, Begira OnLine izenekoa: ULMAko kolektibo osoak bertan libreki sartzeko modua izango du, eta iragarki taularen zeregina ere beteko du, ULMAren eta bere Negozio guztien gaurkotasuna ezagutzeko. Begira OnLine tresnak Portaldekin batean landuko du ULMAko informazio publiko guztia eta, horrenbestez, segurtasun arazoengatik Portalde sartzeko gaur egun dagoen handicapak gaindituko da.

ULMA Conveyor Components

DEMAI PROGRAMAKO 6. PROMOZIOKO IKASLE ETA IRAKASLEAK BISITAN IZAN DIRA ULMA CONVEYORREN.

HETELen (Heziketa Teknikoko Elkarte) eta ERKIDEn arteko lankidetzaren barruan, Enpresen / Prestakuntza Zentroen elkar ezagutza handiago eta hobe ekarriko duten baterako proiektu eta jarduerak sustatzeko helburuarekin, DEMAI programako (industri maisuak prestatzeko) 6. promozioko ikasle eta irakasle talde bat bisitan izan zen ULMA CONVEYORREN. DEMAI programa Gasteizko DIOCESANASek profesionali ematen dien Garapen Pertsonaleko Ikastaro bat da, eta Mercedes Benzek, Eusko Jaurlaritzak eta Diocesanasen antolatzen dute. Ikastaro horretako prestakuntza osatzeko, bisitaldia egiten da industri munduan erreferentia den eta antolamendu guneren bat lantzen duen enpresa batera (Plangintza, Mantentzea, Diseinua, Prozesuak, Bezeroak, Enpresako Erantzukizun Soziala, Lan Arriskuen Prebentzioa, etab.).

Negozioaren eta Taldearen gaineko aurkezpen txiki baten ondoren, eta ULMA CONVEYORREN izandako garapen esperientzia eta etorkizunera begirako erronkak azaldu ostean, bisitaldia egin zen Fabrikazio instalazioetan. Bisitaldiak bete egin zituen bai ULMA CONVEYORREN bai DIOCESANASekoen aurreikuspenak, eta positiboak izan ziren elkarrengandik ikasitakoak eta iritzi nahiz esperientzia trukeak.



ULMA Hormigón Polímero

ZAHARBERRITZE ENBLEMATIKOA GIJONEN, ULMA HORMIGÓN POLIMEROZKO FATXADA AIREZTATUA ERABILIZ.

ULMA Hormigón Polimerok Rey Pelayo izeneko 14 solairuko bizitegi eraikin sinbolikoaren fatxada zaharberritu du. Eraikina Marques de Gijón Plaza ezagunean dago eta ULMA hormigoi polimerozko fatxada aireztatuko xaflekin zaharberritu da. Hala, Gijongo skyline-a ikaragarri berriturik geratu da, izan ere, bertako mehelin erakargarria ikus daiteke bai San Lorenzo hondartzako pasealekutik bai Plaza Nagusitik, non udaletxea dagoen. Proiektuaren egilea eta arkitektoa den Jorge Novalen helburua hauxe zen: eraikinaren irudia aldatzea eta hobekuntza energetikoa eragitea, eta tasun biok ULMAren fatxada aireztatuak ematen ditu. Gainera, mehelin fatxadarako diseinu erakargarri bat bilatzen zen, protagonismo handia baitu ingurunean; horretarako, minuihin testura duten 3 kolore desberdineko xaflak erabili dira, 4 norabideko uhinarekin: uhin bertikala, horizontala, eskuin diagonala eta ezker diagonala, halako moldez non, eguneko argiaren arabera fatxadaren kolorea aldatu egin daitekeen.



ULMA Orga Jasotzaileak

ULMA Orga Jasotzaileak etxeak PREMÍA ES traspalet elektriko berriak aurkeztu ditu

PREMÍA ES korrante alternoko traspalet elektriko berriek 2 tonarainoko karga ahalmena dute, eta lan lokalizatuak egiteko bereziki diseinatuta daude, biltegi barruan zein kanpoan, urarekiko erresistentea den diseinu bereziari esker; diseinu horrek orgei kalitate eta fidagarritasun handia ematen die, baita kontrako baldintza klimatologikoekin ere. Bai txasisa bai sistema elektrikoak euriaren eta ur zipriztinen kontra babestuta daude. Sistema elektronikoak eraginkortasun

handia eskaintzen du, baita hezetasun handiko giroetan ere, bere osagaiak hidrofugoak baitira; gainera, mantentze lanetako kostuak ere nabarmen murriztu dira. Modelo berrien beste ezaugarri onuragarrietako batzuk dira diseinu trinkoa eta biraketa erradio txikia, horren ondorioz maniobragarritasuna bikaina baita. PREMÍA ES seriea intentsitate desberdineko aplikazioak asetzeko modeloz osatuta dago, eta, etengailu baten bidez bi errendimendu modu aukeratu ahal



izateaz gain, produktibitate, segurtasun eta aurrezpen maila handia izatea bermatzen dute, aplikazio bakoitzerako behar den energia baino ez dutelako erabiltzen. Bateriaren konpartimentuaren diseinuak ere PREMÍA ES seriearen moldakortasunaren kontzeptua indartzen du, ahalmen desberdineko DIN eta BS neurrietako bateriak har ditzakeelako, ekipamenduen eta erabiltzaile bakoitzaren beharren artean bateragarritasun handia lortuz. PREMÍA traspalet elektrikoak bezalako modeloak aurkeztu ahal izatea ULMA Orga Jasotzaileek zein Mitsubishik etengabe garatzen dituzten berrikuntza eta bezeroaganako orientazioko politikan inbertitzearen emaitza da.



ULMA LAZKAO FORGING-EK BERE WEB ORRIA AURKEZTEN DU (www.ulmalazkao.com). ULMA Lazkao Forging-en izenpean urtebete pasa ostean, ULMA Lazkaok bere Web orria aurkeztu berri du. Gaur egun bizi garen mundu globalizatu honetan, ezinbestekoa ikusten zen harriminta honen sortzea eta lan horretan jardun dira ULMA Lazkao Forging eta ULMA Piping-eko hainbat lankide. Web orria hiru hizkuntza ezberdinetan prestatu da hasiera batean (euskerara, gaztelania eta ingelesa) eta bertara sartzen den edonork, begirada azkar batean ikusiko du enpresari buruzko hainbat informazio (historia, antolakuntza,...), eskeintzen diren produktu eta zerbitzuak eta aktibitatearen inguruko berriak nahiz informazioa eta berauek deskargatzeko aukera ere. ULMA Lazkaorekin harremanetan jarri nahi duen edonork ere aukera izango du web orria erabiliz. Ekimen honekin, ULMA Lazkao Forging-ek, merkatuan duen presentzia areagotu nahi du eta bide batez bere bezeroekiko gertutasuna estutu.



ULMA Handling Systemsek logistika sistema bat diseinatu du Brasilgo STAM enpresarako

Stam metalurgia enpresak giltzak, sarrailak eta giltzarrapoak fabrikatzen ditu, eta ULMA Handling Systemsen esku utzi du biltegitratzeko eta eskaerak prestatzeko guneen automatizazioa, Rio de Janeiroko Nova Friburgon dagoen plantan (Brasil). Sistema automatizatu berri horri esker, brasildar enpresak hilean 3.6 milioi unitate atera nahi ditu herrialde osora. Kontuan izan behar da gaur egun 2.5 milioi ateratzen dituela. Sistema berriaren helburuak hauek dira: stockaren kontrolean eta zehaztasunean hobera egitea, produktuen trazabilitatearen gestioan hobetzea eta eraginkortasun logistikoa handitzea. Biltegitratze sistema automatizatua Miniload batek gestionatuko du eta stockeko 5.000 artikulutik gora bilduko du. Biltegi berriaren bidez, eskariak prestatzeko espazioa minimizatu egingo da, izan ere, gaur egungo espazioak 1.140 m² hartzen du, baina hortik 280m² hartzera pasatuko da. Miniload sistemarekin batera, eskariak prestatzeko sistema bat instalatuko da, non jarduteko bi modu hauek izango diren: batetik, gizakia-produktua filosofia bidezkoa, pick to light sistemak gestionatzen duena, non display sistemak adierazten duen zenbat item prestatu behar diren eskari bakoitzean; bestetik,

produktua-gizakia filosofia bidezkoa edo put to light, non display sistemak adieraziko dion langileari zein kutxatan jarri behar diren artikulua. Eskariak prestatzeko gestio berri horri esker, Stamek nabarmen murriztu ahal izango du errore kopurua; eta gainera, prozesua eraginkorragoa eta bizkorragoa bihurtuko da. Behin proiektua garatuta, Stamek %25 handituko du bere biltegitratze gaitasuna, hori guztia biltegiaren tamaina handitu beharrik gabe, eta % 30 laburtuko du eskariak prestatzeko prozesuan orain arte ematen zuen denbora. Gainera, kalkuluen arabera, Stamek % 10 txikituko du errorearen indizea eskariak prestatzeko prozesuan. Brasilen ULMA Handling

Systemseko arduradun komertziala den Gustavo Cristofarok adierazi duenez, gaur egun eskariak biltegitratu eta prestatzeko sistema automatikoetan inbertitzeko joera handia dago Brasilen; sistema horietan bat, Miniload sistema da. "Joera horren arrazoiak, nagusiki, hauek dira: eskariak prestatzeko lanetan jarduteko eskulan espezializatua bilatzean enpresek dituzten zailtasunak, eta espazio berriak eskuratu eta bertan obra zibilak gauzatzeko duen kostu handia –biltegi konbentzionalak eta bertikaltasun txikikoak egiteko–". Gestio logistiko osoa ULMA Handling Systemsen biltegiak kontrolatzeko softwareak (WMS) zainduko du, Stam metalurgiaren kontrol sistema (ERP) duen interfaze baten bidez.





ULMA Agrícolaren MIKRO TUNEL erako BEROTEGIAREN ESKAINTZA BEREZIA

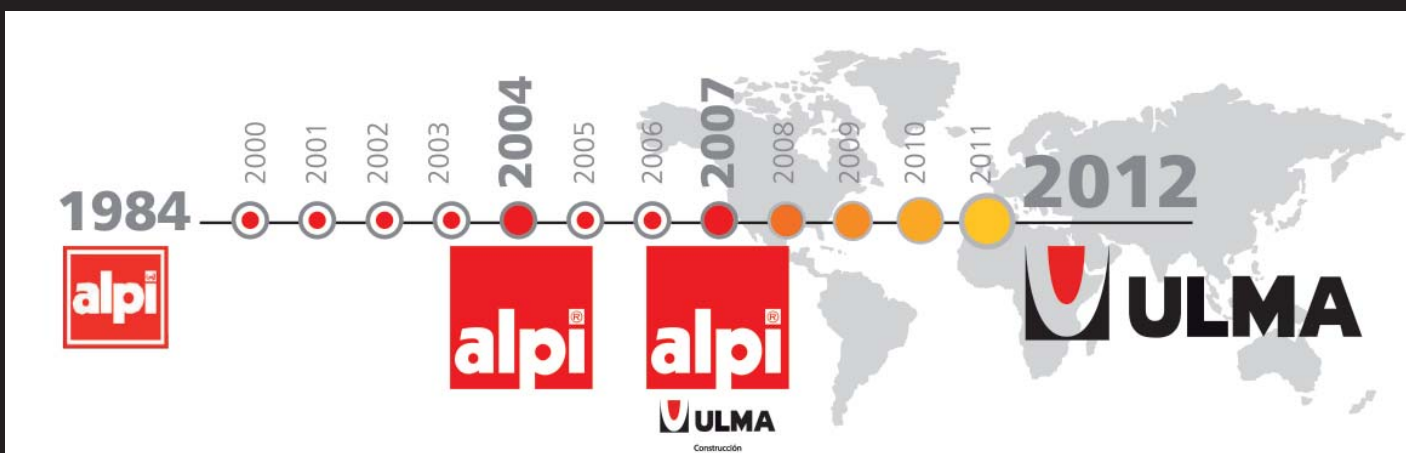
Irtenbide merke eta erraza baratze eta lorategi txikietarako

Gero eta partikular gehiago hasi dira bere barazkiak lantzen eta, ondorioz, berotegi txikien eskaria nabarmen handitu da azken garaiotan. Merkatuaren segmentu horri erantzuteko asmoarekin, ULMA Agrícola tunel motako berotegi berri bat garatu du, neurri txikiagoa duena eta zimendurik behar ez duena, oso prezio merkean, ULMA Agrícola fabrikatzen dituen

produktuen sendotasuna eta garrantzia mantenduz. Bezeroak oso erraz muntatu ahal izango du produktua eta, nahi izanez gero, baita desmuntatu ere, gordetzeko. Produktua oso arin entrega daiteke, ULMA Agrícola stockean izan ohi duen materiala delako eta, osagaien neurriak txikiak direnez, paketeria bidez ere bidali daiteke. Produktua merkaturatzeko, ULMA

Agrícola eskaintza berezia aurkeztu du kooperatibetako langile guztiei zuzenduta, oso prezio egokiekkin. Eskaintza martxan jartzeko Mondragon Korporazioko negozio guztietara aurkezpen txartelak eta foiletoak bidali dira. Informazio gehiagorako info@ulmaagricola.com edo 943034900 telefonoa.

ULMA Construcción



ALPI S.P.A. FILIAL ITALIARRA ULMA CONSTRUCTION S.P.A. BIHURTU DA. Aurtengo uztailetik aurrera, enkofratuen eta obra zibil eta industrialen ingeniariaren sektorean 30 urteko esperientzia duen Alpi S.p.A. italiar enpresak "ULMA Construction S.p.A." izenarekin jardungo du. ULMA Alpi konpainiako akziodun bakar bihurtu zen 2007an, eta orain, filialak bere negozioa italiar mugetatik kanpo handituz joatea erabaki du. ULMAren misioa da bezeroei zerbitzu ematea, kontuan hartuta bezero horiek, hein batean, mundu osoan presente dagoen sare logistiko baten bidez lortzen direla. Sare horrek, hain zuzen, azpiegiturak, giza taldea, talde logistikoa eta stockak batuz, eraginkortasun handieneko zerbitzu pertsonalizatua ematea bermatzen du. Izena bateratzea eta ULMA multinazionalaren marka hartzeko erabakia estuki lotuta daude merkaturan lehiakortasun eta onarpen maila altu bat mantentzearekin. Aldaketaren arrazoia kanpoan jarduera indartu nahian datza. Banaketa sare zabalari eta ULMAren gainerako filialei esker, Alpi bizkor eta eraginkortasunez erantzungo die merkatuaren behar guztiak.

ULMA Taldea

ULMA Taldeak gida bat argitaratu du bere bulegoetan Ingurumena errespetatzeko

ULMA Fundazioaren ekimen bat da, eta helburua bazkideak eta langileak kontzientziaztea da, bulegoetan kostuak aurrezteko eta ingurumen eraginkortasuna hobetzeko garrantziari buruz.

Dokumentuan praktika onei buruz ematen diren aholkuen helburua da bulego eraginkor eta errentagarri bat lortzen laguntzea, ingurumenean eraginik negatiborik txikiena izango duena. Horretarako, dokumentuak honako gai hauek landu ditu: bulego berdea, papera, hondakinak, birziklapena, ura, energia eta garraioa. Agiriak 7 fitxa desberdin ditu, eta guztiak ala guztiak ULMA Fundazioaren webgunean eskura daitezke (<http://www.fundacionulma.com>), "Baliagarritasunen" atalean.



ULMA Packaging



ULMA Packagingek TFS termoformatzaileen gama berri bat aurkeztu du SKIN ontziratzea egiteko

Skin ontziratzea: produktua nabarmentzen duen ontzia

Hispack & BTA azokaren aurreko edizioan, ULMA Packagingek termoformatzaileetan egindako azken berritasunak aurkeztu zituen Skin ontziratzerako TFS termoformatzaileen gama berriaren bidez. ULMAren termoformaziorako Skin ontziratzeak hutsean ontziratzen du eta produktua bigarren larruazal baten antzera babesten du, haren formara egokitzen baita. Bereziki diseinatutako filmen bidez, goiko filma produktuaren itxura nabarmenduz egokitzen da. Skin ontziratzearen funtzio nagusia produktuaren bizitza erabilgarria luzatzea da, baina, aldi berean, balio erantsia ematen duten ezaugarriak eskaintzen ditu, hala nola produktuaren beraren likidoei eustea, exudazioa saihestuz eta mikrobioen garapena atzeratuz, eta baita ontzia bertikalki jartzeko aukera ere. Skin ontzi batean, goiko filma eta behekoa gainazal osoan zehar itsasten dira, produktuak hartzen duen espazioan izan ezik, haren itxurari naturalena eta berezkoena zainduz. Okela fresko, okela prozesatu, arrain, hegazti, janari prestatu, gazta eta pateei bereziki zuzenduta dago. ULMAren Skin ontziratzeak baditu produktuari balioa eranstean dioten hainbat abantaila, eta salmenta puntuari ezaugarri erakargarriok ematen dizkio:

- Euskarri zurrun bat erabili ahal izatea erretilu gisa.
- Ontzia bertikalki jarri ahal izatea barruan produktua mugitu gabe.

- Produktuaren bizitza erabilgarria luzatzea.
- Likidoei eta gasari eutsi ahal izatea.
- Produktua nabarmendu egiten du eta protagonismo nagusia hartzen du ontziarekiko.
- Euskarri malgu bat erabiltzeko aukera.
- Estalki gehigarri bat eransteko aukera, etiketarako euskarri gisa erabiltzeko eta film bien artean babes gasak edo osagaiak, errezetak, koilarak eta halako sustapen elementuak jarri ahal izateko.
- Ontzia pertsonalizatzeko aukera ematen du, bai forman bai dimentsioetan.
- Skin ontzian erabilitako materialaren tipologiak erraz zabaltzeko moduko ontziak egitea ahalbidetzen du.

ULMAk termoformazioko hainbat skin ontziratze mota eskaintzen du ontziratze beharreko produktuaren eskakizun espezifikoetara egokitzeko: skin unibertsala, oinarri formatu gabeko film malgudun skina, ispack skina, isopack skin bakuna eta estalki bikoitzeko skina. Termoformatzaileen modeloei dagokienez, ULMAk TFS 400 modelotik TFS 700 modeloraino doan gama oso bat eskaintzen du, tartean 500 eta 600 modelook, bezeroen behar guztiak soluzio egokia izan dezaten.



ULMA Hormigón Polímero



ZOKALOEN GAMA BERRIA: INDUSTRIARAKO ETA ETXERAKO.

ULMA Hormigón Polimerok zokalo industrialen gama berria merkaturatu du elikaduraren sektorerako. Era berean, lankidetzak akordio bat adostu du etxeko sektorerazuzenduta dagoen Trusplas zokaloa-beheko ohola komertzializatzeko. Merkaturatutako zokaloen gamak baditu 2 pieza mota: zokaloak eta eskailera zokaloak. Zokaloa diseinatu da etxe barrurako, trasteleku, garaje, ikastetxe eta abarretarako; eskailera zokaloa, berriz, eskaileretan jartzeko diseinatua dago. Biek ala biek kolore aukera zabala daukate. Zokalo industrialei dagokienez, baditugu 11 modelo eskuragarri 2 diseinu desberdinetan. Elikaduraren industriarako bereziki diseinatutako zokaloek babestu egiten dute pareta, irazgaitz bihurtzen dute eta lurzorua eta paretaren arteko edozein juntura ezabatzen dute, elikagaien metaketa minimizatuz. Produktua azkar instalatzen da, ordeztu egin daiteke, antikorrosiboa da, eta iraunkortasun luzekoa.

ULMA Piping

ULMA Piping presente Düsseldorfeko TUBE&WIRE 2012 azokan



Ohi duenez, ULMA Piping sektorearen azokan egon da. TUBE&WIRE azoka bi urtean behin egiten da Alemaniako Düsseldorf hirian. Industri sektore gehienek bizi duten krisitik urrun, martxoaren 26tik 30era egindako azken ediziozko zifrak ikaragarriak dira. Planetako leku guztietatik iritsitako 2.500 enpresa baino gehiagok beren produktu, berritasun eta balioak aurkeztu dituzte. Enpresa horiek 106.000 metro koadro partekatu dituzte euforia giroan, sektorearen egoera ona delako eta epe labur eta luzerako aurreikuspenak bikainak direlako. Ia 75.000 bisitari -2010. urtean baino %6,3 gehiago-

sektorearen egoera onaren lekuko izan dira. Bisitariak 11 herrialdeetatik iritsi dira; horrek erakusten du zergatik esaten den TUBE&WIRE azoka dela sektore honetako plataformarik eta topalekurik onena. Bost egunok bizi-bizi joan dira eta ULMAko langileak, zuzendaritza hasi eta merkataritza nahiz erosketa departamentuetatik pasatuz, hortxe izan dira, jo eta su, ULMA Piping brida eta osagarri forjatuen fabrikatzaileen artean liderra eta erreferentea izatea eragin duten produktuak, egiteko moduak eta balioak aurkezten. Erakusketan izan ditugun 50 metro koadroetan, negozioan egindako asmo handiko azken inbertsioak

erakutsi ditugu, eta bezeroekin partekatu. Azokaren helburu nagusia egungo bezeroekin berez estua den harremana indartzea bada ere, izan da besterik ere, hots: proiektuen mundua eraginkorki lantzeko orduan enpresak egindako pauso handia erakustea, izan ere, bai produktu gaman bai fabrikazio materialetan, egin beharreko handitzea egin da. Azokan, leku berezia hartu du negozioak berrogeita hamar urte bete izanaren ospakizunak. Kooperatibismoaren balioak, hau da, ahalegin kolektiboa, ezagutza, iraunkortasun sentimendua... hortxe egon dira, bertaratutako guztiek arrakastatsutzat jo duten azokan.

ULMA Taldeko hiru negozio HISPACK-BTA 2012 azokako protagoniak

ULMAko Handling Systems, ULMA Inoxtruck eta ULMA Packaging negozioiek Bartzelonan maiatzaren 15etik 18ra egin zen HISPACK- BTA 2012 azokan parte hartu zuten. Aurtengo edizioak 93 herrialdeetatik etorritako 40.000 bisitari izan zituen, eta ULMAko hiru negozioiek egindako aurreikuspenak bete zituen



ULMA Packaging

ULMA Packaging Hispac-Bta azokan izan zen berriro ere, ontziratzeko produktuen bere aukera zabaleko aplikazio eta sistema berriak erakutsiz, neurriagatik eta diseinuagatik zein edukiagatik nabarmendu zen stand batekin. Aurkeztu zituen produktuetan aipa daitezke ontziratzeko linea automatikoak, produktuak kokatzeko sistema robotizatuekin; prestazio handiko FR 500 flowpack bilgailua, industri okintzaren eta opilgintzaren sektorerara zuzenduta, minutuko 500 packeko produkzioak erraz hartzen dituena; TFS skin termokonformatzaileen gama berria, eta VTC 700 bilgailu bertikala, formatua azkar aldatzeko sistema batekin. Mikrouhin labean zein labean erabili ahal izateko filmen erabilerara zuzendutako ontziratze soluzioak ere izan ziren, baita termozigilagailuak ere, bai ULMArenak bai ULMA Pipingek Espainian banatzen duen Mondini etxearenak. Biltzeko makinaren presentzia osatzeko, kartoiztatze-ko eta zorroratze-ko makinak ere bazeuden, ULMA Packagingek halaber banatzen duen Rama italiar firmarenak. Finean, standetik hainbeste bisitari igaro izanak eta erakutsikoak sortutako interes handiak nabarmendu egin zuten ULMA Espainian liderra dela eta mundu mailako erreferentzia, goi mailako teknologiako packaging ekipamendu eta sistemen diseinuari eta fabrikazioari dagokienez.

ULMA Handling Systems

ULMA Handling Systemsek sistema logistiko automatizatuen azken nobedadeak aurkeztu zituen, industria eta kontsumo sektoreetako hainbat ekoizle, fabrikatzaile eta banatzaileengana orientatuta. Zalantzarik gabe, ingeniari logistikoak aurkeztu zituen gai erakargarrienak biltegitratze automatikorako sistema herdoilgaitza eta paletizazio automatikorako sistema izan ziren. ULMAren bil-

tegitratze automatikoko sistema herdoilgaitzak ezaugarri bereziak ditu, elikaduraren sektorerara egokituak, eta horri esker prozesuen kalitatea hobetzen da eta bezeroen estruktura logistikoetara moldatzeko malgutasuna lortzen da. Sistemak, segurtasuna hobeto kontrolatzeko produktuen trazabilitatea eta kalitatea ezin hobeto segurtatzeaz gain, aukera ematen du elikagaiak prozesatzeko denborak murrizteko, eta, aldi berean, azken helmuga esleitzeko denbora atzeratzea ere ahalbidetzen du. Biltegitratze automatikorako sistemaren elementu guztiak material herdoilgaitzez diseinatu dira, korrosioa galarazteko, diseinu higieniko berezi baten bidez, elementu guztiak erraz garbitu ahal izateko eta, ondorioz, biltegitratze produktuen kalitate egokia bermatzeko. Sistemak segurtasunari buruzko arau eta direktibarik zorrotzenak betetzen ditu, bai mantentzeari buruzko FEM arauak, bai elikadura segurtasunerako HACCP direktibak. Halaber, ULMA Handling Systemsek paletizazio automatikorako aurkeztu zuen sistema Linea Amaierako sistemetan Ingeniaritzak eskaintzen dituen funtzionalitateen erakuslea da. ULMA Handling Systemsek robotikaren arloko partner onenak ditu eta ongi ezagutzen ditu materialen fluxua automatizatze-ko sistemak; horrenbestez, Hornidura Katean eta Hotzeko Katean hobekuntza proiektuak garatzen ditu.



sta izan dira



ULMA Inoxtruck

ULMA Inoxtruck lehendabiziko aldiz izen Packaging/Elikadurako Teknologien hirurteko azokarik garrantzitsuenean bere mantentze ekipoen gama zabala erakusten, % 100 herdoilgaitzak eta higienizagarriak, eta bere azken nobedadeen primizia ere eman zuen. Gama osoa aurkeztu zuen, hau da, garraio horizontaleko ekipoak (eskuko traspaleak, elektronikoak eta guraizekoak), altueran pila-tzeko ekipoak (pilatzaile elektronikoak, elektroniko-eskukoak eta eskukoak) eta manipulaziorako ekipoak (iraultzeko makina elektro-niko-eskukoak eta bobinak eramateko orga). Horri esker, sektoreko profesionalak bertatik bertara egiaztatu ahal izan zuten ekipoen ezaugarri eta diseinu higienizagarria, ekipoak aldizka garbitzea ahalbidetzen duena eta, ondorioz, ekipo ezin hobek bihurtzen dira nekazaritza elikadurako sektorearen ingurune erasokorretan lan egin ahal izateko. Gainera, ULMA Inoxtruckek beste produktu batzuk aurkezteko aukera aprobetxatu zuen, horien artean 85°/105°-ko inklinazio sistema duen iraultzeko makina elektro-niko-eskukoaren primizia, zeina egokia den kargak ergonomiko manipulatzeko eta uhal garraiatzaileetara edo beste batzuetara iraultzeko; HMI, 5,4 hazbeteko ukipen display baten bitartez ekipamendua kontrolatzea ahalbidetzen duena; pilotzeko makina elektroniko-eskukoak, ontziratzeko bobinak aurrez zein albotik manipulatzeko; moldeen manipulazioa termokonformaziorako edo zigilatze kanpaietarako, kutxen manipulazioa, bidoiak iraultzeko makina... eta sektoreko profesionalak oso harrera ona egin zieten horiei. ULMA Inoxtrucken erakusleho berritzaileak oso enpresa ospetsuen bisitak izan zituen, horien artean Argal, Priela, Florette, Eroski, Azteca, Lomesa, Lácteos del Jarama, Guissona... Aipatu enpresak nekazaritza elikadurako sektorearen erreferenteak dira, eta interes handia erakutsi zuten ekipamenduei buruz, beren produkzio lantegietan horien beharra dutelako, eta, ondorioz, sakonago ezagutzeko eskatu zuten.

ULMA Piping



ULMA PIPINGEN 50. URTEURRENEKO OSPAKIZUNA.

ULMA Pipingek urrezko ezteiak ospatuko ditu aurtengo irailaren 13an. Hasieran, sortzaileen omenez (Guridi, Ayastui, Irizar, Telleria eta Urcelay) GAITU izena jarri zioten kooperatiba txikia, oraindik ere batzuek ENARA marka komertzialaren bidez izendatzen dutena, enpresa ezaguna bihurtu da munduan bere kalitateagatik eta bezeroekiko konpromisoagatik; izan ere, liderra da pipingaren sektorean. Maiatzaren 4an, negoziorearen Batzar Nagusia biltzen zela aprobetxatuz, bazkari herrikoa antolatu zen langile, bazkide aktibo eta ez-aktibo guztientzat. Bazkaria Oñatiko Etxe Aundi jatetxean egin zen. Bazkaria 245 pertsona joan ziren, horien artean ULMA Taldeko Zuzendari Nagusia, ULMA Taldeko Lehendakaria eta ULMA Taldeko hainbat negoziotako Gerenteak eta Lehendakariak. Gonbidatu bereziak egon ziren bazkaria alaitzen: Maialen Lujanbio eta Sustrai Colina bertsolariak eta Agurtzane eta Esozi trikitilariak. Eguna familia giro atseginean igaro zen, menu bikain batekin eta euforia sentimenduekin, kooperatiba ondo dabil-eta une honetan, munduan garai konplikatuek bizi direla kontuan hartuta. Bazkalostean, ULMA Pipingeko egungo Lehendakaria den Joxe Arregik, negozioko Kontseilu Errektorearen izenean, fundatzaileei zuzendutako eskerroneko berbak esan zituen eta omenaldi xumea eskaini zien ULMA Pipingean lan istripuz hildako 2 bazkideei. Oso une hunkigarriak bizi izan ziren, eta bertsolarien umoreak ere ez zuen ekidin malko batzuek irrist egitea.



> *Albisteak eta gaur egungo gaiak*

ULMA Handling Systems

ULMA HANDLING SYSTEMSEK KONTSUMO HANDIKO LOGISTIKARI BURUZKO I. TOPAKETAN PARTE HARTU DU.

ULMA Handling Systems protagonista izan dugu Alimarket argitalpenak Madrilan antolatu duen Kontsumo Handiko Logistikari buruzko topaketaren I. edizioan. Topaketara kontsumo handiko produktuen ekoizle, banatzaile eta operadore logistikoak bildu ziren, eta barne logistika eta garraio prozesuetan eraginkortasuna optimizatu eta hobetzeko gakoak buruz eztabaidatu zuten. ULMA Handling Systemseko Merkataritza & Ingeniaritza zuzendari den Iñigo Jauregik Banaketa Handiaren sektorerako ezagutzak, estrategiak eta ULMAk diseinatutako eredu propioa aurkeztu zituen, eta ingeniariak sektore horretan lantzen ari diren azken proiektuak ezagutarazi. Logistikaren inguruan antolatutako lehen ekitaldia izan da eta ezarritako lehen motivazio hauxe izan da: hornikuntza katearen aritzeko eraginkortasun handiagoa bilatzea elikadura, edari, banaketa eta bestelako sektoreetarako.



ULMA Construcción

ULMA Construcciónek EVERMAX konpositezko taula berria merkaturatu du

EVERMAX konpositezko taula, eraikuntzako material berri iraunkoragoak, errentagarriagoak eta gogorragoak bilatzearen emaitza da. I+D+G taldeek propietate egokiak diseinatu dituzte taula, enkofratu bertikal nahiz horizontaleko paneletan aplikatzeko. Gainera, eraginkortasunean eta ingurumenarekiko errespetuan oinarritu dira taula garatzeko eta horren emaitza %100 birziklagarria den taula bat izan da. Egiturazko nukleo zentral batez, errefortzuzko bi geruzaz eta akaberako bi larruz osatua, horietako bakoitzak bere berezitasunak ematen dizkio produktuari,

eta taula tradizionalen prestazioak hobetu egiten dira. Gorabehera klimatikoek eraginez asko hondatzen diren taula tradizionalen aldean, EVERMAX taulak ez du urrik xurgatzen, ez da deformatzen eta ez du propietaterik galtzen. Kanpo agenteekin, UV izpiekin, urratzaileekin eta kimikoekin kontaktuan egoteak ere ez die produktuaren tasunei eragiten. Taula hauen ezaugarriak direla-eta, oso erraz garbitzen eta desenkofratzen dira, hormigoia areen itsaspen txikiari esker. EVERMAX taulak ahantzarazi egiten dituzte egurrezko taulek obran izaten duten hondatze azkar eta garestia (xafalak urratzea,

uraren ondoriozko gune hanpatuak) eta konponketa zaila. ULMA Construcciónek eskaintzen duena da egurra bezalako material kontsumigarri batetik (gastu errepikatu eta ohikoa) EVERMAX taulara modu naturalean pasatzea, izan ere, oso inbertsio errentagarria da, oso iraunkorra delako eta mantentze gastua oso txikia delako.



ULMA Orga Jasotzaileak



ULMA Orga Jasotzaileen konbentzio komertziala

ULMA Orga Jasotzaileen sare komertziala, ordezkartzek eta banatzaile baimendunek osatzen dutena, ekainaren 13tik 15era bitartean elkartu zen ULMA Taldeko Zerbitzu Zentraletan. Parte hartzaileek oso harrera ona egin zioten konbentzioari, sare komertzialera gehitutako banatzaile berrien topagunea izan baitzen, esperientziak partekatzeko eta EDÍA EM orga elektrikoen serie berriak eta Mitsubishiren PREMÍA ES traspalek elektrikoen aurkezteko, ULMA Inoxtrucken ekipamendu berriak aurkeztearekin batera. EDÍA EM orga elektrikoen serie berria hiru edo lau gurgpileko kontrapisatu elektrikoz osatuta

dago, eta horiek 48 V-ekoak dira eta 2 tonako karga ahalmena dute. Parte hartzaileek informazio tekniko zehatza jaso zuten ULMAren eta Mitsubishiren eskutik, ekipamendu berriek aurrekoekin eta merkatuko beste marka ezagun batzuekin alderatuta eskaintzen dituzten abantailen erakustaldi praktikoak egin baitzituzten. Bertaratu ziren 50 kide inguruk PREMÍA ES traspalek elektrikoen berriak ezagutzeko aukera izan zuten; horiek 2 tonarainoko karga ahalmena dute, eta orain dela gutxi merkaturatu dira. Beren ezaugarri nagusiak dira oso malguak direla, lan intentsitate desberdinetara egokitzeko, eta eraginkorrak direla, baita

biltegitik kanpo kokatutako aplikazioetan ere. Horrez gain, jardunaldi hauetan protagonismoa izan zuten baita ere ULMA Inoxtruckek sare komertzialari aurkeztu zizkion traspalek eta pilotzaile eskuko zein elektronikoen higienizagarri eta herdoilgaitzen azken modeloei; hori ULMA Taldeak produkzioko gela zurietako kargen garraio eta manipulaziorako soluzioak diseinatzeko, fabrikatzeko eta komertzializatzeko atera duen promozio berria da. Sare komertzial profesional eta hurbila finkatu duelarik, ULMAk bere bezeroekin epe luzerako harremanak eratu eta mantentzeko, elkarrekiko konfiantzan oinarrituta.

ULMA Conveyor Components



ULMA CONVEYOR COMPONENTS, S.COOP. EN HOMOLOGAZIOAK PERUN.

Ulma Conveyor Components, 2012ko urte honetan, Cuajone eta Toquepala kobre meategietan (Southern Copper Peru taldearen barruan) eta Cerro Verde kobre meategian (Freeport McMoran Copper & Gold taldearen barruan) HDC arrabola homologatzeko prozesuan murgilduta dago. Cerro Verde meategian, zehazki, 6 hileko bizitza froga zorrotza definituta dago jadanik. Froga hori HDC arrabolari 84"-ko (2.200 mm) 8. Garraiaigailuan egingo diote. Arrabolak 178 mm-ko diametroa izango du, 6310 errodamenduarekin. Toquepala eta Cuajonen zain daude

meategietako gerentzien baimena noiz iritsiko, arrabolak fabrikatzen eta bidaltzen hasteko. Southern Copper Peru, Cuajonen eta Toquepala dituen meategiekin, Peruko kobre ekoizlerik handiena da. Minera Cerro Verde, berriz, 3. kokapenean dago. Peru munduko bigarren kobre ekoizlea da Txileren atzetik; eta zilar ekoizleetan, berriz, munduko lehena da. Latinoamerikan lehen zink ekoizlea (munduko bigarrena), lehen ezta inu ekoizlea (munduko hirugarrena), lehen berun ekoizlea (munduko laugarrena) eta lehen urre ekoizlea (munduko seigarrena) da. Aldi berean, MDC arrabola homologatuko da Cementos Yura etxean eta Southern Copperrek Ilo herrian duen galdategian.



Beste urte batez, ULMA Orga Jasotzaileetako kirolariek Aloña txirringaz igo dute

Joan den ekainaren 30ean, beste urte batez, ULMA Orga Jasotzaileetako langilerik kirolarientzako Bidaurretako monasterioko hitzordura bildu ziren, Oñatitik Aloñara txirringa lasterketa klasiko bihurtu denari hasiera emateko. Aurtengoa parte hartzaileak hitzordu

saihestezin honetara bertaratzen diren hamabigarren urte jarraitua izan da. Eguraldi onak eta, batez ere, egoera fisiko onak eta laguntasunak lagundu zieten ingurune zoragarri honetaz disfrutatuzuten hogeitxirringulari eta oinezko ingururi. Bestela ezin izan eta, amaitzeko,

igoera tradizionalari dagokion bezala, parte hartzaileek beste bi hitzorduri erantzun zieten gustu handiz, hau da, hamarretakoari eta bazkariari, indarrak biziberritzeko eta egindako ahalegina saritzeko.

ULMA AGRÍCOLAK 5 HEKTAREAKO INSTALAZIO BAT EGIN DU CENTEXENTZAT.

ULMA Agrícola ia 5 hektareako instalazio bat egin du Tuteran (Nafarroa), Centex Castejon S. Coop. enpresarentzat. Enpresa hori AN Taldeko "neurri errealeko" ikerketa eta esperimentaziorako tresna gisa diseinatu da, eta hainbat saiakuntza egiten ari da praktika jakin batzuen bideragarritasuna egiaztatzeko, horiek probatu eta gero bazkide kooperatiboen lursailetan aplikatu ahal izateko. ULMA Agrícola egindako instalazioak 35 nabe ditu, 155 m luze bakoitza, eta plastikoz estaliak. Perimetro osoan 2 m-ko balkoiak ditu, bilkari motako aireztapena aurrean zein alboan, eta estalkian superzenit sabaia, itxituran antitrip motako saretarekin. Instalazioa osatzeko automatismo bat dago, instalazioaren barnean klima kontrolatzea ahalbidetzen duena. ULMA Agrícola eraikitako berotegian, beste azterketa batzuen artean, eskualdeko enpresek eskatzen dituzten labore berrietarako saiakuntzak egiten dira, horien artean izozteko produktuei buruzkoak, laugarren eta bosgarren gamei buruzkoak eta freskoko merkatuari buruzkoak. Egiten diren esperimentuak neurri errealean egiten dira, eta bazkideen lursailetara eraman daitezkeen emaitza errealek ematen dituzte, errentagarritasuna ere zifra errealekin aztertu eta gero.



ULMA Taldea



Argazki digitaleko ikastaroa ULMAko erretiratuentzat

ULMA Taldeak, bere Fundazioaren bitartez eta 2012rako programatutako ekimen eta ekintzen artean, argazki digitaleko ikastaro bat antolatu du bere erretiratuei zuzenduta. Ikastaroaren helburua da erretiratuek argazki on bat ateratzeko behar diren zenbait jakintza oinarrizko ezagutzea. Ondoren, parte hartzaileak argazkiak egitera irten ahal izango dira, eta gero argazkirik onena bozkatu eta horren egilea sarituko da. Ikastaroa datorren uztailaren 19an egingo da, ULMA Taldearen Zerbitzu Zentraletan, Garagaltza auzoko 51 zenbakian. Goizeko 9:00etan hasiko da, eta 13:00ak arte iraungo du. Lekuak mugatuak direnez, bertan parte hartzeko interesa duten ULMA Taldeko jubilatuek 943-250-300 telefonora deitu edo fundacion@ulma.com helbidera mezu bat bidali beharko dute, izena emateko. Parte hartzaile bakoitzak bere argazki kamera digitala eraman beharko du, dagokion kablearekin, ondoren argazkiak ikusi ahal izateko. Informazio gehiago, ULMA Fundazioaren webgunean: <http://www.fundacionulma.com>.

ULMA Piping

ULMA Piping-en Hego Koreako Ordezkaritza komertzialak zuzendari berria du



2011ko urtarrilean bulegoa ireki zenetik, ULMA Pipingek bere Ordezkaritza Komertziala berri du Brad Choi lanean hastearekin batera. Pipingaren sektorean 10 urtetik gorako esperientzia egiaztatu ondoren, Brad Choi Koreako ULMA Piping-en hasi da lanean oraintsu eta negozioa korear merkatuan zabaltzeaz arduratuko da. Arreta berezia jarriko du ingeniari eta ontziola nagusietan, proiektu energetikoen merkatuan munduko liderrak dira eta. Bradek 36 urte ditu eta, gaztea den arren, bere ibilbide profesionala beti egon da lotuta Oil & Gas sektorerako, erantzukizun handiko karguak bete baititu Salmenten eta Marketinaren alorretan, gure sektorean liderrak diren konpainietan, esaterako Koreako S&S Valve Co., Ltd-n (zeina espezializaturik baitago ontziolen sektorerako balbula kriogenikoen

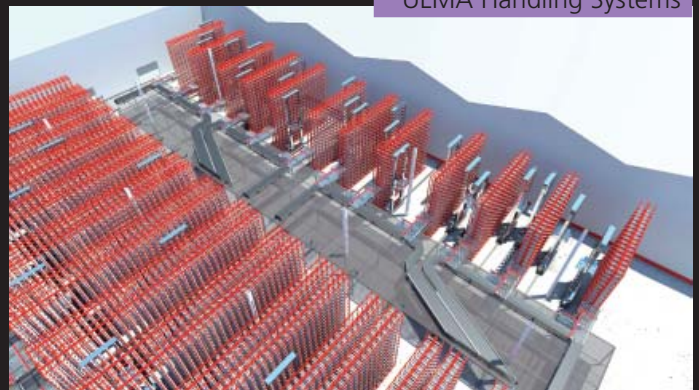
fabrikazioan eta petrolio eta gas plantetarako balbula berezietan). Korear ingeniariak oso lehiakorrak dira, baina haien tamainaren handiak eta herrialdean dagoen krisiak hartaratu, kontratuen zati handi bat kanpoan bilatu behar izaten dituzte. Jarduera bizian dabilta Ekialde Ertainean eta Asiako Hego-Ekialdean. Kalkuluen arabera, merkatu horien %60 inguru daukate erabiltzeko prest proiektuetan, hala nola ingeniari-erosketan eta planta kimiko, findegi, zentral termiko, gatz kantzeko planta, energia berriztagarri, obra zibil eta abarretan. Sarri askotan, Korearekiko urruntasuna, kalitate eskakizun zorrotzak (produktu homologatua) eta behar duten hornitzaile aukera zabala direla-eta, beren hornikuntza gehienak Europan egin behar izaten dituzte; horregatik, negozio aukera interesgarri askoak sortzen dira gurea den

sektore honetako enpresentzat. Korear ontzilei dagokienez, esan behar da munduan nagusi direla industria honetako kostu eta kopuruetan: itsasontzien eraikuntza; petrolio ontziak, kimikoak, zamaontziak + offshore plataformak (petrolio eta gas atera eta prozesatzeko ur gainerako egiturak). Busan aldea, munduko jardura handieneko ingurua da. Espezializazio maila altua bada ere, sektoreak piping produktuak eskatzen ditu (hodia, brida, fitting, balbulak...), material bereziz eta kalitate eskakizun handiz eginak, eta produktu horiek ez daude, merke eskuratzeko moduan behinik behin, ez Txinan ez bertako merkatuan. Zalantza barik, sartu berri den langileak lagundu egingo ditu ULMA Pipingek maila globalean EPC Proiektuen negozioan sartzeko egin duen apustu sendoa.

> *Albisteak eta gaur egungo gaiak*

ULMAK ARRAKASTAZ BURUTU DU EROSKIN ERABAT AUTOMATIZATUTAKO PLATAFORMA EZARTZEKO PROIEKTUAREN LEHEN FASEA.

Automatizazioa, berrikuntza eta arrakasta: horra hor eskariak prestatzeko sistema logistikoa erabat automatizatzeko proiektuaren lehen fasearen amaiera definitzen duten ezaugarriak. Proiektua ULMA Handling Systemsek diseinatu du EROSKI Talderako. Lehen fase hori, nerez, EROSKIk bere plataforma logistikoetan egingo duen automatizazio proiektu estrategikoaren barruan dago. Fase horren barruan sartzen dira, batetik, picking automatikoko sistema (despaletizazio eta paletizazio automatikoa), eta, bestetik,



bufferizazioko FSS errobotak eta sekuentziatze automatikoko SQSak. Automatizazio logistikoaren proiektu osoa, zalantza barik, erreferentzia puntua izango da Europan, banaketa plataformen erabateko automatizazio sistemei dagokienez. Denbora gutxian, EROSKIn logistika ulertzeko modua goitik behera aldatu da, eskuzko eredutik ULMA Handling Systemsen automatizazio logistikoaren eredura pasatu baita. Eredua erabat berritzailea da, produktuaren kalitatearen, lanaren eta eraginkortasun logistikoaren aldeko apustua egiten du, eta horrek zerbitzuaren bikaintasuna bermatzen du salmenta puntuan.



ULMA Construcción

ULMA Construcciónek berriro jaso du sektoreko enpresa onenari dagokion 2011ko saria

ULMAren poloniar filialak 2011ko Eraikuntza Enpresarik onenari dagokion saria jaso du. Saria bai konpainiari bai Andrzej Kozłowski poloniar ordezkariari eman diete. Erabakia, berriz, hilean behin argitaratzen den BUILDER aldizkariako erredakzioak eta Programazio Kontseiluak hartu zuten. "Urteko eraikuntzako enpresari" dagokion saria ematen duen epaimahaiak enpresaren bilakaera dinamikoa eta gestio eraginkorra balioetsi ditu, Obra Zibileko sektorean izandako lorpenak bereziki kontuan hartuz. Sariak banatzeko ekitaldia Polonia

Palace Hotelean egin zen, Varsovian. Azken 9 urteotako tradizioari jarraituz, bertaraturakoen artean, eraikuntzaren sektoreko enpresaburu garrantzizkoak ez ezik, elkarre profesionalak, erakunde industrialetako, ikerketa zentroetako eta estatuko erakundeetako ordezkariak ere bazeuden. "Polonian krisi gogor bat ikusi nahi luketen hainbat analistaren pentsamendua ez da inon ere islatzen". Hitz horiekin egin zuten ongietorria gonbidatuei PWB Media eta Builder aldizkariako Lehendakari den Marek Zdzięblowski. "Zuen konpromisoak,

ideiek eta erabakitak ez diote bide ematen horri". ULMAk bigarren aldiz jaso du sari hau. Halaber, Andrzej Kozłowski, enpresaburu gisa, "Polish Hercules" saria jaso zuen 2006an eta 2008an.

BUDOWLANA
FIRMA
ROKU 2011

ULMA Hormigón Polímero

MultiV+ kanalen gama berria

V erako ebakidura optimizatua eta rapidlock finkapen sistema

I+G prozesuen bilakaerari esker eta drainatze soluzioetan 20tik gora urtean metatutako esperientziari esker, ULMA Hormigón Polímerok MultiV+ drainatze kanalen gama berria garatu du, merkatuaren beharrei egokitua eta hobetua; horretarako, gainerako produktu gamen abantaila hauek sistema bakarren batu ditu: SELF

sistemaren ekonomia, MINIaren altuera murriztuak, F sistemaren 8 puntuko lotura, eta U eta UK sistemen ur jauzi erako malda. MultiV+ sistema hainbat altueratan dago eskuragarri, D400 karga motaraino. Sistema egokia da oinezkoentzako guneetarako, saltoki guneetarako eta era guztietako ibilgailuen aparkalekuearako.



MultiV+ ABANTAILAK

- V erako ebakidura optimizatua.
- Rapidlock finkapen sistema.
- Egonkortasun mekanikoa 8 lotura puntutan.
- Finkatzeko aukera ugari.

ULMA Agrícola



ULMA Agricolak berotegiak instalatu ditu Valentziako "Sociopolis" hiri baratzeeen proiekturako

Joan den maiatzaren 22an Valentziako La Torre alkate auzoan Sociopoliseko hiri baratzeak inauguratu ziren. Proiektu urbanistiko horrek hiri lurak, berdeguneak eta baratzeak uztartzen ditu, eta 300 hiri baratze jarri ditu herritarren esku, bakoitza 60 eta 100 metro arteko azalerarekin. ULMA Agricolak berotegiko 2 nabe instalatu ditu proiektu honetarako, multikapera gotikoaren motakoak, guztira 600 m²-ko azalerarekin. Berotegi bakoitzak era berean

200 m²-ko bi modulu itxi ditu, eta erdian estali gabeko pasabide bat. Lehenengo modulua plakaz estalita dago, eta barruan itxiturak ditu eta alboetan leihoak, proiektua kudeatzen duten langileek bulego moduan erabili ahal izan ditzaten. Beste moduluak polikarbonatzuko estalkia dauka, tximeleta moduko aireztapena eta antitrip saretak, eta gune horretan sortuko dira baratzeak. Bigarren zati horretan, halaber, bi moduluak lotzen dituen erdiko

pasabideraino iristen den kanpoko pantaila bat dago. Herritarrentzako hiri baratzeeekin batera, Soziopolisen beste partzela batzuk ere badaude, Consell Agrari Municipalaren jabetzakoak, helburu didaktikoa izango dutenak: haurrei nekazaritza zer den, valentziar gizartean nekazaritzak izan duen garrantzia eta laboreei buruzko oinarritzko zenbait alderdi erakustea. Horiei etxeoandreen, erretiratuen eta auzokide elkarten hainbat talde elkartuko zaizkie.

Jose txo de Frutos

ULMA Handling Systemseko zuzendari gerentea

**“Erakunde gisa,
gure gogoaren
oinarrian dago
ingeniaritza integral
moduan iraunkortasun
etengabea
segurtatzea”**

Nola bizi duzue ULMA Handling Systemsen azken aldi honetako egoera ekonomiko-finantzario zaila? Murgilduta gauden egoerak –itxura guztien arabera datozen urteetan ere hortxe jarraituko duenak– ziurgabetasun handiko giroa sortu du, eta orain arte balio zuten arauak balio gabe geratu diren. Agertoki berriak merkatuko aldagai guztiak berriz interpretatzera behartu gaitu, gure eskaintzaren bidez balio diferentziala ematen jarraitu ahal izateko. Une honetan, gure merkatu tradizionaletan, proiektu berrien murrizketa gogorra gertatu da eta bezero berberetan lehiakide metaketa handia egon da: gure lehiakideen artean mugimendu horizontal eta bertikalak gertatzen ari dira; goian zeudenak jaisten ari dira, behean zeudenak igotzen, alboetan zeudenak gerturatzen, eta denok ari gara bezero berberari

eskaintzak egiten, atzipenak zailduz eta gure operazioetan marjinen murrizketa nabarmenak eraginez. Horri guztiari gehitu behar zaio gure bezeroak arazo latzak izaten ari direla finantzaketa aurkitzeko eta beren automatizazio proiektuei ekiteko. Ondorioz, erabaki asko luzatzen ari dira denboran, eta kasu batzuetan erabakiok hartu ere ez dira egiten, garai hobeen zain. Merkatuetan lehiatzeko modu berri horrek gure lan egiteko moduan eraginkortasunik handiena bilatzera behartu gaitu, lehia horretan dugun posizioa hobetu ahal izateko eta presente gauden merkatu guztietan gure bezeroen konfiantza izaten jarraitzeko.

Negozioaren ikuspegian gehiago zentratuz, zeintzuk dira UHS-ren indarrak aurkako agertoki horri aurre egiteko? Gure indarrek garena izatera

eraman gaituzten horiek izaten jarraitzen dute: gaitasun handiz prestatutako giza talde bat, ezaugarritzat ingeniaritza logistikoa eta berrikuntza dituen, eta merkatuko beharrei erantzuteko eta bezeroa erabat gogobetetzeko gai dena. Urteetan zehar landu dugu beste indar hau ere, alegia: gure jarduera dibertsifikatzeko kezka. Horretarako, negozio lerro txikietan oinarritutako negozio eredu bat landu dugu, hornikuntza katearen barruan merkatuko hainbat nitxo eta segmentu ustiatzeko gai dena. Garapen horren barruan, hornikuntza kateako softwareko soluzioak lantzen dituen Supply Chain Software eta halako jarduerak sortuz joan dira; horra hor, baita ere, Integrated Solutions sortu berria, banaketaren sektorerako konplexutasun eta berritasun handiko soluzioei erantzuteaz arduratzen



dena. Bide horretan, Baggage Handling izeneko negozio lerroa ere landu dugu, aireportuen sektorean ekipajeak tratatu eta garraiatzeko soluzioak garatzeko. Nazioarteko merkatuetan daukagun esperientzia ere gure indarguneetako bat da; batez ere, nabarmentzekoa da Brasilgo merkaturan 1996. urtetik dugun presentzia; izan ere, horrek halako abantaila bat ematen digu, lehiakideak geroago iritsi baitira Brasilgo eta Hego Amerikako beste merkatu batzuk lantzerako. Azkenik, aipatzekoa da hainbat merkatu eta produktutan daukagun kolaboratzaile/ itun sare zabala. Sare hori urte hauetan guztietan ehunduz joan gara eta gure eskaintzari balio diferentziala ematen dio. Puntu honetan, ULMA-DAIFUKU erlazioa aipatu nahi nuke, izan ere, aurten 25 urte betetzen dira erlazio sano eta onuragarri hori hasi zenetik.

“Gure estrategiarik garrantzitsuena, barne prozesuak eta gure pertsonen gaitasunak hobetzeko planak ezartzean zentratzen da”

Enpresa arloari dagokionez, zeintzuk dira etorkizunera begira ezarri dituzuen helburuak eta zeintzuk izango dira helburu horiei eutsiko dieten negozio estrategiak? Enpresa gisa, gure helburua honetan oinarritzen da: Handling Systems Materialari buruzko Ingeniaritza Integralaren iraunkortasuna ziurtatzea, gure bezero guztien behar eta egoerei egoki erantzun ahal izateko. Helburu horren lanketan, hausnarketa eta gestio plan desberdinen esparruan, hainbat

estrategia ari gara jorratzen: batzuek kanpo inpaktu positiboa eragin nahi dute; beste batzuek, berriz, gure laneko barne prozesuak etengabe hobetzea dute xede. Gure kanpo posizionamendua hobetzea bilatzen duten estrategien barruan, desberdintze eta merkataritza estrategiak daude; horien bidez, bezeroentzako balio proposamen berezitua sortzea dugu helburu. Kanpo inpaktuko estrategien barruan, berriz, hazkunde eta zorro estrategiak ere baditugu, non internazionalizazioaren bidea markatu diguten produktuak eta merkatuak lehenesten ditugun. Eta azkenik, ezin aipatu gabe utzi ULMA Handling Systemsen estrategiarik garrantzitsuena, hau da, barne prozesuak eta gure pertsonen gaitasunak hobetzeko planak ezartzean zentratzen dena eta gainerako estrategiak lortzeko bidean zuzeneko eragina duena.

Martín Garitano

Gipuzkoako Ahaldu Nagusia

Martin Garitano Egin egunkariko erredaktoreburu izan zen 1990 eta 1998 bitartean, eta Gara egunkariko zuzendaritza taldeko kide ere izan zen. 2011. urtean, BILDU koalizioarekin aurkeztu zen Batzar Nagusietarako hauteskundeetan eta urtebete egin du Gipuzkoako Foru Aldundian

Krisi sakon baten barruan gaude. Batzuek Eredu krisizat jotzen dute. Zer irizten dio Martin Garitanok Gipuzkoako egoera sozioekonomikoari? Gure abiapuntua egiaztapen hau da: produkzio ekonomian bainoago espekulazioan, adreiluan eta zementuan oinarritu den eredu agortuta dago. Batzuk aspaldi ari ginen salatzen hori ez zela bidea, kale itsua baino ez zela, eta orain agerian geratu da zuzen genbiltzala. Emaitzak dramatikoak dira, eta denon bistan daude. Esanak esan, erantsi behar da Gipuzkoako egoera sozioekonomikoa, larria eta kezagarria izanda ere, ez dela kaotikoa. Ez da kontsolagarria, baina gure ingurunean bertan, beste batzuk baino hobeto gaude. Gipuzkoako enpresa egiturak indartsu jo du nazioarteko merkatuetara eta gogor eutsi die ekonomia erlijio baten antzera gidatu duten tesi neoliberalak txikitu dituen krisi sistemikoaren oldarrei. Hemengo langile klasea kualifikazio handikoa da, enpresaburuak dinamikoak



“Gipuzkoan irtenbidea, besteak beste, mugimendu kooperatibotik etorriko da”

dira eta egitura soziala koltxoi lana egiten ari da krisiaren ondorioz kaltetuen dauden sektoreentzat.

Gure lurraldearen indarretako bat, betidanik, bertako egitura industrialia izan da; gainera, Gipuzkoako ekintzailetzarako gizarte emankorra izan da beti. Uste duzu halakoak izaten jarraitzen dugula? Zer da erakundeetatik egiten ari dena aspektu horiek bultzatzeko? Gipuzkoa betidanik izan da ekintzaileentzako lur emankorra. Arrasateko kooperatibak erreferenteak dira mundu osoan, eta hori ez da kasualitatea. Zalantza barik, dena hobetu daiteke, baina kontuan izan behar da hemen badugula Enpresa Txiki eta Ertainen eta kooperatiben egitura bat, erreferentziazkoak diren enpresa handiekin batera, ondo egindako lanaren, berrikuntzaren eta garapenaren eredu dena, eta egitura hori babestu egin behar dugula erakundeetatik, garapenean iraunkorra, arlo sozialean aurreratua eta lurralde arloan orekatua izango den eredu baten alde.

Gipuzkoako industri egiturak duen indar horretan, Mondragoneko kooperatibek zerikusi handia izan dute. Nola ikusten duzu, Gipuzkoako ahaldun nagusi zaren aldetik, mugimendu kooperatiboa? Gipuzkoan zuztarta dagoen mugimendu kooperatiboa, erreferentziazko elementua da XXI. mendeko euskal errealitatea ulertzeko. Zerikusi handia du gure gizarteak berak dituen ezaugarriekin, auzolanaren kulturarekin.

Kooperatibismoaren oinarriak, hau da, erantzunkidetasuna, lanaren eta etekinen banaketa orekatuagoa, demokrazia, elkartasuna... denak ere elementu giltzarriak dira orain bizi duguna bezalako egoerei aurre egiteko. Jakitun izan behar dugu Euskal Herria sozialago, bidezkoago eta, ondorioz, demokratikoago batek bizirik iraungo badu denok irten beharko dugula batera putzutik, inor bazterrera utzi gabe. Eta filosofia horretan, kooperatibek zeresan handia daukate.

Krisia agerian uzten ari da mehatxu batzuk, eta baita aukera asko ere. Uste duzu gipuzkoar gizartearen prestatuta dagoela datozkigun erronkei behar bezala heltzeko? Gipuzkoar gizartearen ezaugarri bat aipatu behar izanez gero, esango nuke hori dela ezbeharrei aurre egiteko duen gaitasuna eta, Loiolako Inaziok esan zuenaren kontra, hondamendi garaian aldaketak egiteko duen erabakitasuna. Gaur, ezer ez da atzo bezalako, eta ezer ez da berdina izango biharko egunean. Hori dela eta, Gipuzkoako gorputz soziala ezaugarritu duen berrikuntzarako grina erabakigarria izango da krisi

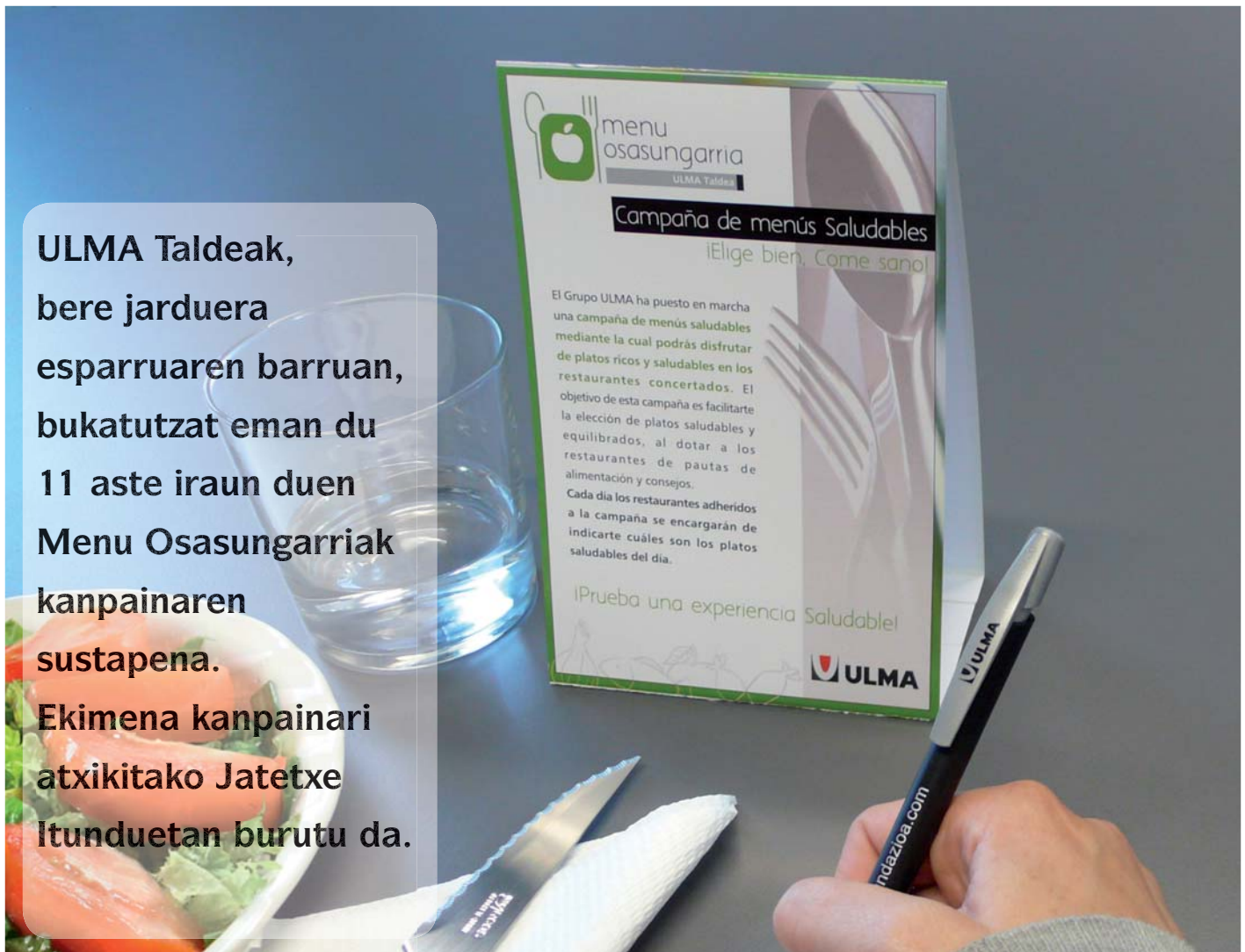


“Kualifikazio handiko langile klasea, enpresaburu dinamikoak, eta kaltetuekin koltxoi lana egiten duen egitura soziala ditugu”

honetatik irteteko. Gehiago prestatu behar dugu, hezkuntzan inbertitu eta, krisiak gehien kaltetu dituenekiko elkartasunetik abiatuz, gure produktuak kokatzeko aukerak bilatu. Putzuaren hondora eraman gaituzten gabeziak non dauden ikusteko garaia dugu hau, eta konponbideak hautatzekoa. Konponbideak askoz sozialagoa izango den eredu bat eskatzen du ezinbestez, berehalako aberastearen kaltetan eta, batez ere, banaketa bidezkoago baten mesedetan.

Bukatzeko, ezagutzen duzu ULMA Taldea? Bizi ditugungarai zail hauetan, mezuren bat helarazi nahi diozu bazkideen eta langileen kolektiboari? Ezagutzen dut ULMA –Bergarako naiz, mugimendu kooperatiboan zuztar sakonak dituen familia batekoa– eta ezagutzen ditut ULMAko langileak ere. Lagun onak dauzkate hor. Mezu bat bidali beharko banie, adorez eta itxaropenez betetakoa izango litzateke. Denok dakigu garai latza bizi dugula. Baliteke egoera are latzagoa bihurtzea, inork ez baitaki noiz bukatuko den modu eufemistikoan “merkatu” deitzen zaien baina funtsean elkarri lapurretan dabilzan espekulatzailerik batak baino ez diren horiek ezarritako tiraniaren ondoriozko krisi ekonomikoa. Ziur nago uste baino lehenago ikusiko dugula berriro argia. Eta Gipuzkoan, irtenbidea mugimendu kooperatibotik ere etorriko da, eta horretarako, zalantza barik, iraganeko tik batzuk zuzendu eta ekonomia produktibo, erreal eta soziala izatearen zentzuan sakondu beharko du. Eta ULMA hor egongo da.

4.000tik gora menu osasungarriak “11 jatetxe 11 menu osasungarri”



**ULMA Taldeak,
bere jarduera
esparruaren barruan,
bukatutzat eman du
11 aste iraun duen
Menu Osasungarriak
kanpainaren
sustapena.
Ekimena kanpainari
atxikitako Jatetxe
Itunduetan burutu da.**

ULMA Taldearekin ituna egin duten jatetxeetan egunero bazkaltzen duten bazkideen eta langileen portzentajea handia dela jakinik, iaz, 2011ko azaroan, eta ULMA Fundaziotik sustatutako ekimenaren barruan, menu osasungarriak sustatu eta hedatzeko Kanpaina bat abiarazi zen, elikadura eskaintza orekatu bat izateko kezka goraka zetorrela-eta horri erantzuteko. Menu Osasungarrien kanpainaren ardatza ULMA Taldearekin itundutako jatetxeen sarean sustapen eta hedatze lana egitea izan zen, jatetxeotako menuan egunero plater osasungarriak eskaini zitzaten. ULMA Taldeko bazkideek eta langileek laguntza izan dute kanpainari atxikitako

jatetxeetan, eguneroko menuan plater osasungarriak aukeratzeko orduan. ULMA Taldeko Marka, Komunikazio eta Erantzukizun Sozialeko Zerbitzua arduratu da kanpaina aurrera ateratzeaz, eta horretarako, dena ondo irteteko behar ziren euskarri guztiak eskaini zitzaizkien atxikitako jatetxeei. Taldeko bazkideen eta langileen artean plater osasungarri eta orekatuak aukeratzeko joera sustatzeko helburuaz, joan zen martxoaren 5ean “11 Jatetxe 11 Menu Osasungarri” ekimena abiarazi zen. Hartara, halako platerak aukeratzeko saritu egin zen astean behin atxikitako jatetxe bakoitzean bi pertsonarentzako Menu Osasungarri berezi bana zozketatuz. Guztira,

sungarri zerbitzatu dira kanpainak iraun duen 11 asteetan

kanpainak iraun duen 11 asteetan, 4.032 parte hartze izan da. Ekimenaren arrakasta handia izan da beraz, eta erakusten du ULMAko kolektiboa noraino konturatzen den elikadura orekatu batek duen garrantziaz. Gainera, inkestak egin dira, erabiltzaileek kanpainari buruz duten iritzia jakiteko asmoz. 246 inkesta jaso dira guztira eta, emaitzak aztertu ondoren, ikusi da %86k aukera osasungarriaren alde egiten duela asteen bi edo hiru aldiz, eta horrek agerian uzten du ekimenak onarpen handia izan

duela bazkideen eta langileen artean. Elikadura osasungarri batek daukan inportantziari dagokionez, inkesta egin dutenen %84k uste du faktore garrantzitsua (%37) edo oso garrantzitsua (%47) dela. Azkenik, hobetzekoei buruzko proposamen gehien-gehienek jatetxeetako sukaldaritzarekin dute zerikusia: proposamenak janariak prestatzeari buruz, proposamenak menuetan sartzeko elikagaiei buruz eta plater moten gaineko proposamenak, aukera zabalagoa izateko.

GABRIEL KAPANAGA
ULMA Packaging

“Lehen Otxandion lan egiten nuen; orain zeregin berriak ikastera etorri naiz hona eta bi hilabete daramat etxetik kanpo jaten. Duela bi aste arte, gustatzen zitzaidana jaten nuen eta ez nuen aukera osasungarriara jotzen, baina duela bi aste analisia egin ziguten eta kolesterol asko daukat; beraz, harrezkero egunero jaten dut aukera osasungarria. Nire ustez, kanpaina oso ondo dago zaindu egin behar dugunontzat. Finean, jatetxeek antzeko platerak eskaintzen dituzte, baina gutxiago betetzen dute eta jateko ere gozoagoak dira. Nire ustean, kanpaina hau betirako izan beharko litzateke”.



GERARDO MARKINEZ
ULMA Orga Jasotzaileak

“Egunero bazkaltzen dut etxetik kanpo eta kanpaina abiatu zenetik jatetxeek adierazten diotenari jarraitu ohi diot eta denetarik jaten saiatzen naiz. Kanpaina oso ondo dago, zeren eta, nire ustez, berriz ikasi behar baitugu jaten; ildo horretan, janarietan aukera handia egotea eskertu egiten da. Nik bai ikusi ditut aldaketak menuetan; hala ere, uste dut kanpaina abiatu aurretik ere kontu hau zaindu egiten zela eta menuak osasungarriak zirela. Ez daukat ezer hobetzeko proposamenik, nire ustez, oro har, gauzak nahiko ondo egiten dira eta”.



GORKA GONZALEZ
ULMA Architectural Solutions

“Astegunetan egunero bazkaldu behar dut etxetik kanpo, baina jatetxeetara 15 egunean behin edo gutxiagotan joaten naiz. Nire ustez, menu osasungarriak oso ondo daude eta nik neuk kontuan hartzen ditut. Kanpainari dagokionez, nire ustez denok daukagu pertzepzio bera; esango nuke normalean, jatetxe batera joaten zarenean, ohi baino gehiago jaten duzula, eta kanpaina honekin, berriz, kaloria gutxiago jaten saiatzen zara”.



ULMA Construcciónek ikuspegi Mane Garrincha futbol estadioaren



Mane Garrincharen airetiko ikuspegia.

Mane Garrincha izenaz ezaguna, 2014ko Munduko Futbol Txapelketako eta Brasilgo 2016ko Joko Olinpiarretako estadio garrantzitsuenetakoa izango da. Lehengo futbol zelaia eraitsi ondoren, kirolgune berriak 71.000tik gora ikuslerentzako lekua izango du, eraikitako 188.000 m²-tan.

uspegi berria eman dio zelai enblematikoari

Ingeniaritzako soluzioak eta aholkularitza teknikoak hain izan dira goi mailakoak, bezeroak ULMAri esleitutako obraren portzentajea handitzea erabaki du.

Obra honen erronka elementu hauetan oinarritzen da: behar den material kantitatea -4.000 t produktu gutxi gorabehera-, lanesku gutxiago eskatzen duten eraikuntza prozesuak erabiltzea eta obra gauzatzeko epe laburrak, betiere segurtasun maila zorrotz baten pean.

Gaurko egunean, estadioan, lan erritmoak FIFAK planteatutako kronogramari jarraitzen dio. Izan ere, herrialde osoan aurreratuen dagoen obra da. 3.600 eraikitzailetik gora ari da bertan hainbat zereginetan lanean, eta aurtengo abendurako bukatuta egotea espero da. Brasil 2014an 7 partida bertan egiteaz gainera, 2013ko Konfederazioen Txapelketako inaugurazio partida ere bertan jokatu da.

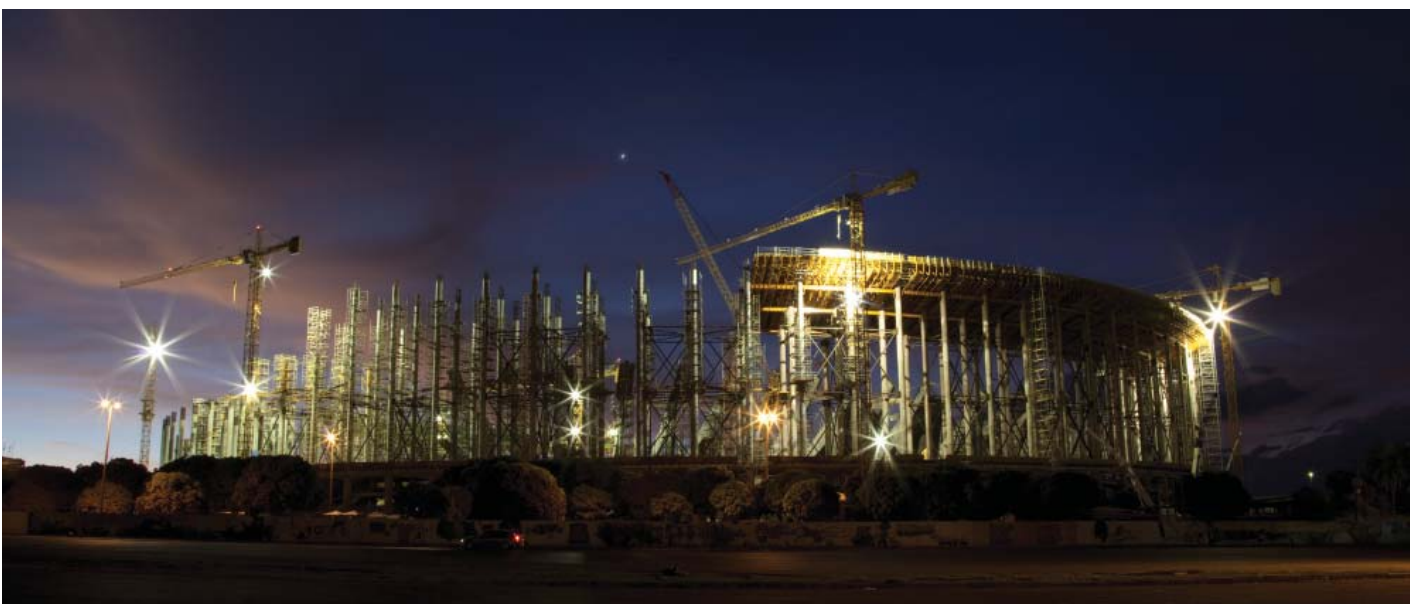
Estadioaren berezitasuna, 46 metroko garaiera duten eta barruti osoan zehar kokatuta dauden 288 zutabeak dira. 1,20-1,50 metroko diametroa duten zutabeak CLR enkofratuz egin dira, 4 metroko jarraikako geruzetan. Garaiera horietan ibiltzean

langileen segurtasuna bermatzeko, BRIO sistema erabili da lan plataforma gisa.

22 m zabal eta 46 m garai den konpresio eraztuna eraikitzeko, MK Sistemaren moldakortasunera jo da. 288 zutabeetan ainguratutako kontsolen gainean bermaturiko MK Egiturek eutsi diote eraztunaren egiturari.

Estadioan apeorik eta enkofraturik arinenak erabili dira. Gainera, VR Orgak ahalbidetu du bai BRIO bai ALUPROP dorreak desmuntatu gabe eraman ahal izatea hormigoiztatze fase berri bakoitzera. Hala, errendimendua handitu eta material kantitatea murriztu egin da.

Kontsorzio eraikitzaileko Produkzioko gerentea den Marcos Aparecido Tonchisek baieztatu duenez, ULMA Construcciónen jarritako itxaropenak bete bakarrik ez, gainditu ere egin dira, kalitate handiko zerbitzuari, etengabeko aholkularitzari eta hornikuntza konpromisoak bete izanari esker. Era berean, Aparecidok ULMA produktuen salmenta ondoko zerbitzua, berrikuntza eta modernotasuna nabarmendu ditu Brasilgo gainerako merkatuan dauden produktuen aldean, produktuok zaharkiturik daudela esan baitu.



Mane Garrincharen gaueko argazkia.

Atzerrira joatea; gora

Krisiaren eraginez, nabarmen areagotu dira atzerrira joateko prozesuak, izan ere, gaur egun, esperientzia aberasgarria ez ezik aukera bakarra ere izan daiteke atzerrira joatea. Ernst & Young enpresak egindako azterketa baten arabera, atzerrira joandako profesionalaren ohiko profila honako hau izan ohi da: 37 urteko gizonzkoa (%71), ingelesez dakiena, goi mailako ikasketaduna, enpresan 5 eta 9 urte bitartean daramana eta helburuko herrialdean batez beste 3 urte egiten duena. ULMA enpresan, gaur



Edward de Marta Singapurren bere familiarekin.

egun, 17 pertsona daude atzerrian. Horietako bat Edward de Marta da, ULMA Construcción-ek Singapurren duen filialeko zuzendaria. Edwardek bere esperientzia kontatu digu.

ka datorren fenomenoa

Edward De Marta – Atzerrira joana. ULMA Construcción-ek Singapurren duen filialeko zuzendaria: Atzerrira joatea erabaki eta, Nekane emaztea konbentzitu ondoren, Edward de Martak maletak egin zituen Donostia maitetik 12.000 kilometrora abentura profesional zirrargarri bati ekiteko.

“2007an erabaki zen Singapurren ULMA Construcción-en filiala sortzea, hiru arrazoi hauek erakarrita: herrialde horretan eraikuntza sektoreak bizi zuen gorakadak; Asiako hego-ekialdeko merkatuari erantzuteko Singapur kokapen estrategikoa izateak, eta, azkenik, negozioak egiteko leku horrek ematen zituen erraztasunek. Hiri-estatua den Singapur Asiako hego-ekialdeko herrialderik garrantzitsuenetako bat da, finantza sistema sendo batekin eta negozioak sortzeko erraztasun handiak ematen dituen ekonomia ireki batekin. Hango ekonomia librea da, eta, aurreikuspenen arabera, hazkunde ekonomiko handia izango da bertan. Munduko zentro logistikorik handienetako da. Singapurren, edozein enpresa jardura martxan jartzeko negozioak egitea oso erraza da, oso herrialde lehiakorra baita, lehen mailakoa, batere ustelkeriarik eta burokraziarik gabea.

2006an herrialdearen hazkunde handia hasi zen. Eraikuntzaren sektorean inbertsio handiak egin ziren hurrengo hamarkadari begira. Eraikuntza materialen eskaera handia zen, eta enkofratu eta aldarnio sistema gutxi zegoen. Singapur, plataforma aproposa da Asiako hego-ekialdean eta Pazifikoko Asian edozein negozio hedatzeko. Izan ere, agertoki bikaina izan zen gure filialari arrakastaz ekiteko. Etorkizunera begira, gobernuak apustu argia egin du bai sektore publikoan bai pribatuan inbertsioak handitzeko; horretarako, azpiegitura eta bizitegi proiektu berriak abiaraziko dira eta horrek guztiak modu positiboan eragingo du gure hazkundean.

2008ko hasieran, bakarrik joan nintzen hara ULMA Formwork Singapore Pte. Ltd. sortzeko prozesuari ekitera eta gure hartan ULMA Construcción-en bide berria zerotik abiaraztera. Nigan jarri zuten konfiantzak eta nire gaitasunez egindako balorazioak asko animatu eta motibatu ninduten proiektuaren lidergoa hartzeko. Negozioa bizkor abiarazi dugu, enkofratu sistemen eskaera handia baita eta merkatuan halako material gutxi baitago. Materialen lehen edukiontzia segituan iritsi ziren eta bi obra garrantzitsutan jarri genituen, non material beharra nahiko handia baitzen. Gure bezeroak eraikuntzako enpresak dira, bai japoniarrak bai korearrak. BCAk (Building and Construction Authority) jarritako segurtasun eskakizunak direla-eta, obretan bezeroek enkofratu sistema osoak behar dituzte, segurtasun elementu guztiak barne, eta tokiko gure lehiakideek ez daukate hori ondo garatuta. Bestalde, gure produktuen produktibitate handia baloratzen dute muntatze eta desmuntatze lanetan, produktuok arinak eta modulartasun handikoak baitira.

*2008ko udan, Nekane emaztea eta gure seme Daniel Singapurren zeudela, denok batera atzerrian bizitzeari ekin genion, hiri-estatu horretan munduko ia milioi bat atzerritarrek egin duen legez. Badago estereotipo ugari Asiako hego-ekialdeari eta Singapurri buruz. Telebistan modan dauden programek hirian dagoen bizitzaren zati bat bakarrik eta oso partziala den errealitate bat erakusten dute. Atzerrira joandakoaren bizimodua erraza dela dirudien arren, une askotan zailak diren egoerei egin behar zaie aurre. Aldaketa kulturala oso handia da eta lehen minututik ikasi beharreko xehe-tasunak daude. Ez zara oso bero eta adeitsu agertu behar. Txartela esku biekian eman behar da. Aurkezpen txartela ezinbestekoa da, nahiz eta aisialdian egon: *business is business*. Singapurren ingeleza hizkuntza ofiziala da, mandarin txinerarekin, tamilarekin eta malaysierarekin batera.*

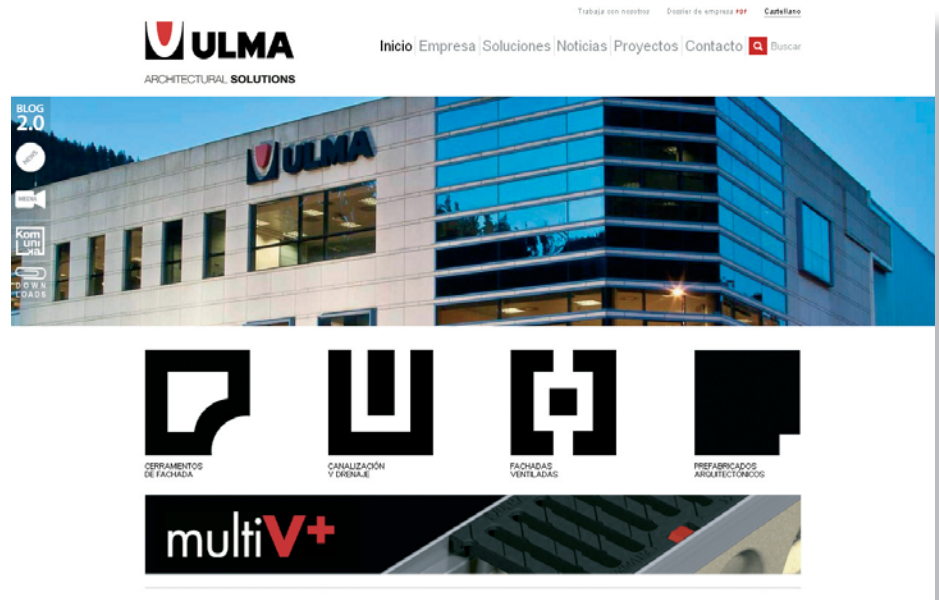
Opor egun batzuk dauzkagunean, gertuko hondartza exotikotara ihes egiteko aprobeztatzen dugu, Singapurren bertan ez baitago halakorik; itsasontziak egunaren 24 orduetan ibiltzen dira-eta joan-etorrian, horrek dakarren kutsadura guztiarekin. Singapurko klima, urte osoan zehar, tropikala, oso hezea eta beroa bada ere, montzoiatatik aldi euritsuak izaten dira. Hemen, ohikoa da golfean egitea negozioen munduan; beraz, ikasi egin behar izan dut, gure bezeroekin txapelketetan parte hartzeko. Orain hobya da niretzat, eta gutxienez hilean bitan egiten dut golfean.

Finean, Singapurren bizitzea esperientzia handi eta atsegina izaten ari da guretzat lan, familia eta gizarte arloetan; hala ere, bizimodu honek badu sakrifizioak ere, bereziki deserrotze sentipenagatik.”



SINGAPUREko gaueko irudia.

ULMA Hormigón Polimerok iz



Gure internazionalizazioa bultzatzen duen aldaketa

Bai enpresek bai pertsonak errealitate berrietara egokitu behar dute. Izan ere, Arthur Schopenhauerrek esan zuen legez, *“Aldaketa da gauza aldaezin bakarra”*. Denboraren poderioz, enpresa batek jarduten duen inguruneak eboluzionatu egiten du, merkatu berriak jorratzen ditu, produktu berriak lantzen eta publiko berrietara jotzen du. Agertoki horretan geunden gu. Horregatik, aldatzeko erabakia hartu dugu, eta hona hemen arrazoiak:

- Herrialde gehiagotara jo nahi dugu.
- Gure bezeroei soluzio berriak eman nahi dizkiegu.
- Garen moduan agertu nahi dugu, enpresa profesional eta moderno baten moduan eta egiaztatutako esperientziarekin.
- Ondo definituko gaituen eta merkatuari zer eskaintzen diogun hobeto adieraziko duen izen baten pean txertatu nahi ditugu gure soluzio guztiak.

Argi dago 1990ean sortu ginenean hartu genuen izena koherentea zela bere garaian, baina gaur egun produktura eta materialera zuzendutako orientazio argia du, eta horrek ez digu lehiakideengandik desberdintzen laguntzen (lehiakideen 17 enpresa aztertu ditugu eta horietatik 4k izen berbera erabiltzen dute). *“Horretarako”, esan digu ULMA Hormigón Polimeroko gerentea den Mikel Izurietak “konplexutasunaren barruan bakuntasuna transmitituko duen izena behar dugu (lantzen ditugun jarduera guztiak bilduko dituen IZENDATZAILE KOMUN bat), profesionaltasuna transmitituko duena; hori guztia izaera moderno eta nazioarteko batekin eta gure apustu*

estrategikoarekin bat eginez”. Izen berriaren bitartez, enpresaren balio funtzional eta instrumentalak ez ezik, erreferentziako merkatuaren joerak ere txertatu nahi ditugu, merkatu horretara gerturatzeko.

NOLA LANDU DUGU?

Posizionamenduari buruzko azterketa:

Aldaketari ekiteko lehen pausoa Posizionamenduari buruzko azterketa lantzea izan da, jakiteko gaur egun gure bezeroek –hala benetakoez nola potentzialez– nola ikusten gaituzten eta nola hartuko luketen aldaketa bat. Aukeratutako metodologia telefono bidezko elkarrizketa sakonak egitea izan zen. Azterketa In the Line Marketin Integratuko Aholkularitza enpresak egin zuen.

Egoeraren gaineko diagnostikoa:

Azterketan ohartu ginen produktu generikoak (hormigoi polimeroa) errotze/isla nabarmena zuela ULMA Hormigón Polimeroren identitatean eta posizionamenduan; dena den, horrek ez gintuen harritu. Posizionamendu berri eta zabalago bat topatu behar genuen. Posizionatuegiak, sailkatuegiak geunden erabiltzen genuen materialean. Ondorioz, eraikuntzako material desberdin baten erabileran oinarritu eta produktu zorroa dibertsifikatu beharko bagenu, gaitasunik gabe geratuko ginatke nolabait. Horixe gertatu zaigu, hain zuzen ere, Fatxaden Itxitura lerroan.

en komertziala aldatu du

Analisisa eta proposamena:

Jasotako informazioarekin, In the Line enpresak diagnostiko, analisi eta claim proposamen bana egin zuen:

- Bezeroari/merkatuari zuzenduagoa.
- Internazionalagoa.
- Polibalenteagoa.
- Enpresako jarduera guztiak integrazteko kapaza.
- ULMAk bere bezeroei eskaintzen dien goragoko balio erantsia biltzeko gauza: Kalitatea produktuan eta zerbitzuan, aholkularitza pertsonalizatua eta gertutasuna.

In the Line Marketing Groupeko Zuzendari Nagusia den Iban Unzuetak hauxe azaldu digu:

“Claimak ez du soilik enpresakoa den zerbait izan behar; enpresako jarduera GOGORA EKARRI eta AZALTZEKO zerbait izan behar du. Deskribatzaile HOBE baten bila gabiltza. Hauxe izan zen, eta da, gure helburua zuei claim jakin bat proposatzean: erreferentziako merkatuak enpresako jarduerak ahalik eta ondoen, ulergarrien eta bizkorren jaso eta identifikatzea. Claima EZ da marka, ezta eslogan bat ere. Hitz multzo txiki bat da, enpresako jarduera azaltzeko balio duena. Beraz, lan horretan sortzailea izatea kalterako da. Sormena markaren eta marketinaren beste dimentsio batzuetarako utziko dugu”.

Azkenean, honako izen komertzial edo claim hau hartzea erabaki da:

ULMA ARCHITECTURAL SOLUTIONS

Izen horretan biltzen dira bilatzen ari garen ezaugarri guztiak. Bistan da desberdintasun argiak daudela bi izenen artean, kontzeptu desberdinak transmititzen baitituzte.

ULMA Hormigón Polímero Vs ULMA Architectural Solutions

Produktuari zuzendua,	Bezeroari zuzendua,
Tokikoa,	Nazioartekoa,
Produktu estandarra,	Teknikoa eta teknologikoa,
Tradizioa,	Modernotasuna,
Murritzaila.	Ez da murritzaila.

Negoio lerroen protagonismoa eta irudi aldaketa

Irene Moreno ULMA Hormigon Polimeroko Komunikazio arduraduna da: *“Aldaketarekin egin dugun lana eta apustua hortxe dago, eta hori ikusi eta hauteman egin behar dute gure marka erabiltzen dutenek. Irudi berritua, indartua eta internazionala hauteman behar da”.* Zeregin horretarako, lehiaketa bat egin zen hornitzaileen artean, eta azkenean Donostiako PROMUEVE agentzia hautatu zen. Gure negozioan 4 lerro daude eta, nahiz eta elkarren artean oso loturik egon, bakoitzak baditu definitzen eta gainerakoetatik bereizten dituen ezaugarriak. Hori hala, lerro bakoitza Kode Grafiko baten bidez bereiztea erabaki zen. Horretarako, arkitekturatik eta ingeniartzatik oso hurbil dagoen estilo purista batera jo dugu, eta gure publikora gehiago hurbildu gara. Elementu oinarritzko eta unibertsala den karratuan oinarrituz, negozio lerro bakoitzerako ikono bat landu da. Ikusizko kontzeptu berri hori guztia gure komunikazio euskarrietara eta gure web berritura eramaten ari gara: www.ulmaarchitectural.com Ezagutzera gonbidatu nahi zaituztegu. Espero dugu zuon gustukoa izatea eta merkatuari eskaintzeko dugun guztira errazago hurbiltzeko balio izatea. Enpresen aldaketarako gaitasuna, elementu giltzarria da. Egokitzen asmatzen ez dutenak atzean geldituko dira. ULMA Architectural Solutionsen aldaketaren aldeko konpromisoa hartu dugu, eta horren aldeko apustua egin dugu.



> Agenda eta iradokizunak



MARGOTU DITZAGUN GURE HERRIAK

IV. PINTURA LEHIAKETA ULMA TALDEKO BAZKIDE ETA LANGILEEN SEME-ALABENTZAT

ULMA Taldeak bazkide eta langileen seme-alabentzako laugarren pintura lehiaketa antolatu du: **Margotu ditzagun gure Herriak. Helburu nagusia da haurrek aukera bat izatea marrazki edo margolan baten bidez gure herrietatik gehien gustatzen zaiena edo atentzia ematen diena adierazi ahal izateko.**

- **Gaia:** Gure Herriak.
- **Parte hartzaileak:** ULMAko bazkide eta langileen seme-alaba guztiak aurkeztu ahal izango dira. Parte hartzaileak bi mailatan banatuko dira. 5 urte arteko haurrak, eta 6 urtetik 10era arteko haurrak.
- **Aurkezpena:** Lanak ULMAko Zerbitzu Zentraletara bidali behar dira, Garagaltza auzoa, 51 22PK 20560 OÑATI (Gipuzkoa) edo posta elektronikoz: begira@ulma.com. Erref. Pintura lehiaketa
- **Data:** irailaren 14aren aurretik.
- **Sari banaketa:** 2012ko irailaren 27a.
- **Teknika eta euskarria:** Teknika librea DIN-A4 neurrian.
- **Epaimahaia:** Epaimahaia ULMA Taldeko Komunikazio Batzordeko kideek osatuko dute. Epaimahaiaren erabakia ULMA Taldearen Portalde Intranetean jakinaraziko da.
- **Sariak:** Bateria bidezko quad bat 0-5 urtekoen kategorian eta Fliker patinete bat 6-10 urteko kategorian.

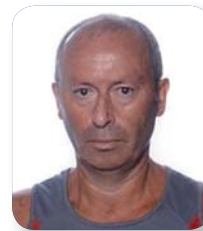
Bidalitako marrazki guztiek pintura set txiki bat jasoko dute eta, gainera, jasotako lehenengo 15 marrazkiek opari osagarri bat izango dute: "11 Kantatzeko" DVDa, haur ipuinekin. Marrazkiak ULMAren jabetzapean geratuko dira.



ERRETIROA: 2012ko maiatzaren 1etik abuztuaren 31ra ULMA Taldean erretiroa hartutakoak.



*Mertxe
Urkia Uriarte*



*Jesús Celestino
Regueiro Carollo*



*Teodosio
Andrés Larrinaga*



*Juan Alberto
Penalva Martinez*



*José
García Yebra*



*Pedro
Gil Hernandez*



*Luis Alberto
Vazquez Lafuente*



*Kepa
Salaberria Amesti*



*José Luis
Artabe Iturbe*



*Isaac Luis
Sanchez Perez*



*Juan Carlos
Igartua Corta*



*Ignacio
Palacios Garmendia*



*Aurelio
Arrieta Agirreolea*

*Maria Asun
Fernandez Maiztegui*

*Eskerrik asko guztioi, eta goza
dezazuela! Zorionak*