

Nagrajenci GZS že snujejo nove načrte

Nagrajenci ne bodo spali na lovorikah, saj je nagrada priznanje in odgovornost za naprej.

Polona Movrin, foto: Barbara Reya

dr. Tomaž Kmecl, Kolektor Etra d. o. o.

»Nadaljevali bomo sedanji trend. Z naročili smo na visokem nivoju. Ugotavljamo, da je razvoj tisti, ki nas je v zadnjih dveh, treh letih pripeljal pred konkurenco, pred mednarodno konkurenco. Izkazalo se je, da smo mnogo uspešnejši zaradi svoje majhnosti in si dejansko lahko privoščimo, da iščemo in izbiramo bogate kupce. In ta trend – zelo močnega razvoja in prodajanja kupcem, ki imajo nekaj pod palcem, bomo nadaljevali.«



Andrej Bajuk, TEM Čatež d. d.

»Nagrado GZS razumem kot eno novo obveznost, zavezo, da bomo dobri še naprej. Trenutno se ukvarjam z gradnjo poslovno-skladiščnega objekta, ki bo skoraj za še enkrat povečal kapacitete na naši obstoječi lokaciji. V teku imamo tudi nekaj razvojnih projektov, nadaljevati pa želimo z osvajanjem zahtevnejših kupcev.«



Jernej Zupančič, Cleangrad d. o. o.

»Ravno smo zaključili z investicijo v nove stroje, zdaj nas čaka digitalizacija proizvodnega procesa. Radi bi uvedli čim več računalniških aplikacij. Cilj je tudi obdržati dosedanja realizacijo, ki je v zadnjih nekaj letih rasla za 40 odstotkov. Mogoče bomo zaradi nagrade sklenili tudi kaj več poslov v Sloveniji, sicer pa so naši glavni trgi še vedno v tujini.«





Andrej Božič, Steklarna Hrastnik d. o. o.

»Danes je čas za praznovanje. Veseli smo nagrade, a to je nagrada za preteklost, mi pa smo vsak dan na trgu, tako da gremo jutri naprej, brez evforije. Imamo veliko izzivov, odločiti se moramo, s kom se bomo povezali, ali bomo koga kupili, kam bomo investirali. Tako da 'business as usual'. Gre pa za zelo ugledno nagrado, ki bo še dodatno pomagala utrjevati našo kredibilnost.«



Albert Erman, Magneti Ljubljana d. d.

»Delali bomo naprej, projekti so že dogovorjeni, še naprej pa ostajamo predvsem na tujih trgih. V Sloveniji bomo v tem letu prodali za okrog 2 odstotka proizvodov, v tujini pa se bomo še naprej razvijali skupaj z globalnimi kupci, še naprej bomo z njimi sodelovali in seveda bomo tudi investirali. Zaradi možnosti še večjega razvoja bi radi povečali tudi našo ekipo.«



dr. Mariana Karla Rebernik, Atotech Slovenija d. d.

»Zdaj bomo delali s še večjim prepričanjem, da se da, sicer pa bomo delali kot doslej. Nagrada GZS sicer poveča zaupanje, vendar poslovne partnerje pritegnejo predvsem strokovnost in dobri izdelki. Nagrada sama bo mogoče bolj odmevala v tem smislu, da nas bodo opazili tudi tisti, ki zdaj ne kupujejo pri nas. Se bo pa treba truditi še naprej.«^{gg}

