

EHO ima eno boljših spletnih podpor za hladilnice

»Upam si trditi, da imamo med vso evropsko konkurenco eno najboljših rešitev za krmiljenje in spletno podporo hladilnic.« pravi Andrej Pušnik, direktor podjetja EHO. Dodaja, da se lahko ob morebitni težavi daljinsko povežejo s katerokoli hladilnico, kjerkoli na svetu so jo zgradili.

Podjetje EHO je eden večjih postavljavcev hladilnic, skladišnih prostorov in zoriščnih banan v regiji. Ker se v hladilnicah skladišči hitro pokvarljivo blago, je hiter odziv zelo pomemben. Zato imajo vzpostavljeno servisno službo, ki deluje 24 ur vse dni v letu. Objekte sprati vzdržujejo, servisirajo in opravljajo nadgradnje sistemov krmiljenja.

Kakovost, zanesljivost in energetska učinkovitost
Glavne konkurenčne prednosti podjetja EHO so zelo kakovostna izvedba del, zanesljivo delovanje in energetska učinkovitost hladilnic. Zelo pomembno je tudi, da so dela izvedena v dogovorjenih rokih in obsegih. Čedalje bolj odločen dejavnik so tudi prodajne storitve. »V zadnjem času opažamo, da je najbolj pomembna on-line podpora prek internetnih povezav. To si lahko privoščimo zaradi krmiljenosti hladilnic, ki deluje na industrijskih krmilnikih. Rešitev smo razvili sami,« razlaga Andrej Pušnik.

Prekspleta diagnosticirajo veliko večino napak
Če se pojavijo težave, se lahko prek spleta povežejo

jo na katerokoli hladilnico kjerkoli na svetu, ki so jo zgradili. Težavo lahko v 90 odstotkih na daljavo tudi diagnosticirajo, ponavadi pa jo odpravi lokalna servisna služba podjetja EHO. Če so težave večje, pošljejo servisnega tehnika iz Slovenije. Odzivni rok za države v jugovzhodni Evropi in Turčiji je 24 ur, za Rusko federacijo pa 48 ur. »To pomeni, da mora biti ob večji težavi naš servisni tehnik v 24 urah po prijavi napake fizično na jugu Turčije, če je to res potrebno,« pravi sogovornik.

Vizvoz od 85 do 87 odstotkov proizvodnje
Med letošnjimi večjimi projekti podjetja EHO direktor Andrej Pušnik omenja logistični center za zamrznjene



Tretjina prihodkov z zoriščnicami banan

Podjetje EHO približno 30 odstotkov prihodkov ustvari s programom zoriščnih banan. V ta segment so zašli po spletu naključji. Prve zoriščnice banan so zgradili leta 1989 za kupca iz Bosne in Hercegovine, ki je želel imeti bolj profesionalno rešitev za zorenje. Ko so začele obratovati in pokazale prve rezultate, so se zanje začela zanimati tudi druga podjetja, ki se ukvarjajo s trgovanjem z bananami. Kot pravi Andrej Pušnik, jim je prav ta program omogočil vstop na trge zunaj držav, nastalih na območju nekdanje Jugoslavije.

izdelke na Hrvaškem in zoriščnice banan v Turčiji. Na trgih jugovzhodne Evrope so zgradili še nekaj večjih skladišč za skladiščenje sadja in zelenjave.

V zadnjih letih izvozijo od 85 do 87 odstotkov proizvodnje. Kot pravi sogovornik, vidijo še zlasti velike možnosti za rast v Turčiji. Sicer pa bo letošnje poslovanje v

primerjavi z lanskim nekoliko slabše. Glavna razloga za to sta dogajanje na trgu Ruske federacije in prepočasno delovanje institucij za dodeljevanje sredstev v državah jugovzhodne Evrope - na primer IPARD, ki skrbi za predpristopno pomoč kandidatkam za vstop v EU na področju razvoja kmetijstva in podeželja.

Osvojiti želijo tudi trge zahodni Evropi
V podjetju EHO stalno vlagajo v razvoj. Njihov cilj za prihodnjih pet let je zadržanje tržnega deleža na obstoječih trgih in uveljavitev na zahodnoevropskih trgih, kamor jim doslej še ni uspelo prodreti, čeprav imajo za nekatere panoge boljše tehnične rešitve kot konkurenca iz zahodne Evrope.

NAPREDNE TEHNOLOGIJE HLAJENJE. SKLADIŠČENJE. ZORENJE.

Razvijamo in gradimo vrhunske, energetske učinkovite ter okolju prijazne sisteme hlajenja, skladiščenja in zorenja, ki zagotavljajo dolgotrajno ohranjanje svežine vaših izdelkov in živil.

EHO d.o.o.
Ob Dragi 7, 3220 Štore
T: +386 (0)3 73 44 200
www.eho.si

Intervju: Alen Kobilica
Koliko kalorij zaužijemo s poletnimi osvežitvami

Medicina ljubezni

Pazite na cenene in škodljive transmaščobe v izdelkih na trgovskih policah

Lahko z alkalno dieto preprečimo raka?

Iskanje notranjega miru

Medicina in ljudje
080 15 80 | narocnine@finance.si | medicina.finance.si

A-sprint vozi tudi najbolj občutljiva zdravila

Alen Kambič, danes direktor uspešnega črnomalskega podjetja A-sprint, je pri 21 letih kupil tovornjak in za različna podjetja, kot so Novoles, Danfoss, Smithers Oazis in Adria Mobil, opravljal naročne prevoze. Posel se je širil, zato je čez dve leti kupil prvi tovornjak, takoj nato kombi, pozneje še prvi priklopnik. Prvo leto je ustvaril približno 250 tisoč evrov prihodkov, danes pa jih njegovo logistično podjetje A-sprint ustvari 20-krat več.

Na začetku je podjetje A-sprint opravljalo klasične prevozne storitve, pozneje pa se je usmerilo v prevoz zdravil. Gre za precej bolj zapletene prevoze, saj je treba vsako sekundo natančno izpolnjevati temperaturne režime in vseh transportnih poteh. Prevoze zdravil, ki je danes njihova glavna dejavnost, opravljajo predvsem po Evropi.

Dolg seznam naročnikov
Vsako storitveno podjetje - logistika oziroma prevo-

z pri tem niso nobena izjema - mora naročniku prinesiti dodano vrednost. Na vprašanje, kaj z njihovimi storitvami dobijo naročniki, Alen Kambič odgovarja zelo kratko in jasno: »Podjetja, za katera opravljamo prevoze, lahko optimizirajo svoje poslovanje.«

Logistika je zelo pomemben del vseh proizvodnih podjetij, še posebej tam, kjer so predpisi zelo natančni, kot to velja za prevoz farmacevtskih izdelkov. »Podjetja, s katerimi sodelujemo, se lahko povsem posvetijo svoji osnovni dejavnosti - proizvodnji, trženju in prodaji. Za prevoz blaga jim ni treba skrbeti, saj za to v celoti poskrbimo mi,« poudarja Alen Kambič. Njegovo trditev potrjuje tudi dolg seznam njegovih stalnih naročnikov, med katerimi sta tudi oba velika slovenska farmacevta Lek in Krka.

Dosegljivi 24 ur na dan
Da lahko proizvodno podjetje povsem odmisli izpolnjevanje zelo zahtevnih lo-



Glavna dejavnost podjetja A-sprint je prevoz zdravil. Prevažajo jih po vsej Evropi.

gističnih nalog, mora izbrati kakovostnega izvajalca, ki poskrbi za celotno hladno verigo. V podjetju A-sprint poudarjajo, da so zelo prilagodljivi in lahko opravijo tudi na prvi pogled neizvedljivo nalogo, pri čemer rešitev proučijo do najmanjših podrobnosti. Zato lahko rešitev razvijejo za pot-

rebe vsakega posameznega podjetja ne glede na njegovo dejavnost in posebnosti njihovih logističnih zahtev. »Vsi veliki logisti na območju Evropske unije in tudi v drugih državah so dosegljivi 24 ur na dan ne glede na lokacijo in vrsto tovarna, ki ga morajo prepeljati,« pravi Kambič. Konku-

renca je po njegovih besedah v vsej Evropi zelo huda, vendar z nenehnim razvojem in širjenjem mreže sledijo vsem zahtevam starih in morebitnih novih naročnikov. Za uspešno poslovanje je treba veliko vlagati v opremo. Zato sledijo vsem tehnološkim in ekološkim zahte-

Mejniki v razvoju podjetja A-sprint

- 2005: Ustanovitev podjetja
- 2007: Prvi novi tovornjak
- 2009: Prvi vlačilec, kupljen ob začetku recesije
- 2011: Po propadu logista Viator & Vektor so prevzeli velik posel (Lek, Sandoz); začetek prevozov zdravil pod temperaturnim režimom; kupili prvi hladilnik
- 2013: Novi vlačilci in priklopnice hladilniki
- 2015: Podpisana tudi pogodba s Krko

TRANSPORTNE IN LOGISTIČNE STORITVE

Prednosti A-sprinta

- Specializirani za prevoze zdravil (zbirne pošiljke in kompletna vozila).
- Pokrivamo tudi azijske trge (RUS, KZ, TR, AZ itd.)
- Sposobnost pokrivanja velikih enkratnih projektov (lansiranje novih zdravil na trg).
- Lastni vojni park ter razvejana mreža dolgoletnih podprevoznikov.
- Razpolagamo s sledječimi tipi hladilniških vozil: kombiji, solo vozila ter vlačilci.
- Vozila so opremljena s:
 - Hladilnimi agregati s temperaturnim izpisom,
 - ATP certifikatom,
 - Certifikat o kalibraciji,
 - Vlačilci z možnostjo dvonivojskega naklada (double deck) in dvojnimi temperaturnimi režimom (bi-temp).
- Imamo ISO 9001 certifikat.



A-SPRINT d.o.o.
Železničarska cesta 28, 8340 Črnomelj
www.a-sprint.si • info@a-sprint.si



Celovita paleta logističnih storitev

- Obseg dejavnosti zajema sledeče logistične storitve na področju Slovenije, Evrope, Balkana ter držav bivše Sovjetske zveze: organizacija in izvedba prevozov, zbirni promet, skladiščenje, distribucija.
- Dostava vseh vrst blaga: normalno blago, ADR blago, blago pod temperaturnim režimom tako v notranjem kot mednarodnem prostoru.
- Vsa vozila so opremljena s sodobno telekomunikacijsko tehnologijo (GPS, GSM, SMS)



EHO ima eno boljših spletnih podpor za hladilnice

»Upam si trditi, da imamo med vso evropsko konkurenco eno najboljših rešitev za krmiljenje in spletno podporo hladilnic.« pravi Andrej Pušnik, direktor podjetja EHO. Dodaja, da se lahko ob morebitni težavi daljinsko povežejo s katerokoli hladilnico, kjerkoli na svetu so jo zgradili.

Podjetje EHO je eden večjih postavljavcev hladilnic, skladišnih prostorov in zoriščnih prostorov v turčiji. Ker se v hladilnicah skladišči hitro pokvarljivo blago, je hiter odziv zelo pomemben. Zato imajo vzpostavljeno servisno službo, ki deluje 24 ur vse dni v letu. Objekte sprati vzdržujejo, servisirajo in opravljajo nadgradnje sistemov krmiljenja.

Kakovost, zanesljivost in energetska učinkovitost
Glavne konkurenčne prednosti podjetja EHO so zelo kakovostna izvedba del, zanesljivo delovanje in energetska učinkovitost hladilnic. Zelo pomembno je tudi, da so dela izvedena v dogovorjenih rokih in obsegih. Čedalje bolj odločen dejavnik so tudi prodajne storitve. »V zadnjem času opažamo, da je najbolj pomembna on-line podpora prek internetnih povezav. To si lahko privoščimo zaradi krmiljenosti hladilnic, ki deluje na industrijskih krmilnikih. Rešitev smo razvili sami,« razlaga Andrej Pušnik.

Prekspleta diagnosticirajo veliko večino napak
Če se pojavijo težave, se lahko prek spleta povežejo na katerokoli hladilnico, kjerkoli na svetu so jo zgradili.

jo na katerokoli hladilnico kjerkoli na svetu, ki so jo zgradili. Težavo lahko v 90 odstotkih na daljavo tudi diagnosticirajo, ponavadi pa jo odpravi lokalna servisna služba podjetja EHO. Če so težave večje, pošljejo servisnega tehnika iz Slovenije. Odzivni rok za države v jugovzhodni Evropi in Turčiji je 24 ur, za Rusko federacijo pa 48 ur. »To pomeni, da mora biti ob večji težavi naš servisni tehnik v 24 urah po prijavi napake fizično na jugu Turčije, če je to res potrebno,« pravi sogovornik.

Vizvoz od 85 do 87 odstotkov proizvodnje
Med letošnjimi večjimi projekti podjetja EHO direktor Andrej Pušnik omenja logistični center za zamrznjene



Tretjina prihodkov z zoriščnicami banan

Podjetje EHO približno 30 odstotkov prihodkov ustvari s programom zoriščnih banan. V ta segment so zašli po spletu naključji. Prve zoriščnice banan so zgradili leta 1989 za kupca iz Bosne in Hercegovine, ki je želel imeti bolj profesionalno rešitev za zorenje. Ko so začele obratovati in pokazale prve rezultate, so se zanje začela zanimati tudi druga podjetja, ki se ukvarjajo s trgovanjem z bananami. Kot pravi Andrej Pušnik, jim je prav ta program omogočil vstop na trge zunaj držav, nastalih na območju nekdanje Jugoslavije.

izdelke na Hrvaškem in zoriščnice banan v Turčiji. Na trgu jugovzhodne Evrope so zgradili še nekaj večjih skladišč za skladiščenje sadja in zelenjave.

V zadnjih letih izvozijo od 85 do 87 odstotkov proizvodnje. Kot pravi sogovornik, vidijo še zlasti velike možnosti za rast v Turčiji. Sicer pa bo letošnje poslovanje v

primerjavi z lanskim nekoliko slabše. Glavna razloga za to sta dogajanje na trgu Ruske federacije in prepočasno delovanje institucij za dodeljevanje sredstev v državah jugovzhodne Evrope - na primer IPARD, ki skrbi za predpristopno pomoč kandidatkam za vstop v EU na področju razvoja kmetijstva in podeželja.

Osvojiti želijo tudi trge zahodni Evropi
V podjetju EHO stalno vlagajo v razvoj. Njihov cilj za prihodnjih pet let je zadržanje tržnega deleža na obstoječih trgih in uveljavitev na zahodnoevropskih trgih, kamor jim doslej še ni uspelo prodreti, čeprav imajo za nekatere panoge boljše tehnične rešitve kot konkurenca iz zahodne Evrope.



NAPREDNE TEHNOLOGIJE HLAJENJE. SKLADIŠČENJE. ZORENJE.

Razvijamo in gradimo vrhunske, energetske učinkovite ter okolju prijazne sisteme hlajenja, skladiščenja in zorenja, ki zagotavljajo dolgotrajno ohranjanje svežine vaših izdelkov in živil.

EHO d.o.o.
Ob Dragi 7, 3220 Štore
T: +386 (0)3 73 44 200
www.eho.si

Intervju: Alen Kobilica
Koliko kalorij zaužijemo s poletnimi osvežitvami

Medicina ljubezni

Pazite na cenene in škodljive transmaščobe v izdelkih na trgovskih policah

Lahko z alkalno dieto preprečimo raka?

Iskanje notranjega miru

Medicina in ljudje
080 15 80 | narocnine@finance.si | medicina.finance.si

A-sprint vozi tudi najbolj občutljiva zdravila

Alen Kambič, danes direktor uspešnega črnomalskega podjetja A-sprint, je pri 21 letih kupil tovornjak in za različna podjetja, kot so Novoles, Danfoss, Smithers Oazis in Adria Mobil, opravljal naročne prevoze. Posel se je širil, zato je čez dve leti kupil prvi tovornjak, takoj nato kombi, pozneje še prvi priklopnik. Prvo leto je ustvaril približno 250 tisoč evrov prihodkov, danes pa jih njegovo logistično podjetje A-sprint ustvari 20-krat več.

Na začetku je podjetje A-sprint opravljalo klasične prevozne storitve, pozneje pa se je usmerilo v prevoz zdravil. Gre za precej bolj zapletene prevoze, saj je treba vsako sekundo natančno izpolnjevati temperaturne režime in vseh transportnih poteh. Prevoze zdravil, ki je danes njihova glavna dejavnost, opravljajo predvsem po Evropi.

Dolg seznam naročnikov
Vsako storitveno podjetje - logistika oziroma prevo-

z pri tem niso nobena izjema - mora naročniku prinesiti dodano vrednost. Na vprašanje, kaj z njihovimi storitvami dobijo naročniki, Alen Kambič odgovarja zelo kratko in jasno: »Podjetja, za katera opravljamo prevoze, lahko optimizirajo svoje poslovanje.«

Logistika je zelo pomemben del vseh proizvodnih podjetij, še posebej tam, kjer so predpisi zelo natančni, kot to velja za prevoz farmacevtskih izdelkov. »Podjetja, s katerimi sodelujemo, se lahko povsem posvetijo svoji osnovni dejavnosti - proizvodnji, trženju in prodaji. Za prevoz blaga jim ni treba skrbeti, saj za to v celoti poskrbimo mi,« poudarja Alen Kambič. Njegovo trditev potrjuje tudi dolg seznam njegovih stalnih naročnikov, med katerimi sta tudi oba velika slovenska farmacevta Lek in Krka.

Dosegljivi 24 ur na dan
Da lahko proizvodno podjetje povsem odmisli izpolnjevanje zelo zahtevnih lo-



Glavna dejavnost podjetja A-sprint je prevoz zdravil. Prevažajo jih po vsej Evropi.

gističnih nalog, mora izbrati kakovostnega izvajalca, ki poskrbi za celotno hladno verigo. V podjetju A-sprint poudarjajo, da so zelo prilagodljivi in lahko opravijo tudi na prvi pogled neizvedljivo nalogo, pri čemer rešitev proučijo do najmanjših podrobnosti. Zato lahko rešitev razvijejo za pot-

rebe vsakega posameznega podjetja ne glede na njegovo dejavnost in posebnosti njihovih logističnih zahtev. »Vsi veliki logisti na območju Evropske unije in tudi v drugih državah so dosegljivi 24 ur na dan ne glede na lokacijo in vrsto tovarna, ki ga morajo prepeljati,« pravi Kambič. Konku-

renca je po njegovih besedah v vsej Evropi zelo huda, vendar z nenehnim razvojem in širjenjem mreže sledijo vsem zahtevam starih in morebitnih novih naročnikov. Za uspešno poslovanje je treba veliko vlagati v opremo. Zato sledijo vsem tehnološkim in ekološkim zahte-

Mejniki v razvoju podjetja A-sprint

- 2005: Ustanovitev podjetja
- 2007: Prvi novi tovornjak
- 2009: Prvi vlačilec, kupljen ob začetku recesije
- 2011: Po propadu logista Viator & Vektor so prevzeli velik posel (Lek, Sandoz); začetek prevozov zdravil pod temperaturnim režimom; kupili prvi hladilnik
- 2013: Novi vlačilci in priklopnice hladilniki
- 2015: Podpisana tudi pogodba s Krko



TRANSPORTNE IN LOGISTIČNE STORITVE

Prednosti A-sprinta

- Specializirani za prevoze zdravil (zbirne pošiljke in kompletna vozila).
- Pokrivamo tudi azijske trge (RUS, KZ, TR, AZ itd.)
- Sposobnost pokrivanja velikih enkratnih projektov (lansiranje novih zdravil na trg).
- Lastni vojni park ter razvejana mreža dolgoletnih podprevoznikov.
- Razpolagamo s sledječimi tipi hladilniških vozil: kombiji, solo vozila ter vlačilci.
- Vozila so opremljena s:
 - Hladilnimi agregati s temperaturnim izpisom,
 - ATP certifikatom,
 - Certifikat o kalibraciji,
 - Vlačilci z možnostjo dvonivojskega naklada (double deck) in dvojnimi temperaturnimi režimi (bi-temp).
- Imamo ISO 9001 certifikat.



A-SPRINT d.o.o.
Železničarska cesta 28, 8340 Črnomelj
www.a-sprint.si • info@a-sprint.si



Celovita paleta logističnih storitev

- Obseg dejavnosti zajema sledeče logistične storitve na področju Slovenije, Evrope, Balkana ter držav bivše Sovjetske zveze: organizacija in izvedba prevozov, zbirni promet, skladiščenje, distribucija.
- Dostava vseh vrst blaga: normalno blago, ADR blago, blago pod temperaturnim režimom tako v notranjem kot mednarodnem prostoru.
- Vsa vozila so opremljena s sodobno telekomunikacijsko tehnologijo (GPS, GSM, SMS)

