

železniki

dz 0

DOMEL

2004

070.489(497.4)železniki)



120210350,SEP

COBISS e

KNJIŽNICA SKOPJAR LOKA

KNJIŽNICA
IVANA TAVČARJA
ŠKOFJA LOKA
IZPOSOJEVALIŠČE ŽELEZNIKI

Redna plačana pri pošti
4228 Železniki

DOMEL



KNJIŽNICA IVANA
TAVČARJA
Češnjica 54

4228 ŽELEZNIKI

GLASILO

DOMEL

SEPTEMBER 2004

ODLOČANJE O KITAJSKI

V prejšnjem uvodniku sem že pisal, da se nam obeta delovna jesen z veliko naročili. Več naročil pa pričakujemo tudi v naslednjem letu. Glede na to, da smo v preteklem letu imeli probleme s premalo dela, kar je pomenilo tudi nezadovoljstvo zaradi nedelovnih dni, se bo situacija sedaj obrnila. Vsaj za naslednja dva meseca (oktober, november) kaže, da bo potrebno delati preko rednega delovnega časa. Zaradi izkušnje preteklega leta, ko nam je dela manjkalo, bo dodatno delo verjetno lažje sprejeti kot priložnost in potrditev naše uspešnosti. Velika nihanja na trgu so postala nekaj običajnega v času globalne tržne ekonomije, s tem pa tudi nihanje proizvodnje, ki bo naša stalnica v prihodnje.

Tokrat bi rad namenil nekaj več besed splošni situaciji na globalnem trgu in največji spremembi, ki jo trenutno občutimo-odpiranju kitajskega trga.

Kitajska na globalnem trgu pomeni v tem trenutku največjo globalno spremembo. Po odprtju možnosti tujih kapitalskih naložb se je rast ekonomije na Kitajskem hitro dvignila s pomočjo tujih naložb in znanja, s podporo kitajske države, z veliko agresivnostjo Kitajcev in med drugimi tudi z nizko ceno delovne sile in nizkimi stroški. Izvažati so začeli predvsem preproste in velikoserijske izdelke, ki pomenijo za nas proizvajalce veliko konkurenco. Njihova sicer skromna kakovost raste z leta v leto, kot tudi zahtevnost izdelkov, ki jih znajo izdelovati.

Na Kitajskem se je tako razvilo veliko proizvajalcev tudi na področju malih gospodinjskih aparatov in elektromotorjev. V splošnem nam pomeni na sesalnem programu največjo konkurenco uvoz kompletnih sesalnikov s Kitajske, kar za nas pomeni manj izdelanih sesalnikov v Evropi oz. manjše potrebe po naših motorjih. Trenutno opažamo le manjši del uvoza sesalnih enot z Daljnega

vzhoda, trend v prihodnosti pa se lahko poveča.

Dodatno težavo pomeni tudi menjalni tečaj, saj se s Kitajci sklepajo posli v dolarjih, kar je v tem trenutku za Evropo zelo neugodno. Preko dvajset odstotna razlika valut pri nekaj odstotnem zaslužku na promet lahko predstavlja nepremostljivo oviro.

Veliko naših kupcev je že na Kitajskem, bodisi z lastno proizvodnjo, bodisi da kupujejo končne izdelke pri kitajskih proizvajalcih. Tako bomo dobavljali za f. Philips približno polovico sesalnih enot na Poljsko in polovico na Kitajsko. Electrolux proizvaja sesalnike na Madžarskem, približno tretjino pa jih kupuje na Kitajskem, v prihodnosti pa namerava od tam dobavljati tudi velik del motorjev za evropsko proizvodnjo, za našega ameriškega kupca ProTeam bomo dobavljali motorje samo na Kitajsko...in tako bi lahko naštevali naprej. V Združenih državah Amerike je trend nakupov na Kitajskem za širokopotrošne izdelke še močnejši. Ko smo poleti obiskali naše kupce, je največkrat padlo vprašanje: Kdaj nameravate začeti s proizvodnjo na Kitajskem? Ob tem obisku sem se zopet sprehodil po eni od trgovin največje trgovske verige Wall Mart in skoraj dobesedno na vsakem izdelku, ki sem ga prijel v roke, je pisalo »Made in China«.

Dejstvo je, da se je znaten del proizvodnje motorjev že preselil na Kitajsko in da na nižjih cenovnih razredih ob trenutnem tečaju dolarja v Sloveniji nismo konkurenčni. Naši konkurenti, kupci in mnogi dobavitelji so že tam. Kaj pa bomo storili mi?

Po zgoraj naštetem bi se dalo preprosto zaključiti, da tudi mi moramo narediti proizvodnjo na Kitajskem, če želimo ostati konkurenčni. Na hitro jasen zaključek, vendar tudi ta prinaša mnoge dileme. Na Kitajskem je veliko lokalnih proizvajalcev in cene so zelo nizke. Kako bomo tam konkurenčni? Z ustanavljanjem podjetij v tujini in delovanjem v tujem kulturnem okolju imamo malo izkušenj. Ali imamo dovolj virov človeških

in finančnih, da bomo lahko vzpostavljali proizvodnjo na Kitajskem in hkrati poskrbeli v Železnikih za nove programe? Kaj če se razmere na Kitajskem spremenijo zaradi ekonomskih ali političnih razlogov in proizvodnja tam ne bo več aktualna? Tako je pogosto pri poslih, da se moramo odločiti med dvema tveganima potezama in ugotavljati, katera je manj tvegana.

In kako vidimo rešitev v upravi in tudi širšemu vodstvu? Ocenili smo, da bi bilo dolgoročno največje tveganje, ne biti prisoten na Kitajskem. Če se odločimo za vzpostavitev proizvodnje na Kitajskem, tvegamo, da bo ta naložba neuspešna. Če se ne odločimo za investiranje na Kitajskem, tvegamo, da bomo kot podjetje globalno neuspešni. Kitajski proizvajalci danes preveč vplivajo na gibanje na svetovnem trgu, da bi se jim dalo izogniti. Pri sklepanju poslov že sedaj občutimo, da nam proizvodnja samo iz Slovenije prinaša določene slabosti, kar lahko pomeni slabšanje tržnega položaja, posledično pa na tudi premajhno količino obsega. S tem se zavarujemo tudi pred valutnimi tveganji. In kaj bo to pomenilo za naša delovna mesta? Investicija na Kitajskem mora biti v podporo našemu poslovanju in povečevanju konkurenčnosti, kar pomeni tudi več dela. Na Kitajskem bi morali proizvajati tiste izdelke, s katerimi v Sloveniji nismo več konkurenčni in jih v nobenem primeru tu ne bi več mogli izdelovati.

Na podlagi zgornjih zaključkov smo se odločili, da bomo v prihodnjih mesecih naredili širše analize in priprave, ki bodo dale podlago za dokončno odločitev za vzpostavitev proizvodnje na Kitajskem.

Pavel Demšar

ČLOVEŠKA SREČA JE V
ŽIVLJENJU.
ŽIVLJENJE JE V DELU.

(Tolstoj)

RAZVOJNE AKTIVNOSTI MED SEDANJOSTJO IN PRIHODNOSTJO

Ko se ozremo nekoliko v zgodovino in jo primerjamo z današnjim časom, lahko opazimo, da se v današnjem konkurenčnem okolju ne spoštujejo marsikatera stara pravila. Naj navedem le nekatere zanimive ugotovitve, ki sem jih zasledil v različnih tiskanih medijih.

- Še nikoli se spremembe v svetu niso dogajale tako intenzivno in hitro kot danes.
- Naravni viri, delo in kapital hitro izgublajo pomen. Konkurenčnost je mogoče povečevati le z znanjem oziroma s »kopičenjem možganov«.
- Podjetja iščejo partnerje svetovnega merila, ki so najboljši, ne pa najbližji.
- Če se nekomu porodi edinstvena zamisel, je velika verjetnost, da mu jo bodo konkurenti v nekaj tednih ukradli.

Podobnih ugotovitev bi lahko našteali še na stotine. Bistveno vprašanje za vse zaposlene v Domelu pa je, kako se čimbolj optimalno odzvati na nove razmere in omogočiti nadaljnjo rast Domela, kako zagotoviti sedanja in nova delovna mesta in ne nazadnje kako ustvariti dobičke. Rešitev se kaže predvsem v eni smeri. Potrebno je delati stvari oziroma izdelke, ki so popolne novosti, drugačni, skratka izdelke, ki jih še ni bilo. Kopiranje izdelkov je sedaj bolj ali manj domena držav s poceni delovno silo. Da bi prispevali delež k željenim rezultatom, delamo v razvoju v več smereh. Po eni strani skušamo z vpeljevanjem novosti izboljšati obstoječo proizvodno paleto. Sled-

nje mora v končni fazi pripeljati do osvajanja najbolj zahtevnih kupcev, ki jim kvaliteta iz Daljnega vzhoda ne zadostuje. Po drugi strani pa hočemo razširiti paleto produktov na nova področja uporabe (npr. avtomobilska industrija, industrija gorivnih celic,...), ki bodo v prihodnosti morda nosilni stebri proizvodnje v Domelu. V nadaljevanju bom skušal opisati nekatere razvojne aktivnosti. Projekt sesalne enote 463 za Philips je v fazi priprav na izdelavo poskusne serije 3000 sesalnih enot. Vzorci iz te serije bodo izgotovljeni do konca letošnjega leta. Rezultat tega projekta se kaže predvsem v bistvenem zmanjšanju količine vgrajenega materiala v sesalne enote. V povprečju je masa enote za 1/3 manjša kot pri podobnih enako močnih konkurenčnih izdelkih (Več o enoti 463 je bilo napisano v Domelovem glasilu april 2004, Miha Nastran.). Podoben pristop, kot pri sesalnih enotah iz družine 463, skušamo uveljaviti tudi pri drugih programih. Trenutno je v razvoju projekt univerzalnega kolektorskega motorja velike specifične moči. Namomestiti želimo star design motorja z novim, manjšim, bolj kompaktnim motorjem s podobnimi karakteristikami. Pri tem si obetamo vsaj dve prednosti, poleg manjše lastne cene izdelka tudi lažji in manjši motor in s tem tudi določeno konkurenčno prednost za uporabo pri prenosljivih končnih izdelkih.

Tu je še obširen projekt razširitve programa DC kolektorskih motorjev s permanentnimi magneti (Glasilo Domel julij 2004, Srečko Pirih). Ena izmed ambicij, ki jo hočemo doseči s tem projektom, je še bolj odločen vstop v avtomobilsko industrijo. Izdelani so bili že prvi vzorci DC motorjev za proizvajalca avtomobilske opreme Hella. Standardi avtomobilske industrije so zelo zahtevni. Verjetno bo potrebno v prihodnosti v tem segmentu bistveno povečati napore, da

bo rezultat primerljiv s pričakovanji.

V pripravi je še en obsežnejši projekt elektronsko komutiranih motorjev, s katerim želimo te motorje prilagoditi za velikoserijsko izdelavo, jih poceniti in na ta način omogočiti uporabo teh motorjev v aplikacijah, kjer se do sedaj še niso pojavljali.

Poleg razvijanja izdelkov skušamo pri pomembnejših kupcih, skupaj s področjem prodaje, krepiti partnerski odnos in dejavno sodelovati pri razvoju njihovih končnih proizvodov. Z raznimi predstavitvami skušamo prikazati prednosti naših izdelkov, predvsem pa pomagati pri izbiri sesalnih enot ali motorjev, ki se kar najbolj ujemajo z njihovim proizvodom. Na ta način hočemo prepričati kupca, da nismo nekakšen kataloški prodajalec izdelkov, ampak da poznamo njihov celotni sistem (oz. produkt) in kupcu lahko bistveno pripomoremo k večji konkurenčnosti njihovega končnega proizvoda. Znanje na področju tehnike sesanja se nenehno krepí. V zadnjem času je prišlo do določenega ozaveščenja pri glavnih proizvajalcih sesalnikov, da je za dobro in učinkovito sesanje potrebno vzpostaviti predvsem velik pretok skozi sesalnik ob skrbnem oblikovanju krtače sesalnika. Ta poteza, ki je fizikalno upravičena, je povzročila določene spremembe pri načrtovanju sesalnih enot. Na spremembe smo bili v Domelu sorazmerno dobro pripravljeni, saj smo že v preteklosti razvili družino sesalnih enot, ki omogoča velik razpon pretokov, tlakov in moči. Nadaljnji korak k postavitvi dejansko pomembnih parametrov na pravo mesto je sprejem tako imenovane »energijske nalepke«. Že dalj časa je v pripravi nova evropska zakonodaja, s katero naj bi v duhu ekološkega pristopa uvedli obvezno deklariranje dejansko pomembnih karakteristik sesalnika. Energijska nalepka naj bi vključevala učinkovitost sesanja, porabo energije

DOMEL - glasilo izdaja Domel d.d., proizvodnja elektromotorjev in gospodinjstvih aparatov Železniki.

Glavni in odgovorni urednik: Janez Drnovšek; Člani uredniškega odbora: Darinka Šekli, Stane Zgaga, Polde Tušek, Andreja Kenda, Štefan Bertonec, Romana Kavčič; Grafično oblikovanje: Design Lojze Tarfila; Naslovnica: Podelitev zlate ure kakovosti-foto: Anita Habjan
Lektorica: Majda Tolar; Tiskarna Žnidarič; Izvodov: 1500

pri sesanju, kvaliteto filtriranja pose-
sanih delcev in emisijo hrupa. Na ta
način bi se sesalniki izenačili z izdelki,
kjer so podobne regulative že v
veljavi (pomivalni stroji, pralni stroji,
hladilniki, ...). Ker so pomembnejši
proizvajalci sesalnikov, ki sodelujejo
pri pripravi regulative, ugotovili, da še
niso pripravljeni na njen sprejem (ja-
ponska konkurenca, nedorečen nad-
zor trga - velika verjetnost kršitev) so
sprejetje upočasnili. Po nekaterih in-
formacijah celo opustili. Ne glede na
izid lahko ugotovimo, da so skoraj vsi
parametri navedeni na energijski
nalepki že danes v veljavi kot dober
prodajni argument. Izjema je le pora-
ba energije. Danes skušajo proizva-
jalci sesalnikov doseči učinkovito
sesanje, učinkovito filtracijo prahu v
sesalniku in majhen hrup, pri čim večji
vhodni moči sesalne enote, kar
pomeni pri veliki porabi energije. V
nasprotju s priporočili energijske na-
lepke želijo naši kupci vedno moč-
nejše sesalne enote. Da bi izkoristili
priložnost na trgu, potekata v razvoju
trenutno dve nalogi povečanja
maksimalnih vhodnih moči pri družini
sesalnih enot 462 in pri družini 496.
Cilj je doseči maksimalno moč
2000W pri družini 462 ob dobrem
izkoristku in moč 2500W pri družini
sesalnih enot 496. Ker dosejajo pri
takšnih enotah določeni važni pa-
rametri (temperatura, vibracije, tretja
harmonska komponenta toka,...) mej-
ne vrednosti, je te enote zelo težko
hitro in uspešno kopirati. To nam daje
možnost ohranjanja prodaje teh enot
v višjem cenovnem razredu. Kljub te-
mu nismo pozabili tudi na morebiten
scenarij sprejetja energijske nalepke.
Pripravljamo izvedenko sesalne eno-
te iz družine 463 z visokim izko-
ristkom (50% in več), ki bo odgovor
na zahteve energijske nalepke.

Naslednji važen cilj, ki mu v razvoju
posvečamo veliko pozornost, je
zmanjšanje hrupa pri naših izdelkih.
Zahodni proizvajalci sesalnikov
(Electrolux, Nilfisk, Kaercher, Rowen-
ta, ...) poleg velikih moči nenehno
iščejo nove lastnosti svojih izdelkov, ki
bi jih bistveno ločevale od konku-
rence (predvsem od konkurence iz

Daljnega vzhoda). Ena od teh
lastnosti je majhen hrup. Za enote, ki
bi omogočile najnižji nivo hrupa in bi
pri tem imele za uho prijetno kvaliteto
zvoka (brez piskanja), je odprta sora-
zmerno velika prodajna niša, kjer ce-
novni pritisk ni tako izrazit. V razvoju
trenutno potekajo projekti za zmanj-
ševanje hrupa v več smereh. Najbolj
obetavni rešitvi: uporaba režnega
usmerjevalca zraka in uporaba reso-
natorja sta v postopku pridobivanja
patenta.

Na koncu bi rad poudaril naslednje.
V sedanjem času ni samo pomembno,
kaj znamo, ampak predvsem, kako
hitro se učimo. Kako hitro znamo nova
znanja koristno uporabiti v praksi. V
razvoju, kot tudi v celotnem Domelu,
se skušamo temu približati.

Peter Tarman

OBSEG PRODAJE V PRIHODNJEM OBDOBJU

SESALNE ENOTE

JESENSKI MESECI

Pred nami so prodajno najmočnejši
meseci letošnjega leta - tako kot v pre-
teklosti, delno kot posledica sezonske
narave prodaje sesalnikov. Na sam
obseg prodaje vpliva tudi utrditev
pozicije pri največjem kupcu ELUX-u,
ki postopno zmanjšuje obseg proiz-
vodnje sesalnih enot do ukinitve ko-
nec letošnjega leta. Uspelo nam je
pridobiti mesto edinega evropskega
dobavitelja, rezultati bodo vidni že v
naslednjih mesecih. Večji obseg
prodaje v tem obdobju bo tudi na
osnovi pridobitve promocijskega
posla s f. Glen. (sept. 80000 kos.),
povečanja naročil Rowente, kjer smo
tudi v letošnjem letu izboljšali pozicijo
in se bližamo cilju 80% dobavitelja.
Obdržali smo tudi pozicije pri ostalih
največjih kupcih.

Predviden količinski obseg prodaje v
obdobju sep.-nov. je 500 000 kos.,

kar zagotavlja realizacijo letošnjega
plana. Izpostaviti je potrebno tudi
spremembo v strukturi prodaje. Bistve-
no se bo povečal delež programa
462. Z doseganjem višjih moči na
tem programu smo zamenjali večji
del 496 programa pri Elux-u. S tem
smo povečali konkurenčnost in
donosnost programa sesalnih enot.

LETO 2005

Aktivnosti za pripravo plana prodaje
za naslednje leto so že v polnem
zagonu. Pred nami so pogajanja o
obsegih, prodajnih pogojih. Podpisa-
na je že pogodba z Eluxom za 2.mio
kos., dogovorjeni so taki pogoji s
Philipsom.

Plan bo predvidoma znan do konca
oktobra. Pričakujemo ohranitev in pri
nekaterih kupcih celo izboljšanje po-
zicije pod konkurenčnimi pogoji.

Nadaljujejo se pritiski na cene, kot
posledica nizkih cen kitajskih pro-
izvajalcev. Ocenjujemo, da bomo
kljub izboljšanju kvalitete, karakte-
ristik, logistike kitajskih proizvajalcev
uspeli doseči določene razlike v ceni,
ki pa bodo manjše primerjalno z
razlikami v letošnjem letu.

Obseg proizvodnje sesalnikov v
Evropi naj bi tudi v naslednjem letu
padal, kot posledica povečanja dele-
ža kitajskih proizvajalcev. V Evropi se
bo praktično ukinita proizvodnja niž-
jega cenovnega razreda. Predvido-
ma naj bi ostala proizvodnja višjega
cenovnega razreda, ki pomeni inova-
cije, blagovne znamke, marketing,...
V tem razredu trenutno Daljni vzhod
nima ustreznih rešitev, vendar trendi
osvajanja proizvodnje sesalnih enot
in sesalnikov na tem področju kažejo
na potencialno nevarnost tudi v tem
segmentu.

Nabavna politika največjih evropskih
proizvajalcev gre v smeri dveh doba-
viteljev: evropskega in daljnovzhod-
nega. To je bistvena sprememba pri-
merjalno s predhodnim obdobjem, ko
je bila naravnana v smeri dveh
močnih evropskih dobaviteljev. V
preteklosti smo bili z glavnim
konkurentom prisotni skoraj pri vseh
večjih kupcih. Novo nastala situacija
pomeni bitko za pozicijo evropskega

dobavitelja pri največjih proizvajalcih v Evropi. To pozicijo smo že pridobili pri Eluxu, Philipsu, Rowenti, Thomasu.

Vsekakor bodo evropski proizvajalci, če bodo hoteli obdržati del proizvodnje v Evropi, potrebovali vsaj enega proizvajalca sesalnih enot, ki zagotavlja kvaliteten produkt, je razvojno močen, inovativen, fleksibilen, zanesljiv in na drugi strani, če bodo hoteli ostati konkurenčni Daljnemu vzhodu, bodo primorani del potreb pokriti iz Daljnega vzhoda. Že v letu 2005 se bo ta delež bistveno povečal, velika neznanka pa je leto 2006.

Slabša je situacija na ameriškem trgu, kjer ne dosegamo rezultatov, ki smo jih planirali, kljub intenzivnim aktivnostim. V zadnjih dveh letih se je situacija bistveno spremenila. Praktično je proizvodnja za široko potrošnjo izginila iz tega trga in se preselila na Kitajsko. Deloma se seli tudi proizvodnja za komercialne aplikacije. Kljub težavam nam je uspelo pridobiti največjega proizvajalca nahrbtnih sesalcev ProTeam, kjer imamo velike možnosti za prevzem vodilne pozicije.

Slaba je pozicija pri EURIKI, ki ukinja proizvodnjo v Ameriki in jo seli v Mehiko. Sprejeta je tudi odločitev glede proizvodnje motorjev v Mehiki v smeri ukinitve. S tem v povezavi je podpisana pogodba z Ametkom, ki naj bi prevzel celotno opremo in bil v prihodnjem obdobju večinski dobavitelj. Tako v naslednjem obdobju ni večjih možnosti sodelovanja z omenjeno firmo.

Nadaljujemo intenzivne aktivnosti na tem trgu. Odprti so projekti, na osnovi katerih si obetamo rezultate v naslednjem obdobju. Možnost povečanja prodaje na ameriškem trgu se bo povečala z vzpostavitvijo lastne proizvodnje na Kitajskem.

Sklenjena pogodba z Eluxom, pričetek dobav Philipsu, močna pozicija v Rowenti, stabilna situacija pri proizvajalcih komercialnih sesalnikov (Thomas, Stein, WAP,...), možnost rasti pri Kärcherju in Nilfisku,

možnost povečanja deleža na italijanskem trgu, vrnitev na turško tržišče,... so dobra osnova za optimistične napovedi prodajnih možnosti za leto 2005. Glede pogojev je še prezgodaj govoriti zaradi nepredvidljivosti kitajskih proizvajalcev in nejasne cenovne politike Ametka. Vsekakor pričakujemo velik pritisk na cene, del programa bomo morali prodati po cenah, ki bodo nižje od cen, ki jih v povprečju dosegamo v Evropi in nekaj višje od cen kitajskih proizvajalcev, če bomo hoteli obdržati oziroma povečati tržni delež v Evropi.

DC, UK PROGRAM

Realizacija prodaje v 8-ih mesecih in ocena prodaje do konca leta kaže, da plan ne bo v celoti realiziran. Dosegli bomo cca. 90% plana. Za leto 2005 ne vidimo možnosti rasti na obstoječem programu, na programu vrtno opreme bo prodaja verjetno celo nekoliko nižja primerjalno z letošnjo. Vzrok je v povečanju dobav aparatov iz Daljnega vzhoda.

Na tem programu pokrivamo tržne niše v segmentih, kjer so zahtevane visoke tehnične karakteristike.

Obstoječi asortiman ne daje večjih možnosti rasti obsega prodaje. Kažejo se priložnosti na novih programih, kot so npr. profesionalni sušilniki las, sušilniki rok, visokotlačne črpalke. Proizvajalci navedenih programov dajejo velike možnosti ohranitve teh programov v Evropi, zahtevane so visoke tehnične karakteristike. Analize trga kažejo možnosti vstopa v te programe kot novega dobavitelja. Trenutno so v pripravi analize, ki bodo osnova za nadaljnje odločitve.

PC ECM

Letošnji plan ne bo v celoti realiziran. Največji izpad EC enot bo na Ameriškem trgu, slabša bo tudi realizacija na programu avtomobilske industrije in elektronike.

Obstoja realna možnost rasti prodaje v naslednjem letu. Največje odprto področje je koračni motor, kjer zanesljivih napovedi še ni. Povečanje prodaje na EC puhalih pa je v največji meri odvisno od zaključenih razvojnih

projektov.

Kot je razvidno iz navedenega, se nam do konca leta obeta relativno dobra prodaja. Tudi napovedi za leto 2005 na programu sesalnih enot so dobre pod pogojem, da ostanemo konkurenčni. Oči so že uprte v leto 2006. Pripraviti bo potrebno rešitve za različne scenarije, predvsem za tiste, ki so lahko manj ugodni.

Na kolektorskih in per. magnetnih motorjih vidimo možnost rasti predvsem na novih produktih. Rast programa PC ECM pa je povezana z možnostjo prodaje koračnega motorja in s hitrostjo osvajanja novih produktov na EC programu.

Milan Tušek

OB IZBOLJŠANJU KLIME V MONTAŽI

V dneh ko pišem ta prispevek, firma Belehar iz Hrastja pri Kranju zaključuje dela na novem sistemu klimatizacije v montaži. Načrte za ta del klimatizacije nam je izdelala firma Inštitut Zoran Rant iz Škofje Loke že pred več kot enim letom in so ves ta čas čakali na »boljše čase« za investiranje v izboljševanje pogojev dela. Tako smo izgubili že praktično dve poletni sezoni. Sreča pri tem je, da je bila vsaj letošnja poletna sezona veliko bolj prijazna glede najvišjih dnevniških temperatur kot lanska.

Nov sistem klimatizacije v bistvu zamenjuje 24 let staro klimatizacijo, ki jo je čas že močno prehitel. Star sistem, ki je dovajal v montažo nekako 8000m³ zraka na uro, bomo nadomestili z novim, ki bo lahko dobavljal 25000m³ svežega zraka na uro. Bistvena izboljšava poleg povečanega pretoka zraka pa je v tem, da bomo ta zrak pred vpihavanjem v montažo po potrebi lahko tudi ohladili. Moč hlajenja pri najvišjih temperaturah zunanjega zraka je 185kW, kar nam omogoča, da zunanji zrak pred vpi-

hom v prostor ohladimo na 14°C. Temperatura 14°C je po naših izkušnjah v poletnem času najnižja temperatura, na katero lahko ohladimo zrak pred vpihavanjem v proizvodne prostore, da občutek »prepiha« ni prevelik. Vpih zraka, posebno še ohlajenega, je največji problem, s katerim se srečujemo pri načrtovanju ugodnih klimatskih pogojev v proizvodnih oddelkih. Če je dovedena energija zaradi delovanja strojev na enoto volumna zelo velika, ne obstaja način, s katerim bi lahko zagotavljali prijetno delovno okolje. V takih razmerah občutimo preprih ali pa je v teh prostorih prevroče. Delno si lahko pomagamo s tem, da zrak pripeljemo do tal, pri čemer pa v bližini takega dovoda ne sme biti delovnih mest, niti transporta materiala, saj bi pri transportu prevečkrat poškodovali dovodne kanale zraka. S problemom preveč dovedene energije na enoto volumna se srečujemo tudi v naši montaži, kakor tudi v proizvodnji sestavnih delov in na BMC plastičnih masah, zato je v teh prostorih ureditev ugodnih klimatskih pogojev izredno zahtevna, pri čemer je potrebno uporabljati kompromise, med različnimi neugodnimi vplivi. Ne glede na vse te probleme bo nova klimatizacija pomembno prispevala k izboljšanju klime v montaži, hkrati bo energetsko varčna, saj bo izkoriščala odpadno toploto pozimi ali celo hlad odvedenega zraka poleti. Pri tem je treba opozoriti na to, da bo ta nova klima naprava dovajala zrak le v vzhodno tretjino montaže in bo vpliv te naprave občuten le v tem delu. Ker se večkrat srečujem z vprašanjem, ali so naši sistemi klimatizacije »klima« ali je to le ventilacija, moram opozoriti, da so sistemi v PSD in tudi dva sistema, ki bosta ostala v montaži nespremenjena, opremljena tudi s sistemom hlajenja, ki pa je vsaj v montaži premajhne moči, da bi lahko zagotavljali konstantno ugodne temperature zraka. Trenutno vgrajene moči zagotavljajo le, da se temperatura v teh prostorih počasneje dviguje in imamo zato dalj časa ugodne pogoje dela. Ta problem bo v srednjem in zahodnem delu montaže ostal tudi po

dograditvi novega sistema. Pri najvišjih dnevniških temperaturah 30 in več stopinj, posebno še če bodo take temperature trajale več dni, proizvodnja pa bo tekla na vseh strojih v dveh ali celo v treh izmenah, se bodo temperature v prostoru dvigovale tudi preko temperature ugodja, vendar se bodo dvigovale počasneje tako tekotom dneva kakor tedna. Tako stanje je posledica dejstva, da bomo z vgradnjo novega sistema imeli v celotni montaži 450kW hladilne moči, pri tem, ko ob normalnem polnem obratovanju dovedemo približno 500kW električne moči, h kateri pa je treba dodati še nekako 120kW segrevanja skozi okna stene in strop ter dodati toploto 170kW, ki jo dovedemo s svežim zrakom. Če bi torej hoteli montažo ohladiti na 22°C pri 32°C zunaj, proizvodnja pa bi polno obratovala, bi potrebovali v montaži 800kW hladilne moči, imeli pa jo bomo le 450kW. Razmere nam olajšujejo hladne noči in ne polna obremenitev strojev preko noči, kakor tudi tedenski odmori preko nedelje. Res pa je, da so take razmere le, če so zunanje temperature preko 30°C in trajajo več dni neprekinjeno. Iz tega izhaja, da bomo v montaži morali razmere izboljševati tudi v bodoče. Zelo pomembno pri tem je, kako intenzivno bo tekla proizvodnja. Ob polni obremenitvi bodo razmere slabše in bo izboljšave treba opraviti prej. Če pa večjih sprememb pri delovni obremenitvi posameznih oddelkov ne bo, bo najprej treba pristopiti k hlajenju na BMC plastičnih masah. Pomembno pri tem je, da vemo, da vsaka sprememba pri postavitvi strojev, posebno še tistih, ki so energetsko bolj zahtevni oziroma kakorkoli onesnažujejo zrak, zahteva tudi spremembe in rekonstrukcije klimatskih in ventilacijskih naprav.

Kakor torej izhaja iz prispevka, načrtovana klimatizacija ne bo rešila vseh problemov pogojev dela v montaži. Tega ne moremo pričakovati niti od idealnega sistema, ki bi pokrival vse dobitke toplote v celi montaži. Klima naprave ocenjujemo le s kriterijem najmanj nezadovoljnih, saj vsak

delavec zahteva drugačne pogoje, ki bi bili zanj najbolj primerni. Cilj, da bo nezadovoljnih manj, pa bo, in tudi mora biti, dosežen.

Anton Rovtar

DOMELOV CENTER ZA SAMOSTOJNO UČENJE

Vsa podjetja, v vseh sistemih, želijo imeti kar najbolj izobražene in usposobljene zaposlene. Le tako je mogoče delati izdelke, ki so konkurenčni in stroškovno sprejemljivi za današnja tržišča.

Podjetja vedno bolj zahtevajo znanje. Učeča se podjetja vizijo znanja postavljajo v svojo strategijo. Skrb za pridobitev znanja se seli od delodajalcev na same zaposlene.

Letos spomladi smo v Domelu uvajali analizo 360°, s katero smo »pomerili« večšine naših vodij in mojstrov. Vsi so bili ocenjeni, od nadrejenega, sodelavcev in podrejenih. Tako je vsak dobil sliko o svojih veščinah; katere so dobro razvite, katere pa bo potrebno še izboljšati. Zakaj smo izpostavili prav vodje? Zato, ker je bistvo delovanja pravega vodje, kot pravi Senge, komunikacija z ljudmi. Vodje naj bi bili vzor sodelavcem, njihovi trenerji in mentorji. So nosilci razvoja posameznikov, timov organizacije in njene urejenosti. Od vodij se danes pričakuje, da so usposobljeni na različnih področjih, vsekakor pa morajo upravljati posle in upravljati ljudi, da te posle izvršujejo.

Samoizobraževanje osnova za napredek

Zakaj naj bi se ljudje izobraževali tudi sami? Vsak človek ima svoje probleme in delno tudi svoje cilje v zvezi s tem, kje bi rad izboljšal svoje sposobnosti oz. rešil probleme.

Ena izmed oblik izobraževanja je tudi samoizobraževanje.

Samoizobraževanje je proces, za katerega se mora vsak posameznik

najprej zavestno odločiti, nato pa ga vztrajno in stalno izvajati. Vsakič, ko se pogledamo v ogledalo, se lahko vprašamo: Kaj bi jutri storili bolje? Kaj še ne deluje? Eden od možnih načinov samoizobraževanja je študij primerne literature, poslušanje tematskih avdio programov in gledanje izobraževalnih filmov.

Vzporedno z uvedbo analize 360° je bil sprejet sklep, da se v Domelu pripravi Center za samostojno učenje. V kadrovske službi smo pripravili seznam programov (knjige in video filmi), ki v osnovi pokrivajo veščine, ki so bile merjene. Tako smo preko Videocentra nabavili 83 programov, od tega 74 knjig in 9 video filmov. Področja, ki jih ti programi pokrivajo, so: - vodenje, - komunikacija, - medsebojne veščine, - razvoj kariere in nagrajevanje, - poznavanje poslanstva ter vizije in ciljev ter osebna rast.

Izposoja teh programov bo potekala preko kadrovske službe, saj bomo vsak preštudirani program tudi evalvirali. Trenutno še pripravljamo sistem vrednotenja. V pripravi je tudi intranetna povezava na e-knjžnici, kjer bo v katalogu programov z okvirno vsebino predstavljen vsak program. Za vodenje izposoj bomo uporabljali poseben program, ki nam bo omogočal poleg vodenja osnovnih evidenc o izposoji tudi spremljanje uporabnikov centra in s tem izpis raznih evidenc in informacij, ki bodo v pomoč pri kariernih načrtih in managerjem in vodjem pri izvedbi letnih razgovorov, ki so se začeli letos izvajati. Ob izposoji boste dobili tudi obrazec za oceno programa in zapis koristnih idej. Tako pridobljene informacije bomo uporabili za izbor in nakup novih programov ter za planiranje in izvedbo različnih izobraževalnih aktivnosti.

Kaj bomo s Centrom za samostojno učenje pridobili?

- Predvsem bo to kraj, kjer bomo lahko poiskali rešitve v zvezi s službenimi ali osebnimi problemi.
- Ugotovili bomo, da lahko stalno prezasedenost z delom rešujemo z učenjem veščin boljše organizacije časa in osebne učinkovitosti.

- Večjo motivacijo in potrebna dodatna znanja za doseganje večjih uspehov.
- Zgledovali se bomo lahko po najuspešnejših in v svetu priznanih modelih, kako si zagotoviti poslovni uspeh, osebno rast in zadovoljstvo.
- Pozitiven in bolj aktiven pristop k reševanju problemov.
- Večje zadovoljstvo zaposlenih in krepitev pripadnosti podjetju, ki nudi pridobivanje novih znanj in lažje reševanje problemov.
- Izbira najustreznejšega časa za izobraževanje.

Prepričani smo, da bomo v centru našli veliko koristnih informacij, ki nam lahko spremenijo življenje in nam pomagajo do sreče, zadovoljstva, boljšega zdravja, počutja in vsekakor večjega uspeha pri delu. Zavedati pa se moramo, da je informacija brez akcije kot avtomobil brez bencina. S pomočjo programov se bomo naučili, kako »stvari« spraviti v življenje in ne samo sanjati, kako bi bilo, če bi.... Edina stvar, ki ima danes moč, so dejanja, ki nas privedejo bližje zastavljenim ciljem oz. kot pravi Mary C. Crowley: »Dve besedi spreminita vse ZAČNIMO TAKOJ«.

Jaz pa dodajam: »Pridite in vzemite znanje, ki se vam ponuja, saj za to ni nikoli prepozno!«

O začetku delovanja Centra za samostojno učenje, ki bo deloval v sejni sobi splošnega področja, in možni fizični izposoji programov vas bomo obvestili preko oglasnih desk.

Janja Kozjek

PROJEKT REKONSTRUKCIJE UPRAVNE STAVBE

V letošnjem letu smo začeli s projektom rekonstrukcije upravne stavbe. Omenjena stavba je bila zgrajena konec petdesetih let prejšnjega stoletja, drugo nadstropje pa je bilo nadzidano leta 1984. V vseh

teh letih so se v stavbi menjavale različne službe in funkcije, izvedene so bile razne predelave oz. pregraditve prostorov. O obnovi se je razmišljalo že kar nekaj let, sedaj pa je bilo stanje v I. nadstropju že tako kritično, da se je vodstvo podjetja odločilo, da je potrebno to nadstropje čimprej obnoviti. Dotrajano je bilo praktično že vse, kritične pa so bile predvsem sanitarije ter elektro in računalniške instalacije.

Celotno prenovo smo, zaradi obsega del in čim manjšega motenja ostalih zaposlenih v stavbi, razdelili v dve časovno ločeni fazi. Prva faza je obsegala prenovo celotnega prvega nadstropja, vključno z zamenjavo oken. Druga faza pa bo obsegala ureditev pritličja, odstranitev »strešnega venca« in zamenjavo oken v drugem nadstropju ter ureditev fasade. V pritličju bomo poleg novega stopnišča uredili avlo s sprejemnico za goste ter nekatere spremljajoče prostore, kot so sprejemna sejna soba, govorilnice, Izvedba druge faze se predvideva v naslednjem letu oz. naslednjih letih.

Za rekonstrukcijo je bila potrebna pridobitev gradbenega dovoljenja, ki so ga dobili v mesecu juliju. Projekte je izdelalo podjetje Studio Tržič d.o.o., glavni izvajalec gradbenih in obrtniških del je podjetje Tehnik, d.d. iz Škofje Loke, elektroinstalacijska dela poleg naših elektrovzdrževalcev opravlja podjetje Vistop d.o.o. iz Dolenje vasi. Pohištvo je izdelalo podjetje Dom oprema d.d., ki je bilo izbrano kot najugodnejše izmed petih ponudnikov.

Predračunska vrednost celotne rekonstrukcije se giblje okoli 700-750 tisoč EUR-ov, odvisno predvsem od same kvalitete vgrajenih materialov in opreme ter od izvedbe fasade, ki je lahko klasična oz. obložena s kamnom.

Po dokončanju rekonstrukcije se pričakuje, da bomo dobili funkcionalno uporabne in opremljene pisarniške prostore, ki bodo nudili optimalne pogoje za opravljanje poslovnih dejavnosti. Prav tako bomo v pritličju dobili

prepotrebne sprejemne prostore, s kvalitetno fasado pa izboljšali vizualni izgled tudi celotnemu kompleksu podjetja Domel, d.d. ter posredno tudi celotnega kraja Železniki.

Projekt izgradnje novega preizkuševališča elektromotorjev

V začetku septembra so se začela tudi gradbena dela za potrebe novega preizkuševališča elektromotorjev za testiranje in nadzor življenjskih dob elektromotorjev, ki se gradi na lokaciji bivše garaže. Od zadnjega požara v prejšnjem preizkuševališču, ki je bilo locirano v prostorih zaklonišča, se namreč ni več dalo kvalitetno preizkušati naših izdelkov. Zato je padla odločitev, da je potrebno izdelati novo preizkuševališče čim prej. Preizkuševališče bo sodobno, klimatizirano in požarno varno, velika pozornost se je namenila tudi protihrupni zaščiti.

Predračunska vrednost celotnega projekta je 500.000 EUR-ov. Glavni izvajalec del je ravno tako podjetje Tehnik, d.d., kompletno klimatizacijo pa bo izdelalo podjetje Klima Belehar d.o.o. iz Kranja. Predvideni rok za dokončanje gradbeno-obrtniških del in klimatizacije je sredina meseca novembra, potem pa bodo še naši elektrovrževalci uredili vse potrebno za priklop v orodjarni narejenih priprav in orodij za preizkušanje. Popolno delovanje preizkuševališča se tako lahko pričakuje ob koncu letošnjega oz. začetku prihodnjega leta.

Aleš Markelj

VSI LJUDJE SE RODE ENAKI,
LE REDKI PA SO TISTI,
KI JIM USPE PREMAGATI
TO POMANJKLJIVOST.

(Lord
Mancroft)

PREJEMNICA ZLATE URE KAKOVOSTI ZA LETO 2003, PAVLA BERNIK

Presenečenje ob izvolitvi je bilo najbrž precejšnje, kajne? Kakšni so bili tvoji občutki in kakšne reakcije sodelavcev?

Bila sem res zelo presenečena. Pozna me veliko ljudi in mogoče to pomaga pri glasovanju, čeprav tega nisem pričakovala. Manj presenečeni so bili sodelavci, saj so vedeli, da so glasovali zame. Ponosna pa sem, da sem tako nagrado prejela kot nekvalificirana delavka in povrh še ženska.

Se ti zdi tak način nagrajevanja sprejemljiv?

Ko enkrat prejmeš nagrado, potem težko neko stvar kritiziraš. Vseeno pa mislim, da tak način glasovanja, kot ga imamo, pride v poštev predvsem v oddelkih, ki so neka zaključena celota in delajo v eni sami izmeni. Do razhajanj prihaja tam, kjer je več izmen, pa je več članov komisije iz

iste izmene. Še večji problem nagrajevanja pa je nevoščljivost.

V Domelu si zaposlena že precej dolgo in tudi nekaj delovnih mest si že zamenjala. Kje si delala najraje?

Zaposlena sem od leta 1972. Začela sem na liniji gredi, kjer sem urezovala navoje. Potem sem delala po različnih delovnih mestih v proizvodnji, nato pa trinajst let v kontroli procesa. Zdaj sem v oddelku za sestavo vodilnika. Tu se dobro počutim, ker imam dobre sodelavce in se med seboj odlično razumemo.

Od česa pa je odvisno počutje na delovnem mestu in kaj je za delavca najbolj moteče?

Najvažnejše je, da mojster svoje podrejene obravnava vse enako in ne dela med njimi nikakršnih razlik. Najslabše za vzdušje pa je, če med sodelavci ni složnosti in prijateljskih odnosov. Res je težko vsakodnevno prihajati v službo, če se z nekom ne razumeš.

Če bi se zdaj odločala za šolanje, kaj bi si želela delati?

Vedno sem si želela postati administratorica, pa zaradi denarnih razmer nisem imela možnosti šolanja.



Dobitnica zlate ure kakovosti: Pavla Bernik

Danes pa si tudi tega poklica ne želim več. Za spremembe tako ni nobenih možnosti, tako da o tem niti ne razmišljam.

Kako pa najraje izkoristiš svoj prosti čas?

Tega je tako bolj malo. Rada grem v hribe, sem pa tudi članica strelskega društva, čeprav ne najbolj aktivna. V glavnem pa skrbim za družino, dom in vrt.

Če bi imela možnost povabiti na večerjo direktorja, bi ga povabila?

Seveda, zakaj pa ne, z veseljem. Sicer bi se v začetku najbrž pogovarjala samo o vremenu, sčasoma pa bi pogovor že stekel. V tem primeru bi si želela, da bi ga s pogovorom spravila v dobro voljo in v smeh, ker nasmejan človek prinaša ljudem optimizem in upanje v lepšo prihodnost.

V hiši imaš kar dva mehanika. Se zaradi tega bolj spoznaš na avtomobile ali še manj? Mislim predvsem na menjavo počene pnevmatike ali recimo montažo snežnih verig.

O avtomobilih na splošno iz pogovorov vem kar precej, tudi počeno pnevmatiko bi zamenjala. Menjavo zimskih in letnih pnevmatik pa raje prepuščam mehanikom, čeprav kot »kovačeva kobila« ponavadi pridem na vrsto med zadnjimi.

Čestitke in hvala za pogovor!

Andreja Kenda

PREDSTAVITEV PODJETJA DOMEL IP Invalidsko podjetje d.o.o.

Kot pomembna oblika zaposlovanja invalidov so se že leta 1988 v Republiki Sloveniji začela ustanavljati invalidska podjetja. V Sloveniji je danes okrog 150 invalidskih podjetij,

v katerih je 12 tisoč zaposlenih, od tega več kot 6 tisoč s statusom invalida. Osnovno poslanstvo invalidskih podjetij je usposabljanje in zaposlovanje invalidov. Ohranitev zaposlitve in s tem socialne varnosti pa je pomembnejša od ustvarjanja dobička.

Invalidska podjetja na trgu lahko nastopajo kot samostojni pravni subjekti pod pogojem, da zaposlujejo vsaj 40% invalidnih oseb.

Kot nadomestilo za manjšo storilnost zaposlenih invalidov in stroškov, ki so s tem povezani, država invalidskim podjetjem nudi določene bonitete v obliki ekonomskih olajšav:

- invalidska podjetja prispevke za socialno varnost obračunavajo, ne odvajajo pa prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje ter prispevkov za zdravstveno varstvo
- invalidska podjetja ne plačujejo davka na izplačane plače,
- plače zaposlenih invalidov so subvencionirane,
- invalidska podjetja so oproščena plačevanja carin.

Najpomembnejša olajšava je vsekakor oprostitev plačevanja prispevkov za pokojninsko, zdravstveno in invalidsko zavarovanje, ki jih podjetja sicer obračunajo in vodijo na posebnem kontu v računovodskih izkazih, dejansko pa ne plačajo. Te prispevke, ki predstavljajo okrog 35% bruto plače, za zaposlene v invalidskih podjetjih plača država iz proračuna. Podjetja ta odstopljena sredstva lahko porabijo skladno z zakonom za lajšanje poslovanja in razvoj podjetja.

Navedene olajšave s strani države in pa želja po ohranitvi zaposlitve invalidov in težje zaposljivih oseb in s tem večje socialne varnosti sta bila glavna razloga, da so družbeniki Domel d.d., Domel Holding d.d. in Corona d.d. v juliju leta 2003 ustanovili družbo Domel IP Invalidsko podjetje d.o.o..

Od ustanovitve podjetja naprej raste obseg poslovanja kakor tudi število zaposlenih. Proizvodni program, katerega značilnost je vsekakor ta, da je prilagojen delovni sposobnosti

zaposlenih, sestavljajo štiri skupine izdelkov in ena storitev

- dodelavna dela papirne galanterije za kupca Termopol d.d.
- ročna obdelava odlitkov za TCG UNITECH Lth ol.d.o.o.
- izdelava statorjev 304.2.xxx za Domel d.d.
- izdelava vodnikov za Domel d.d.
- receptorska služba za Corona d.d.

Proizvodne prostore ima podjetje v najemu na dveh lokacijah. V najetih prostorih v Coroni d.d. v Retečah se izvajajo dodelavna dela papirne galanterije, ročna obdelava odlitkov in izdelava statorjev 304.2.xxx. V prostorih Domel-a d.d., na lokaciji Železniki, pa izdelujemo vodnike.

Potrebna osnovna, obratna sredstva, priprave za delo in strokovno pomoč nam zagotavlja družba Domel d.d..

V podjetju nas je danes zaposlenih 36, od tega 16 s statusom invalida. Vsi zaposleni smo bili v Domel IP d.o.o. prezaposleni iz družb Domel d.d. in Corona d.d.. Pri tem je treba poudariti, da se prezaposlenim v ničemer ni poslabšal njihov pravni in socialni položaj. Zadržali pa smo tudi vse pravice in dolžnosti iz prejšnjega delovnega razmerja.

Podjetje je na začetku svojega delovanja. Verjamem, do bo z vestnim delom zaposlenih v invalidskem podjetju in sodelavcev iz matičnega podjetja postalo uspešno podjetje.

Rado Lenkič

TEHTNICA 45 LET TRADICIJE

Letos mineva 45 let od ustanovitve družbe Tehnica Železniki d.o.o., takrat imenovane Obrtno podjetje Tehnica Železniki.

Do ustanovitve Obrtnega podjetja Tehnica Železniki dne 15. 10. 1959 je prišlo na pobudo nekaterih delavcev kovinarskega podjetja Niko Železniki, potem ko je tedanje vodstvo zaradi preširokega delov-

nega programa nameravalo iz proizvodnje izločiti zahtevno in natančno proizvodnjo precizne mehanike (precizne in analitske tehtnice, uteži, šolska šestila).

Zasilne delovne prostore so uredili v nekdanji sodarski delavnici na mestu, kjer ima danes sedež mizarsko podjetje Dom oprema.

Ob ustanovitvi je bilo v podjetju zaposlenih skupaj 14 delavcev. S pridobivanjem novih naročil, širjenjem proizvodnega programa in z doseženimi pozitivnimi rezultati poslovanja so že takoj na začetku dokazali upravičenost ustanovitve novega podjetja.

Proizvodni program je podjetje razširilo leta 1964, ko je od tovarne Iskre Železniki (prej Niko Železniki) odkupilo še proizvodnjo laboratorijskih centrifug in mešalcev.

Zaradi povečanega obsega poslovanja in skupnega števila zaposlenih delavcev je bil v tem letu izveden nakup objekta Kmetijske zadruge Škofja Loka (na lokaciji sedanjega objekta Tehtnice), v katerega je po izvedenih etapnih rekonstrukcijah in dozidavah podjetje postopoma selilo svojo proizvodnjo.

Povečani proizvodnji je sledilo tudi pridobivanje novih trgov. V letu 1969 je bila podpisana kooperacijska pogodba z zahodnonemško firmo Sauter. Izboljšala se je kvaliteta dela, program se je dopolnil z avtomatskimi, preciznimi in analitskimi tehtnicami, zagotovljena pa je bila prodaja na zahodnonemški trg. Kooperacijsko sodelovanje s firmo Sauter je bilo oteženo zaradi neprimernih pogojev dela, saj je bilo zahteve za natančno proizvodnjo v obstoječem proizvodnem objektu težko uresničiti. Zato so bili izvršeni dodatni rekonstrukcijski posegi, kot sta sanacija prostora justaže uteži, montaže tehtnic, izdelani so bili novi prostori galvanike, lakirnice in polirnice. Obseg poslovanja se je v teh letih močno povečal.

Po letu 1970 so se postopoma zmanjševala naročila za šolska šestila, ki se bistveno niso povečala kljub temu, da

se je pričelo z izdelavo novih izpopolnjenih tipov šolskih šestil. Predvsem zaradi zapolnitve proizvodnih zmogljivosti, ki so bile izkazane zaradi manjše proizvodnje šolskih šestil, se je v letu 1977 podpisala kooperacijska pogodba s firmo ISKRA Železniki o izdelavi siren. V tem letu se je začelo z redno proizvodnjo novorazvitih magnetnih mešalcev.

Ker se je v letu 1979 prekinila kooperacija s firmo Sauter, se je pričelo delati na razvoju lastne avtomatske analitske tehtnice ter elektronske precizne tehtnice. Razvoj je bil obsežen in je zahteval velika vlaganja. Uspeh pa je bil dosežen leta 1983, ko je podjetje pridobilo tipsko odobritev za proizvodnjo obeh vrst tehtnic.

Možnost hitrejšega razvoja se je kazala v združevanju v reprovorigo nabava proizvodnja prodaja, zato se je v letu 1983 izvedla združitev z Metalko Ljubljana. Podjetje se je preimenovalo v DO Metalka TOZD Tehtnica Železniki. Pomemben vidik združevanja z Metalko je bilo tudi dejstvo, da je bila Tehtnica pred odločitvijo izgradnje novega poslovnega objekta. Pridobivanje dovoljenj in potrebnih soglasij pod okriljem večje matične firme je bilo uspešnejše, kot če bi nastopali samostojno. Skupaj z Metalko pa smo v letu 1985 uspešno začeli s proizvodnjo modermov. V tem času se je podpisala tudi zastopniška pogodba za trženje elektronskih trgovskih tehtnic japonskega proizvajalca DIGI.

V letu 1985 je stekla gradnja I. faze proizvodnega objekta. Gradnja je potekala v dveh fazah, ker se je gradilo na lokaciji obstoječega objekta. Z izgradnjo objekta, ki obsega 4240 m² površine in je bil v celoti zgrajen v letu 1987, so se občutno izboljšali pogoji dela.

Leta 1989 je prišlo do razdružitve z DO Metalka in Tehtnica je postala spet enovita delovna organizacija. Tako organizirana je bila do zaključka postopka lastninskega preoblikovanja podjetja, ki se je zaključilo v začetku leta 1997, ko je Tehtnica

postala delniška družba, kasneje, ko je to omogočala zakonodaja, pa družba z omejeno odgovornostjo.

V tem obdobju so zaostrene družbene razmere oteževale prodajo. Sledil je razpad jugoslovanskega trga, na katerega je bila Tehtnica vezana s preko 60 % celotne proizvodnje, temu pa manjša proizvodnja in zmanjševanje števila zaposlenih.

Podjetje se je moralo preusmeriti na tuje trge, kar mu je v veliki meri tudi uspelo, saj 60 % celotne proizvodnje izvozi v večino držav EU, največ pa v ZDA. Hkrati s preusmeritvijo na tuje trge je podjetje veliko vlagalo v razvoj novih izdelkov. Proizvodni program Tehtnice obsega:

- tehtalni program, kamor sodijo trgovske, skladiščne, precizne tehtnice ter uteži,
- laboratorijski program, ki obsega različne vrste centrifug, mešalcev, stresalnikov in izdelkov za predelavo mleka.

Hkrati s proizvodnjo lastnega programa je Tehtnica ves čas uspešno kooperacijsko sodelovala s firmo Domel Železniki d.d.. Ideje o kapitalski povezavi obeh podjetij so bile realizirane v letu 1999, ko je firma Domel postala večinski lastnik Tehtnice.

V opisu prehojene poti družbe Tehtnica Železniki d.o.o. na njeni 45 let dolgi poti so navedeni glavni dogodki, ki so pomembno vplivali na njen razvoj, ki ni bil vedno brez težav in nihanj. Lahko verjamemo, da se je z največjimi težavami in problemi soočala prav skupina 14 zanesenjakov, ki je pred 45 leti zmogla zadosti poguma, volje in znanja, da je praktično iz nič ustvarila osnovne pogoje za delo novemu kolektivu in s tem v kraju obdržala program precizne mehanike in laboratorijske tehnike. To je zahteven, a dragocen program. Za afirmacijo na trgu zahteva stalna vlaganja v razvoj in posodobitve.

Z optimizmom lahko ugotovimo, da smo tudi v današnjem času sposobni slediti novim razvojnim trendom in zahtevam trga. V skladu s plani se vsako leto trgu predstavijo nove in

izpopolnjene izdelke. Ti garantirajo nadaljevanje pred 45 leti začete poti razvoja laboratorijske in tehtalne tehnike v Železnikih tudi v prihodnje.

Andrej Tušek

POČITNIŠKA PRAKSA IN OSTALE DOGODIVŠČINE V VELIKI BRITANiji

To poletje sem preživel v Walesu kot praktikant na univerzi Swansea.

Prakso sem opravljal pod okriljem mednarodne organizacije IAESTE. Na prakso lahko gre vsak študent tehnike in naravoslovja, ki opravi izpit iz tujega jezika in se pravočasno prijavi. Študentje višjih letnikov in študentje z boljšimi ocenami imajo prednost pri izbiri delovnega mesta. Delo je različno plačano, odvisno od države in delodajalca, vedno pa zadostuje vsaj za pokritje stroškov nastanitve, tekočih stroškov in za kakšno pivo ob koncu tedna. Slednje je v UK izrednega pomena, saj pint piva (dobre pol litra) pogosto stane več kot 3 funte (1050 SIT).

Mesto Swansea je 100 km oddaljeno od Cardiffa, po velikosti je primerljivo z Ljubljano. Celotna univerza je strnjena v kampusu, ki je od mesta ločen s parkom. Šolnine znašajo od 0 do 1100 funtov (400.000 SIT) za študente EU in od 7.000 do 10.000 funtov (od 2.500.000 do 3.500.000 SIT!) za ostale. Kljub temu pa je na



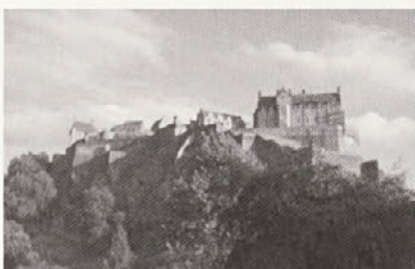
Univerzitetni kampus je obdan z ogromnim parkom na eni in še večjim Atlantskim oceanom na drugi strani.



Znameniti Tower Bridge v Londonu. Organizacij IAESTE je med vikendi organizirala potovanja v mesta London, Edinburgh, Bath in York.

univerzo vpisanih precej študentov iz vzhodne Azije (Kitajska, Malezija, Japonska, Indonezija, Taiwan, Tajska). Med čakanjem na avtobusni postaji v družbi ducata Azijscev sem spoznal, kaj pomeni »nevarnost z vzhoda«. Tu se torej izobrazuje Domelova konkurenca!

Delal sem na neporušni tehniki testiranja cevi za elektrarne. Namesto da bi iz cevi izrezali standarden preizkušanelec, ki cev poškoduje, iz cevi izrežemo majhen disk. Iz preizkusa na tem disku lahko izračunamo preostalo življenjsko dobo cevi. Z uporabo te tehnike so možni veliki finančni prihranki, pri razvoju le te sodeluje kar sedem evropskih laboratorijev.



Neosvojljiv Edinburški grad. Preden vstopite, morate prečkati kar sedem vrat!



Milje, pardon, kilometre dolge peščene plaže v narodnem parku Gower. Po skoku v mrzlo vodo me je začetna evforičnost minila.



Tudi Britanci imajo Triglav, ki pa se po velikosti ne more kosati z našim, pa še luknje ima!



Angleška prehrana je vse prej kot zdrava: veliko maščob, začimb in mesa. Pomfri se pojavi na skoraj vsakem meniju. Verjetno je to glavni vzrok pogoste debelosti.

Ta praksa ni bila samo učenje strojništva in jezika, pač pa tudi spoznavanje tujih kultur, vrednot in načel. Družba generalno gledano kljub visokemu standardu ni materialistično naravnana, ljudje dajo več vase, kot pa nase. Spoznal sem angleško odprtost in vljudnost, sproščenost in ljubezen do narave, priča sem bil (tudi v prvi osebi) popivanju in žuriranju Angležev in Angležinj (ki so kar se pitja tiče moškim tik za petami). Kljub vsem dogodivščinam sem ostal brez besed, ko sem z letala zagledal skalnate vrhove slovenskih gora. Potem ko sem na Brniku srečal skupino brhkih deklet, sem bil prepričan: »To je Slovenija!«

Gašper Benedik

ČLOVEK MORA NEPRESTANO
VERJETI, DA JE NEDOUMLJIVO
DOUMLJIVO, SICER NE BI
NIČESAR ODKRIL

(Goethe)

SODELOVANJE DOMELA Z OŠ ŽELEZNIKI

Že nekaj let na OŠ Železniki deluje strojni krožek ob veliki pomoči podjetja Domel. Vsako leto je vse večji interes s strani učencev, tako da je bilo v lanskem šolskem letu prijavljenih učencev 6., 7. in 8. razreda za kar dve skupini.

Učenci 8. razreda so obiskovali krožek v prototipni delavnici v Domelu, ki ga je vodil g. Matevž Rihtaršič. Z veliko prizadevnostjo je omogočil učencem, da so praktično spoznali načine obdelovanja kovin, ki jim jih v šoli težko nudimo. Z ostalimi učenci smo se vsak četrtek srečevali v tehnični delavnici OŠ Železniki. Pri vodenju krožka mi je s strokovnimi nasveti, z materialom in orodjem pomagal g. France Potočnik. Med izdelki so izdelali stojalo za lepilni trak in vijlačno spono. Nekateri učenci so s tema izdelkoma sodelovali na regijskem srečanju mladih tehnikov Gorenjske in osvojili lepa mesta. Tomaž Jurčič je osvojil 1. mesto, Darjo Jaušovec 2. mesto, Jure Tolar in Gašper Urh pa 4. mesto. Za tako dobre uvrstitve se zahvaljujemo podjetju Domel, predvsem pa g. Francetu Potočniku in g. Matevžu Rihtaršiču.

Pričakanja učencev so bila dosežena, saj si vse več učencev želi



Učilnica z
novimi primeži

Foto:
M. Čemažar

nabirati nova znanja in izkušnje v strojni stroki.

Z uvedbo devetletke na OŠ Železniki se bo v letošnjem šolskem letu strojni krožek izvajal v obliki izbirnega predmeta Obdelava gradiv kovine za učence 8. razreda devetletne šole. Že v lanskem šolskem letu je bila izvedena predstavitev tega izbirnega predmeta (z izdelki strojnega krožka) in nanj se je prijavilo 24 učencev. To pomeni dve skupini.

Ker izbirnega predmeta ni mogoče izvajati v prostorih podjetja Domel, šola pa ni imela ustreznega orodja, materiala in opreme, je bilo pred pričetkom šolskega leta potrebno opremiti tehnično učilnico v OŠ Železniki. S pomočjo sodelavcev iz Domele, ki sta zagotavljala pomoč pri strojnem krožku, smo sestavili seznam potrebnega orodja in opreme za nemoten potek pouka pri izbirnem predmetu. Ker je bil seznam orodij precej dolg in bi bil enkratni nakup za OŠ Železniki prevelik zalogaj, smo se obrnili za pomoč v podjetje Domel.

Le-to nas je popolnoma opremilo s strojno opremo za uspešno izvajanje pouka tega predmeta. Tako smo v tehnično učilnico namestili 16 primežev, vsak učenec bo imel svojo pilo, kljunasto merilo, kotnik, žago, kladivo, točkalno, zarisovalno iglo... Z garnituro navojnih svedrov bodo lahko učenci spoznali postopek izdelovanja navojev.

Tekom šolskega leta bodo tako lahko izdelali svoje točkalno, kladivo, stojalo za svinčnike z izdelanimi navoji,...

Upam, da bodo dobri pogoji za pouk

spodbudili interese pri učencih tudi v prihodnjih šolskih letih ter pri nadaljevanju njihovega šolanja. S tem želimo dolgoročno omogočiti podjetju Domel večjo izbiro kakovostnega kadra.

Za pomoč pri nujenju strokovnih nasvetov, materiala in orodja se v imenu OŠ Železniki zahvaljujem podjetju Domel.

Monika Čemažar

OLIMPIJSKA DOŽIVETJA

Olimpijske igre - želja vsakega, ki se bolj resno ukvarja s športom. Veliko dela, volje, časa, odpovedovanja, prelitega znoja, nadčloveških naporov, vse to in še več je potrebno, da dosežeš zahtevno olimpijsko normo. To so bile moje druge olimpijske igre, tako da sem lahko malo primerjal med tistimi v Sydneyu in temi v Atenah. Predvsem pa bi vam rad predstavil dogajanje v olimpijski vasi in izven nje.

Ura je dve ponoči, ko letimo nad Atenami. To je veliko mesto z več kot pet milijoni prebivalcev. Iz pilotske kabine dobimo obvestilo, da bomo čez nekaj trenutkov pristali na atenskem letališču. Skozi okno opazujem nešteto lučk, ki osvetljujejo ulice, parke...moje misli pa so osredotočene na maratonsko progo. Mogoče je pod nami maratonsko polje, kjer bo start maratona, ali olimpijski stadion Panathinaikos, kjer bomo pritekli na cilj. Ko pristanemo na letališču, dobimo nekaj informacij o trenutnem stanju, izvemo pa tudi, da je temperatura zraka 25 stopinj in to ponoči v mislih se sprašujem, kaj bo šele čez dan. Na letališču me pozdravi Boštjan, ki je zadolžen da pospremi športnike do olimpijske vasi, da tam uredimo vse potrebno. Po 45 minutah vožnje po avtocesti se pripeljemo do olimpijske vasi. Da je vse dobro zastraženo, sem začutil že pri prvem vhodu v olimpijsko vas, kjer je bilo kakih pet voja-



Novo orodje je
pripravljeno za pouk

Foto:
M. Čemažar



Roman v olimpijski vasi

Foto: A. Fevzer

kov, ki so nas podrobno pregledali in zahtevali vse potrebne dokumente. Od tam so nas napotili na naslednjo postajo, kjer so potrdili moj prihod v olimpijsko vas. Sledila je še zadnja kontrola, ki jo lahko primerjam s kontrolo na letališčih. Že sem v olimpijski vasi. To je veliko naselje, ki ga sestavljajo trinadstropni vrstni bloki, na katerih so izobešene zastave, med katerimi je tudi slovenska. Ob približno 3.30 uri dobim ključke moje sobe in se takoj odpravim spat.

Po kratki noči se prebudim v sončno jutro. Iz Sydneya sem že približno vedel, kako se v olimpijski vasi vse odvija, tako da sem potreboval le nekaj informacij o lokacijah posameznih objektov.

Olimpijska vas je bila obdana z visoko ograjo in zastražena s profesionalno opremljeno vojsko. V vasi je stanovalo na tisoče športnikov, trenerjev, zdravnikov in ostalega osebja. Po vasi so ves čas krožili avtobusi, tako da si se lahko vsak trenutek peljal do jedilnice, stadiona, bazena... Največji objekt v vasi je bila jedilnica, v kateri je lahko hkrati jedlo tudi tisoč ljudi. Ponudba je bila popolna; lahko si izbiral med nešteto toplimi in hladnimi obroki, na izbiro smo imeli vse vrste sadja, napitkov, slaščic, tu je bil tudi McDonalds. Jedilnica je bila odprta 24 ur na dan. Poleg jedilnice so bili v vasi še: pošta, videoteka, kino na

prostem, internetni center, velik bazen, fitness center s prostori za aerobiko, atletski stadion z ogrevalno stezo, zobna ambulanta, pralnica ... Dobili smo posebne vrečke za belo in pisano perilo, ki smo jih opremljene z imeni in napolnjene s perilom, oddali v pralnici in dobili nazaj oprano in osušeno perilo.

Lahko rečem, da sem se počutil res kot v eni veliki družini. Za mizo, v bazenu ali na kavi se družiš z najboljšimi športniki na svetu, pa so vendarle tudi oni čisto navadni ljudje. Izpred olimpijske vasi so vozili avtobusi na prizorišča tekmovanj. Kot gledalec sem obiskal glavni stadion, kjer so se odvijala vsa atletska tekmovanja, ko je zelo dobro opravila tek na 10 km naša dolgoprogašica Helena Javornik. Občutki na stadionu so bili enkratni, vsi smo bili tam zato, da smo navijali in uživali v dosežkih športnikov. Rad bi si ogledal več tekmovanj, vendar je bila pred mano še težka preizkušnja, zato sem moral predvsem počivati, jesti hrano, ki je bogata z ogljikovimi hidrati in se tudi psihično pripravljati na maraton na tej težki progi, ki sem si jo ogledal dva dni pred samo tekmo. V mislih sem večkrat pretekel celotno progo in razmišljal, kako jo bom čimbolj racionalno premagal.

Bližal se je čas, ko bo treba v dobrih dveh urah pokazati in potrditi vse preteklo delo. Nedelja 29.08.2004,

ura je tri popoldne, ko se z avtobusi odpeljemo na start maratona. V avtobusih je tišina, vsak se po svoje pripravlja na nastop. Vsaka ekipa je lahko imela štiri spremljevalce, tako da smo napolnili šest avtobusov. Ves čas poti smo imeli spremstvo policije. Po 40 minutah vožnje prispemo na maratonsko polje, kjer bo start maratona. Ko izstopimo iz aklimatiziranega avtobusa, nas obda val vročine. Vsi se takoj zatečemo v "call-room", kjer dobimo čipe, ki jih namestimo na copate, pregledajo pa nam še ostalo opremo, če je v skladu s pravili MOK. Med ogrevanjem sem opazil, kako so si nekateri tekači s posebnimi hladilnimi jopiči hladili organizem. Sam sem si pod kapo dal nekaj ledu.

Taktika, ki sva jo s trenerjem Borutom Podgornikom načrtovala, se je že po 10 km pokazala za pravilno. Tek sem začel v ozadju, po 10 km pa sem že začel pridobivati na mestih. Med samim tekom je bilo potrebno zaužiti veliko tekočine zaradi vročine. Napitke, ki smo jih pripravili sami, so namestili na mize, določene za vsako državo posebej. Po 15 km sem prehitel etiopskega tekača, ki je bil eden od favoritov in je kasneje odstopil. Do 32 km je bila proga izredno zahtevna, ves ta del sva tekla skupaj s tekačem s Češke in se menjavala v tempu, tako sva drug drugemu pomagala. Zadnjih 10 km se je proga spuščala v Atene. Zaradi teka navzdol in spremembe hitrosti sem imel manjše probleme z "bodcem", ki je k sreči kmalu popustil. Do cilja sem prehitel še nekaj znanih tekačev, med drugim tudi španca Reya (evropski prvak leta 2002). Zadnja 2 km je bila proga osvetljena z reflektorji, to je bil znak, da se bližamo cilju. Ko sem pritekel na stadion s črnim tartanom, sem imel občutek, da gledam črnobeli posnetek izpred mnogo let. Vzdušje je bilo nepopisno, polne tribune navijačev, ki znajo ceniti to garaško disciplino. Izhod s stadiona je bil skozi ozki hodnik, kjer so bile nameščene postelje za infuzijo za najbolj izčrpane. Po priporočilu zdravnika sem infuzijo dobil tudi sam.

Maraton je najštevilčnejša disciplina, zato je toliko težje doseči dobro uvrstitev. To je bil moj najboljši tek na velikih tekmovanjih, zato sem glede na vremenske pogoje in težavnost proge s svojim časom in uvrstitvijo zadovoljen.

Na koncu bi se rad zahvalil vsem sponzorjem, ki so mi pomagali, da se mi je uspelo uvrstiti na Ol. Največ zaslug ima Alpes, ki me podpira že od začetka moje kariere. Zadnja štiri leta pa še Domel in Občina Železniki. V letih 1998 in 1999 pa tudi podjetje Niko. Vsem najlepša hvala.

Roman Kejžar

RAZSTAVA FOTOGRAFIJ V TEHTNICI

V Tehtnici nas je kar nekaj sodelavcev, katere povezuje isti hobi, to je fotografija.

Bilo je sredi maja, ko sem vodstvu Tehtnice predstavil idejo o »mali« fotografski razstavi, ki naj bi »poživila« hodnik, vhodno avlo ali pa del stopnišča v Tehtnici. Odziv je bil



Ratitovec

Foto: P. Jeram

dober, zato smo takoj začeli z delom.

Navdušeni nad idejo so se odzvali fotografi Peter Jeram, Tomaž Cankar in Tine Benedičič iz Tehtnice ter Damjan Demšar in Igor Mohorič Bonča iz PC EC. Odločili smo se, da na hodnik izobesimo deset dvojnih stekel dimenzij 50 x 70 cm. Pod vsako steklo smo dali dve fotografiji formata 30 x 40 cm, tako da se je lahko vsak izmed fotografov predstavil s štirimi fotografijami.

Za tematiko razstave smo izbrali lepote Selške doline.

V zelo kratkem času smo zbrali vse potrebno gradivo, tako da je bila

razstava postavljena že sredi julija.

Kratka predstavitev sodelujočih na razstavi:

Peter Jeram

Fotografirati sem začel pred približno petnajstimi leti. Prav kmalu sem se včlanil v Foto klub Anton Ažbe v Škofji Loki, kjer sem se učil prvih zapisov svetlobe na film. Fotografiram s klasičnim fotoaparatom Nikon FM2. Sodelujem na raznih razstavah doma in v tujini. Najbolj priljubljeni fotografski motivi so pokrajina, naravna in kulturna dediščina, podzemni svet, hribi, soteske..., v zadnjem času pa sta priljubljen motiv moja majhna otroka.

Na razstavi se predstavljam s fotografijami: Ratitovec, Porezen, Prtovč in Pogled iz Davče.

Tomaž Cankar

Pred približno enim letom sem kupil digitalni fotoaparater Canon PowerShot G5 in takrat sem začel malo bolj pogosto pritiskati na sprožilec. Najraje slikam naravo, še posebej pa gorski svet. Na razstavi imam naslednje slike: Žičnica, Morje, Sonce zahaja in Impresija. Prve tri slike so nastale na Ratitovcu, zadnja pa prikazuje impresionistični pogled na gozd.

Tine Benedičič

S fotografijo sem se aktivneje začel ukvarjati pred štirimi leti. Sem član Foto kluba Anton Ažbe. V okviru klu-



Razstava

Foto: T. Benedičič



Žičnica

Foto: T. Cankar

ba tudi razstavljam, tako doma kot v tujini, kjer sem imel do danes že kar nekaj sprejetih fotografij. V zadnjem času poleg klasičnega fotoaparata uporabljam tudi digitalni aparat Canon EOS 300D. Motivi, ki se največkrat pojavljajo na mojih fotografijah, so: pokrajina, živali in rastline.

Za razstavo sem izbral fotografije: Miklavž, Zali Log, Paris by night in Klovže.

Damjan Demšar

Že kot otrok sem bil kar precej povezan s fotografijo, tako da me je pot pri trinajstih letih pripeljala na

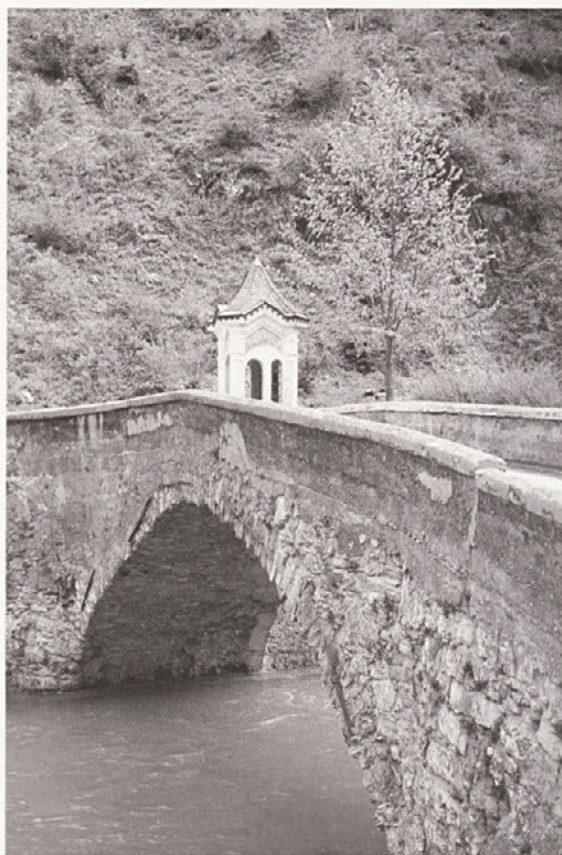
krožek, ki ga je vodil Matej Galjot. Kasneje sem se pridružil podmladku foto grupe ŠOLT v Ljubljani. Pri dvajsetih sem kupil svojo profesionalno fotografsko opremo in tako se je pričelo obdobje fotografiranja raznih športnih dogodkov in koncertov. Več koncertnih fotografij si lahko ogledate na strani www.rockonnet.com, kjer objavljam fotografije.

Na razstavi v Tehnici pa predstavljam vroče-hladno kombinacijo (Plavž v ognju-Plavž v ledu, Gregorček-Zasnežena streha).

Igor Mohorič Bonča

Sem samouk v fotografskem mediju in se s fotografijo ukvarjam že sedem let, od tega štiri leta s črno-belo fotografijo. Ta medij mi je veliko bližji zaradi možnosti vpliva na končni izgled fotografije, saj fotografije izdelujem sam. Bolj kot pokrajina mi ležijo ponavadi spregledani izseki iz urbanega okolja, nočna fotografija ter portret.

Na tej razstavi sem predstavil štiri fotografije v črno-beli tehniki, in sicer: Meja, Cesta, Razpotje, in Snežna



Klovže

Foto: T. Benedičič



Razpotje

Foto: I. Mohorič Bonča



Zasnežena streha

Foto: D. Demšar

cesta.

Naj še omenim, da nam je stroške razstave v celoti pokrilo podjetje Tehnica, za kar se najlepše zahvaljujemo.

Na koncu pa bi povabil vse, ki jih fotografija zanima, da si ogledajo razstavo v Tehtnici.

Tine Benedičič

PIKNIK DOMEL 2004



1. mesto - nogomet: DREAM TEAM

Foto: M. Sovinec



Nagstop mažoretk iz Železnikov

Foto: M. Sovinec



1. mesto - street ball: KONTROLA

Foto: M. Sovinec



1. mesto - pikado: Majda Porenta

Foto: M. Sovinec



2. mesto - street ball: RITEČMANI

Foto: M. Sovinec



2. mesto - nogomet:
TURBO POWER

Foto:
M. Sovinec

MOJ POTOK

V mirnem jutru gledam te,
kako tiho plaziš se.
Četudi je deževen dan,
vem, da vedno si tam.

Ob potoku, ki teče zame,
lepota njega me prevzame,
le solza se v očeh mi iskri,
gledam potok, ki žubori.

Ti mi daješ veselje,
da pozabim na žalost in strah,
a nekdo zdaj ob tebi sedi
in čaka na srečne dni.

Nihče drug kakor jaz
v dobi starosti prekrasni
borim se za željo in mir.
A le up v utehi si najdem
kakor ljubezen, ki daje izvir.

Kakor gora, ki v spominu spi,
in sončni žarek večne sreče
o ljubezni govor so laži,
le meni bitje hrepeneče.

O želja, ti predraga sreča
na jasi kakor samcat cvet
kot solza biser opoteča
lepote te ne smeš vzeti.

O svoboda, moja draga mati,
daješ vse, kar srci mi govori.
Si kot potok moje zadnje sreče,
ki ob meni žubori.

Sončni žarek te obsije,
ko zame prideš na plan.
Počasi prihajaš do morja,
tako konča se tvoj dan.



2. mesto - nogomet: ORODJARNA

Foto: M. Sovinec



1. mesto - nogomet: DREAM GIRLS

Foto: M. Sovinec

Janez Rakovec



DOMEL