

ustvarjamo gibanje

Škofja Loka

dz 0

MOZAIK

2008

070.489(497.4Zelezniki)



120080260,2

COBISS c

KNJIŽNICA ŠKOFJA LOKA



Iz vsebine:

Krepko smo zakoračili v leto 2008

10 let družbe Domel Holding

Član uprave za tehnično področje in
kontroling

Utrinki iz sejmov

Luč v vodo

KAZALO

BESEDA

UREDNIKA



Ni bila praksa, da bi na uredništvo ali uredniški odbor prihajale pobude, vprašanja, predlogi ali pogledi bralcev. Pa ne zato ker si tega nebi želeli ali ker ne bi hoteli prisluhnuti temu, kaj menijo bralci. O odmevih, pripombah in svežih idejah bi razpravljali in jih posredovali bralcem.

Štefan Bertoncej
Glavni urednik

Beseda urednika	2
Uvodnik – Krepko smo zakoračili v leto 2008	3
10 let družbe Domel Holding, d.d.	4
Sejma ISSA 2007 in VDTA / SDTA 2008	5
Sejem Elektronika	6
Uvozni oddelek	7
Član uprave za tehnično področje in kontroling	8
Odmev na članek Intervju z Davidom Koblarjem	11
Avtomobilski program	12
Kitajski utrinki	13
Zaigrali smo	14
Luč v vodo	15
Premagala vse tekmovalke	16
Parkiranje v Retečah – vzroki za nastanek članka v glasilu	17
Znova smo vsekipni zmagovalec zimskih iger	18

Mozaik sicer nima rubrike pisma bralcev, ki običajno razkriva poglede na tematike iz drugih zornih kotov in so lahko drugačni kot jih pišejo avtorji besedil, pa vendar doprinešajo, k boljšemu celotnemu razumevanju dogodkov in boljši informiranosti. Različnost je dobrodošla in dopolnjuje povedano vsebino v celoto, oziroma v splet povezanih dogodkov in okoliščin.

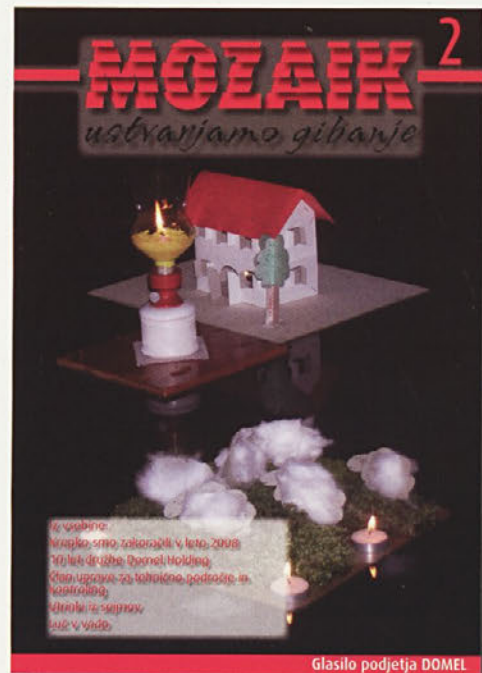
Na zadnjo številko pripravljeno v februarju smo prejeli kar nekaj odzivov. Tako so nam iz osnovne šole Železniki in Tehniškega šolskega centra Kranj poslali čestitki ob izboru njihovega bivšega učenca za najboljšega študenta na fakulteti za strojništvo. Predstavniki sveta delavcev je na uredništvo prinesel pisma, ki jih je dobil v nabiralniku predlogov in pripomb in se nanašajo na tematiko parkiranja v Domelovem obratu v Retečah, ki jo je opisala naša aktivna sodelavka Tadeja. Niso sicer podpisana, objavljamo pa jih vseeno v celoti skupaj z odgovorom avtorice prispevka.

Vsa prejeta pošta kaže na to da postaja časopis Mozaik bolj odmeven, bolj bran in opažen in tega se v uredništvu veselimo. Veseli bomo tudi vaših prispevkov in si želimo, da bi se uredniški odbor povečal še za kakšnega novega člana.

DOMEL®

Domel, proizvodnja elektromotorjev in gospodinskih aparatov Železniki, d.d.
Otoki 21, 4228 Železniki, Slovenija, tel.: +386 4 51 17 100,
fax: +386 4 51 17 106, info@domel.com; www.domel.com

MOZAIK - brezplačno glasilo podjetja Domel d.d.
naslov uredništva: Glasilo Mozaik - Domel, Otoki 21, 4228 Železniki
tel.: 04 51 17 192, fax: 04 51 17 193; e-mail: stefan.bertoncelj@domel.si
uredniški odbor: glavni in odgovorni urednik: Štefan Bertoncej;
člani odbora: Tadeja Bergant, Anita Habjan, Danica Jelenc, Romana Lotrič,
Katarina Prezelj, Darinka Šekli;
foto: Anita Habjan, Igor Mohorič Bonča, Roman Prezelj, Boštjan Demšar,
Andrej Eržen, Brane Čenčič, Alojzij Rejec, Jani Šolar, foto arhiv;
grafično oblikovanje: Klemen Budna/GTO Košir; lektorica: Majda Tolar;
tisk: Tiskarna GTO Košir; Leto 2008, Številka 2; Letnik 28; Izvodov: 1750
Stališča avtorjev ne odražajo nujno stališč uredništva.



Na naslovnici: Luč v vodo foto Anita Habjan

UVODNIK

KREPKO SMO ZAKORAČILI V LETO 2008

Krepko smo zakorakali v leto 2008 in že razmišljamo o dopustu. Vendar se na kratko ozrimo na lansko leto in obenem poskusimo predvideti, kako se bo končalo letošnje. V letu 2007 smo v Domelu prodali za 76 mio € izdelkov iz vseh proizvodnih programov, kar je 0,8 % več, kot smo načrtovali, in 2,3 % manj kot v letu 2006, ki je bilo rekordno leto. EU trg ostaja še vedno največji trg, drugi največji pa je Kitajska. Moramo tudi omeniti, da so v lanskem letu -18. septembra Železnike prizadele katastrofalne poplave. Z izjemno prizadevnostjo zaposlenih in s pomočjo velikega dela Slovenije smo v enem tednu vzpostavili večji del proizvodnje.



Jožica Rejec
Predsednica uprave



Kljub doseženi načrtovani prodaji je končni finančni rezultat negativen. Izguba v lanskem letu znaša 891.610 €. Najpomembnejši vzroki izgube so trije. Na programu mokrih sesalnih enot je prehod pri naših kupcih iz 492 mokrih sesalnih enot na 467 sesalne enote potekal počasneje, kot smo načrtovali. Drugi vzrok je bil izpad 30 % prodaje na najbolj profitabilnem programu puhal. Tretji vzrok so izgube materiala in gotovih izdelkov zaradi poplav, ki jih nismo v celoti pokrili z zavarovalnicami in donacijami. Največjo donacijo smo prejeli od podjetja Kolektor in iz državnega Podjetniškega sklada. Še vedno pa čakamo na povrnitev škode po Zakonu o odpravi posledic naravnih nesreč, ki ga EU komisija še ni odobrila.

Investirali smo 11,1 mio €. Najpomembnejše investicije so bile: nova proizvodna hala za BMC brizgalnico, skladišče in za montažo v nadstropju, komplet montažnih linij za nove sesalne enote in odkup prostorov Corone v Retečah.

V letu 2007 je potekala zadnja faza industrializacije kompaktne mokre sesalne enote 467 in razvoj sesalne enote 464 z izboljšanim izkoristkom in zmanjšanim hrupom. To je priprava za uvedbo energijske nalepke na sesalnike. Na področju avtomobilskega programa sta potekala razvoj in industrializacija dveh motorjev.

V Domelovem podjetju na Kitajskem - Domel Electric Motors Suzhou Co. Ltd. je v začetku leta 2007 stekla montaža sesalnih enot, trenutno za prodajo kitajskim kupcem, ki izdelujejo sesalnike za Philips.

V Domelu se zavedamo, da so konkurenčna prednost družbe ljudje. S svojo lokacijo smo vpeti v lokalno okolje. Zato vlagamo v štipendiranje dijakov in študentov, poleg tega pa vzpodbijamo izobraževanje med

zaposlenimi. V letu 2007 smo namenili za izobraževanje 224.000 €.

Pričakujemo, da se bo v letu 2008 nadaljeval trend rasti prodaje glede na leto 2007 za 5%. Načrtujemo prodajo v vrednosti 80 mio €. Večinski del prodaje bodo še vedno sesalne enote. V letu 2008 bomo investirali v opremo za avtomobilski program in v opremo za proizvodnjo komponent. Ostale investicije bodo usmerjene predvsem v povečanje produktivnosti. Veliko pozornosti bomo posvetili zmanjševanju stroškov in povečevanju inovativnosti na vseh področjih. Leti 2008 in 2009 bosta prehodni leti vlaganj v nove programe ventilatorjev in avtomobilskega programa ter prehod na nove tipe sesalnih enot.

Nadzorni svet Domela je imenoval dodatnega člana uprave g. Ahmeta Mehoniča, ki bo zadolžen za kontroling in Poslovne enote. Svojo funkcijo je nastopil 1.4.2008. G. Mehonič je pred leti že bil zaposlen v Domelu in je kasneje svetoval pri uvajanju ISO in TS standardov. Ima izkušnje iz avtomobilske industrije, kjer je deloval kot presojevalec TS standardov. Njegove dejavnosti v Domelu bodo predvsem kontrolinške analize stroškov poslovanja in nadzor izvajanja korektivnih ukrepov.



10 LET

DRUŽBE DOMEL HOLDING, d.d.



Aleš Markelj

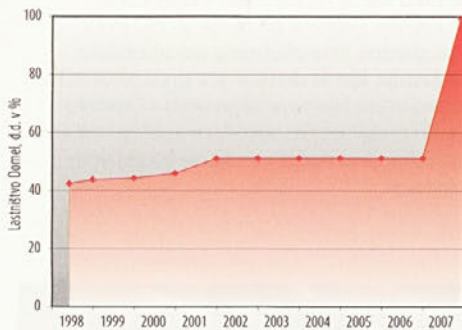
Te dni mineva natanko 10 let od ustanovitve družbe DOMEL HOLDING družbe pooblaščenke, d.d. (v nadaljevanju Domel Holding). Družba je bila ustanovljena 19. marca 1998, ko so lastniki delnic interne razdelitve in notranjega odkupa v podjetju Domel, d.d. sprejeli sklep o ustanovitvi podjetja Domel Holding. V sodni register je bila družba vpisana 15. maja 1998.

Osnovni cilji družbe Domel Holding, ki so zapisani v statutu družbe, so naslednji:

- razumna rast cene delnic,
- povečanje trajnega premoženja družbe,
- uresničitev materialnih interesov delničarjev,
- stabilno pridobivanje dobička,
- postati večinski lastnik podjetja Domel, d.d.

Poglejmo podrobneje, kakšne rezultate smo, glede na postavljene cilje, dosegli v tem času.

Razumna rast cene delnic - knjigovodska vrednost delnice je naraščala vse od leta 1998, ko je znašala 10,37 EUR, do leta 2004, ko je dosegla najvišjo vrednost, in sicer 18,26 EUR. Ob koncu poslovnega leta 2007 je znašala knjigovodska vrednost delnice 16,88 EUR, kar pomeni 63% povečanje glede na knjigovodsko vrednost delnice ob ustanovitvi družbe. Žal se ob tem ne moremo pohvaliti s tržno ceno delnice, ki še vedno ostaja na nizki ravni in trenutno znaša okoli 5,43 EUR za delnico.



Lastništvo v % - graf

Povečanje trajnega premoženja družbe

- premoženje družbe (sredstva) je ob ustanovitvi leta 1998 znašalo 5,17 mio EUR. Do leta 2004 je le-to stalno naraščalo in je v tistem letu znašalo 10,43 mio EUR. V letu 2007 pa se je premoženje močno povečalo, in sicer na 16,10 mio EUR, kar je predvsem posledica lanskoletnega odkupa 48% deleža delnic družbe Domel, d.d. od Slovenske odškodninske družbe, d.d., Kapitalske družbe, d.d., Poteza Naložbe, d.o.o. in IMP Promonta. Ob tem zadnjem nakupu so se na drugi strani ustrezno povečale tudi naše finančne obveznosti, in sicer za vrednost dolgoročnega kredita v višini 6,2 mio EUR. V teh letih smo skupaj z družbo Domel, d.d. tudi ustanovili dve novi podjetji, in sicer: družbo Domel IP Invalidsko podjetje, d.o.o. kjer obvladujemo 58% delež lastništva, ter družbo Domel energija, d.o.o., kjer imamo 75% lastniški delež.

Uresničitev materialnih interesov delničarjev

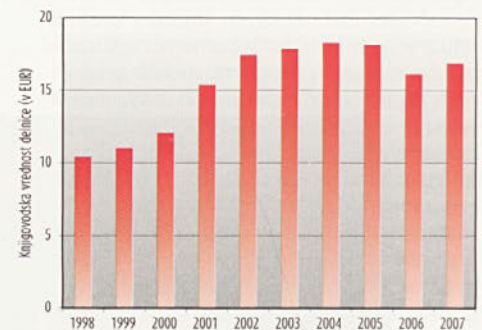
- poleg naraščanja knjigovodske vrednosti delnice in povečanja premoženja družbe smo delničarjem družbe vse od leta 1999 naprej tudi redno izplačevali dividende. Dividendna donosnost na knjigovodsko vrednost delnice je bila okoli 2%, glede na tržno ceno delnice pa okoli 7%.

Stabilno pridobivanje dobička - družba je v vseh 10 letih svojega delovanja poslovala z dobičkom. Najvišjo raven dobička smo dosegli v letih 2001 in 2002 (1,50 oz. 1,33 mio EUR), ob zaključku poslovnega leta 2007 pa je družba Domel Holding dosegla 578.000 EUR čistega dobička.

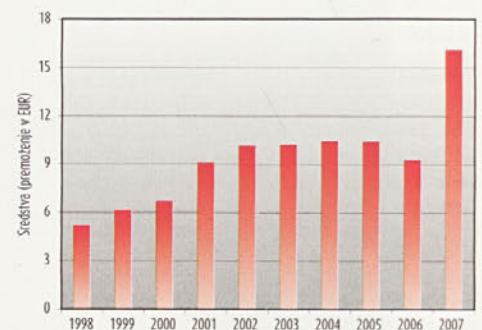
Postati večinski lastnik družbe Domel, d.d.

- ob ustanovitvi je družba Domel Holding obvladovala 42,14 % lastninskega deleža matičnega podjetja Domel d.d.. Ta lastniški delež je v vseh nadaljnjih letih naraščal in v letu 2001 smo uspeli preseči večinski prag v podjetju Domel, d.d., ko smo obvladovali 50,96% lastništva te družbe. Največji premik pa se je zgodil v lanskem letu, ko smo z zgoraj omenjenim odkupom delnic uspeli doseči 99,13% lastništva družbe Domel, d.d..

Ob deseti obletnici delovanja bi se zahvalil vsem, ki ste kakorkoli doprinesli k zgoraj omenjenim rezultatom. Seveda se zavedamo, da nas čaka še veliko izzivov, katerim se bomo v prihodnosti morali še bolj posvetiti. Tu mislim predvsem na problem nizke tržne cene delnice družbe in majhnega povpraševanja po delnicah na internem trgu, hkrati pa tudi za dokončanje lastniške konsolidacije ter upravljavsko prenovo skupine Domel.



Vrednost delnice v EUR



Premoženje v EUR

Leto	15/5/98	1998	1999	2000	2001	2002	7/7/03	2003	2004	2005	2006	2/6/07	2007
Lastništvo Domel, d.d. (v %)	42.14	43.49	44.03	45.70	50.96	50.89	-	50.92	50.95	50.95	50.95	-	99.13
Lastništvo IP (v %)	0	0	0	0	0	0	41	41	41	41	41	-	58
Lastništvo Energija (v %)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	75	75
Število delničarjev		1131	1472	1532	1737	1698	-	1579	1586	1616	1583	-	1529

Leto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Knjigov. vred. delnice (v EUR)	10,37	11,02	12,06	15,34	17,43	17,84	18,26	18,13	16,11	16,88
Sredstva (premoženje) v EUR	5.171.616	6.122.738	6.677.349	9.082.970	10.151.703	10.215.494	10.432.545	10.406.526	9.251.909	16.101.802
Čisti dobiček (v EUR)	97.784	153.982	203.298	1.509.159	1.335.966	391.667	114.084	249.562	233.254	578.573
Dividenda Holding (v EUR) za preteklo leto		0,19	0,25	0,28	0,33	0,35	0,37	0,38	0,38	0,40

SEJMA

ISSA 2007 in VDTA/SDTA 2008

Sejem ISSA »kolobari« med mesti Chicago, Las Vegas ter Orlando, kjer je bil tudi v letu 2007. Obstaja pa tudi evropska »različica« sejma, ki bo letos zopet v Amsterdamu. Sejem je namenjen proizvajalcem in uporabnikom profesionalne čistilne opreme - od čistil in kemikalij, sesalnikov, sušilnikov (rok, preprog ...) pa do največjih čistilnih strojev za čiščenje velikih površin (letališč, skladišč, parkirišč ter ostalih zunanjih površin). Na sejmu so razstavljali naši obstoječi ameriški kupci (Tennant, ProTeam), prisotni pa so bili tudi nekateri naši evropski kupci ter veliko potencialnih novih odjemalcev. V zadnjih nekaj letih, ko se blagovna znamka Domel pogosteje pojavlja na ameriškem trgu, se je s povečanjem prepoznavnosti povečal tudi interes kupcev. Kakovost naših sesalnih enot s siluminjskimi jarmi in okrovi velikokrat pomeni več kot pa nizka cena kitajskih sesalnih enot. Poleg tega je pomembna tudi lokacija proizvodnje, saj je izdelek narejen v Evropi še vedno sinonim za kakovost. Kljub temu, da so količine v tem tržnem segmentu »le« nekaj tisoč na mesec, se tudi ta del proizvodnje počasi seli na Kitajsko.



Roman Prezelj



Na sejmu smo se sestali tudi z obema severnoameriškima distributerjema (VCP pokriva Združene države Amerike ter JohnnyVac Kanado). Pregledali smo poslovanje, možnosti za povečanje prodaje ter način poslovanja (napovedi, večletni plani). Poleg tega smo dobili tudi precej koristnih informacij o dogajanju na trgu ter o njihovih načrtih za širjenje prodajne mreže.

Sejem VDTA/SDTA je tradicionalno organiziran v Las Vegas-u, svetovno znanem zabaviščnem centru na zahodu ZDA, v zvezni državi Nevada. Organizira ga združenje VDTA/SDTA (Vacuum and Sewing Dealers Trade Association), ki je bilo ustanovljeno pred 27 leti z namenom nudenja pomoči neodvisnim distributerjem na področju sesalno-čistilne ter šivalne tehnike po vsem svetu. V okviru sejma je več izobraževanj ter praktičnih delavnic, ki se začno že dan pred uradnim odprtjem sejma.

Najpogostejši način trženja v Ameriki je distribucija. Tako imajo proizvajalci ponavadi glavnega distributerja, ki potem po trgu zgradi distribucijsko mrežo. Tako dobimo mrežni sistem in kot pri vseh mrežnih

(piramidnih!?) sistemih je eden od pomembnejših dogodkov podelitev priznanj. Na predvečer sejma so tako podelili priznanja najboljšim distributerjem. Sledil je Cocktail Party, družabno srečanje, kjer je bilo veliko priložnosti za navezovanje prijateljskih stikov. Saj še vedno velja pravilo, da se večina poslov ne »zašpili« v sejnih sobah na sestankih ampak na kosilu ali večerji.

Paleta razstavljalcev je tu še veliko bolj pestra. Predstavljajo se glavni distributerji,

poddistributerji ter številni prodajalci na drobno. Na tem sejmu smo tudi razstavljali. Obisk je bil zadovoljiv. Sejem smo ponovno izkoristili za sestanke z obstoječimi odjemalci ter obema distributerjema. Z novim letom so pri nekaterih pričeli z novimi projekti, tako da smo dobili specifikacije. V glavnem smo lahko že na samem sejmu tudi preverili izvedljivost ter poskusili pridobiti dodatne podatke. Tako nam je eden od največjih proizvajalcev centralnih sesalnikov nakazal možnost, da v bližnji prihodnosti postanemo njihov edini dobavitelj. Seveda smo takoj



po sejmu začeli s pripravo vzorcev in računamo, da bomo že v drugi polovici leta začeli z dobavami.

Sta pa obe sejmski mesti zelo zanimivi tudi drugače. Tako smo si na Floridi lahko z razdalje nekaj 10 kilometrov ogledali izstrelitev vesoljskega taksija (STS 120,), v samem Orlando pa smo imeli po zaključku sejma tudi nekaj časa za ogled Sea World-a. V bližini Las Vegas-a je tudi znameniti Hoover Dam, ki oskrbuje igralniško mesto z električno energijo, reka Kolorado pa skrbi za zadostno vodno oskrbo. Pa jezom je nastalo jezero Mead, v katerega priteče reka Kolorado iz Grand Canyon-a, ene največjih znamenitosti na zahodu ZDA. Žal pa so vse službene poti skrbno načrtovane, tako da bi na potopisnem predavanju s službene poti lahko podrobneje predstavil le letališča, hotele, morda še kakšno restavracijo ter obiskana podjetja in razstavišča.



SEJEM

8000 ELEKTRONIKA



Brane Čencič

Po nekajletnem premoru je letošnji ljubljanski sejem, ki je potekal od 18. do 20. marca, zopet odprl svoja vrata za sejem elektronike. Sejem se lahko pohvali z bogato tradicijo, začetki pa segajo že v leto 1954. V letošnjem letu je bil sejem usmerjen v predstavitev industrijske elektronike in poslovnega sodelovanja med podjetji (B2B). Delno je pokrival tudi področje zabavne elektronike. Namen sejma je bil predstaviti sodobne trende tega področja tako strokovni javnosti kot širšemu krogu obiskovalcev, ki se z elektroniko srečujejo in jo uporabljajo v vsakodnevem življenju.

Razstavljalcem je na sejmu dana možnost, da predstavijo svoje prednosti na posameznem področju. Po podatkih organizatorja je na sejmu razstavljal 57 razstavljalcev, med katerimi so bila večinoma slovenska podjetja. Preko njih je bilo predstavljenih 58 tujih podjetij iz kar 12 držav. Razstavljalcev je bilo nekoliko manj kot na sejmih v prejšnji izvedbi. Na to je predvsem vplivalo dejstvo, da sejma že več let ni bilo, nekoliko pa je bil spremenjen tudi razstaveni program. Z dobro organizacijo pa ima sejem vsekakor možnosti ponovno se povzpeti na nivo, kot ga je v preteklosti že dosegal.

Elektronika se je vtisnila v vse pore našega vsakdana, saj si brez nje danes ne moremo več predstavljati življenja. Ob hitrem tempu življenja z njeno pomočjo marsikatero vsakodnevno opravilo opravimo hitreje in enostavneje. V ta namen se poslužujemo raznovrstnih naprav, kot so mobilni telefoni, osebni računalniki, satelitska navigacija. Omogočajo nam krmiljenje ogrevalnih ali klimatskih sistemov na daljavo, elektronsko bančno poslovanje, uporabo množice avdio in video naprav. V industriji omogoča elektronika avtomatizacijo proizvodnih procesov in dvig tehnološke opremljenosti. S tem lahko dosežemo popoln nadzor in sledenje proizvodnega procesa v smislu zagotavljanja kvalitete izdelkov, hkrati pa povečamo tudi njegovo učinkovitost. Rezultat tega je povečanje dodane vrednosti in konkurenčnosti podjetja v svetu.

Na sejmu je bilo predstavljeno področje uporabniške in profesionalne elektronike. V grobem lahko razstaveni program razdelimo na sledeča področja: mehatronika, robotika, multimedijaska tehnologija, informacijska



tehnologija, inženiring in programska oprema za projektiranje v elektrotehniki.

Naše podjetje je na sejmu predstavilo program, ki zastopa področja: roboti Staubli, Bosch Rexroth servo pogoni, ter koračne motorje Phytron s pripadajočimi krmilnimi, regulacijskimi in kontrolnimi komponentami. Veliko zanimanje na našem razstavnem prostoru je vzbudila predvsem robotska celica. Z zanimanjem so si jo ogledovali tako obiskovalci iz raznih podjetij kot tudi dijaki in študentje. Predstavili smo enostavno simulacijo prelaganja kolektorjev s simuliranimi vmesnimi gibi kontrolne kolektorja, s čimer smo želeli predstaviti predvsem veliko gibljivost in hitrost robota. Obiskalo nas je tudi kar nekaj kupcev na slovenskem trgu že uveljavljenih proizvodov podjetja Bosch Rexroth.

Menim, da ima sejem možnost razvoja in povrnitve ugleda na nivo, kot ga je v preteklosti že imel. V veliki meri je to odvisno od nas razstavljalcev, ki sejmu damo vsebino.



UVOZNI ODDELEK

Ime našega oddelka izhaja iz časov, ko je bilo treba vse blago nabavljeno izven slovenskega, še prej pa jugoslovanskega, trga pripeljati z opravljenim carinskim postopkom – torej uvoziti. Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo pa so se stvari močno spremenile. Procedura nabave materiala v ostalih državah Unije je enaka kot na domačem trgu, pri našem obsegu pa je potrebno vsakomesečno poročanje o opravljenih poslih. Pretok blaga v okviru Unije je tako bistveno hitrejši in enostavnejši. To je končno tudi osnovni razlog njenega nastanka. Uvažamo torej samo še material kupljen izven meja Evropske unije. Carinska stopnja je določena v tako imenovanem TARIC-u in je odvisna od carinske tarife, v katero je uvrščeno uvozno blago. Denar od plačanih carinskih dajatev ne gre v slovenski proračun, ampak gre v blagajno v Bruslju.



Alojzij Rejec

V tokratnem prispevku bi želel razsvetliti nekaj dejstev o uvozu s trenutno najzanimivejšega in največjega trga, to je Kitajske. V lanskem letu smo tam nabavili za več kot 1,2 milijona EUR materiala, letos pa bi želeli to količino še povečati. Tam kupujemo kolektorje, turbine, ohišja, magnetne, ležaje, iščemo pa še nove artikule. Razlog za nabavo blaga na kitajskem trgu je samo eden, in to je CENA! Ta je izračunana v RMB in pretvorjena v US dolarje. Trenutno šibek dolar še povečuje upravičenost nabave. Če bi material, uvožen v letu 2007, kupili pri starih virih oziroma izdelali sami (turbine), bi zanj porabili skoraj milijon EUR več.



izdelava ohišja

izdelava turbin

Poglejmo še ostale strani povezane z dobavo kitajskega blaga. Vemo, kakšen nivo kvalitete so sposobni doseči. Na tem področju bo potrebno še marsikaj nadgraditi, predvsem s kontrolo kvalitete materiala pred odpremo s strani našega tam zaposlenega osebja. Verjetno še nekaj let ne bodo dosegali evropske kvalitete. Pa še celo dobro je za nas to dejstvo. Pomeni namreč, da tudi še nekaj let ne bodo sposobni izdelati kvalitetno konkurenčnega motorja. Se pa zelo hitro učijo. Vsaka merna risba je na Kitajskem takoj družbena lastnina, vsaka nova linija je brezplačen prenos znanja. Kvaliteta uvoženih kitajskih delov bo torej še nekaj časa na poznanem nivoju. Glede na ceno pa moramo s skupnimi močmi najti pot, ki bo omogočala uporabo kitajskih komponent in še vedno zagotavljala dovolj visok nivo kvalitete našega izdelka. Seveda pa smo ob pričakovanju vsake pošiljke pod stalnim pritiskom glede kvalitete, predvsem pri komponentah, za katere nimamo evropske alternative. Drug težko obvladljiv problem pa je logistika. Ladja iz Šanghaja do Kopra pluje mesec dni. Še skoraj cel teden po raztovoru rabijo špediterji do pričetka carinskega postopka. Če pa ladja zavije še preko Singapurja, se čas plovbe poveča za štirinajst dni ali še več. Alternativa je letalski prevoz, vendar je tovornina previsoka zaradi velike teže naših uvoznih artiklov.



Še eno zanimivo primerjavo med Evropo in Kitajsko moram omeniti. Gre za izdelke, ki so izdelani po principu globokega vleka. Proizvodnja v Evropi teče na dragih transfer stiskalnicah, cena orodja dosega nivo 150.000 EUR in jo nadzira en človek. Na področju poceni delovne sile se stvari lotijo čisto drugače. Namesto 14-stopenjskega orodja za transfer stiskalnice izdelajo 14 preprostih orodij za ravno toliko stiskalnic, s seveda enim človekom pri vsakem stroju. Za vmesni prenos blaga skrbi dodatnih 14 ljudi. Cena orodij doseže kvečjemu ceno doma izdelanega prototipnega orodja, v konkretnem primeru 5.000 US dolarjev. To je uporabna zadeva za izdelavo prototipov in za serijsko proizvodnjo, saj je končna cena izdelka zelo konkurenčna.



Za popestritev pa še tale "razglednica". Gospod na sliki je g. Jiqun Yang, prodajnik pri firmi AIC Magnetics v tradicionalnih kitajskih oblačilih s svojo ženo. Čisto na sveže sta poročena. Edini problem za našo mentaliteto pa je dejstvo, da mu v čestitki ne smemo zaželeli veliko otrok. Po sedanji vladni politiki je zaželen samo eden.

ČLAN

UPRAVE ZA TEHNIČNO PODROČJE IN KONTROLING



Ahmet Mehonić

Naše vrednote in vizija

Voditi podjetje, ki se ponaša z dolgoletno tradicijo, kakovostjo in željo po razvoju, je lahko izziv vseh nas odgovornih in poklicanih, ki s polno, aktivno odgovornostjo od uprave pa do zadnjega našega sodelavca navzdol vodimo našo podjetje:



- DOMEL d.d. (uprava),
- posamezne PE in PC (direktorji),
- posamezna področja (vodje),
- zaključene proizvodne enote / celice z vsemi izvajalci

in hkrati predstavlja veliko odgovornost, da našemu podjetju že danes zagotovimo prihodnost, ki jo narekuje in zahteva pretekla dolgoletna tradicija.

Izboljšanje poslovnih rezultatov, gradnja medsebojnih odnosov, zadovoljstvo zaposlenih in naših odjemalcev, vzdrževanje partnerskih odnosov z našimi dobavitelji ter odprtost za spremembo morajo biti stalnica našega podjetja.

V prihodnosti želimo znati pogledati v posamezne skrite koticke, kjer nas vsak dan čaka nekaj novega, boljšega in vznemirljivejšega. In to preprosto zato, ker se želimo razvijati in utirati svojo lastno pot. Sledenje zadnjim izzivom tehnologij, razumevanje časa in spodbujanje lastne iznajdljivosti vsakega izmed nas mora biti naše vodilo.

Z izjemnimi strokovnimi sodelavci, s predanim kolektivom in s skupnimi cilji bomo lahko ustvarili na temeljih preteklosti svojo sedanost in poskrbeli za prihodnost za nas in naše zanamce.

Črpamo iz preteklosti – iz lastnih izkušenj, spoznanj, uspehov, padcev, veselja in žalosti.

Mislimo na prihodnost – z načrti, razumevanjem, drznostjo in jasno vizijo.

Živimo danes – z zaupanjem, s kreativnostjo, z željo po novem, s poznavanjem starega in s spoštovanjem drug drugega.

Kratka osebna izkaznica novega člana uprave za tehnično področje in kontroling

- Po končani osnovni šoli sem leta 1971 nadaljeval šolanje na TŠSS v Ljubljani. Leta 1975 sem šolanje uspešno zaključil in si pridobil naziv strojni tehnik. Kot štipendist podjetja LTH Škofja Loka sem v njihovem podjetju začel delati kot pripravnik. V času pripravništva sem se seznanil z delom v vseh oddelkih podjetja. Po končanju pripravništva sem sprva opravljal dela in naloge razvojnika hladilnih in toplotnih naprav. Nato mi je bilo zaupano vodenje razvojne skupine na področju toplotnih (toplotne črpalke) in hladilnih naprav (komercialno hladilno pohištvo). Ta dela sem opravljal 8 let..
- Leta 1988 sem na Fakulteti za strojništvo končal magistrski študij.





- Leta 1988 sem se zaposlil v podjetju DOMEL kot VODJA PROIZVODNEGA PROGRAMA SERVOMOTORJEV IN GLAVNIH POGONOV, pri čemer sem skrbel tudi za razvoj na omenjenem področju.
- Od decembra 1993 sem bil zaposlen v podjetju TERMO na delovnem mestu VODJE SLUŽBE KAKOVOSTI. Kot mnogo podjetij smo se tudi mi odločili za uvedbo sistema vodenja kakovosti v skladu z zahtevami standarda ISO 9001.
- Od februarja 1996 do marca leta 1997 sem bil zaposlen v PLUTAL-u na delovnem mestu DIREKTORJA SLUŽBE ZA ZAGOTAVLJANJE KAKOVOSTI IN TEHNOLOGIJE. Med drugim sem bil zadolžen kot predstavnik vodstva za kakovost za vzdrževanje in izboljševanje sistema vodenja kakovosti v skladu z zahtevami standarda ISO9001.
- Leta 1997 sem se zaposlil na SIQ (Slovenski institut za kakovost in meroslovje). V času delovanja na SIQ sem opravil tečaj za vodilnega presojevalca za izvajanje presoj po zahtevah standardov ISO9001, ISO 14001 in VDA 6.1. V okviru razvojnih projektov sem uspešno zaključil projekt pridobitve akreditacije za SIQ, kar je pomenilo, da sem lahko izvajal presoje v avtomobilski industriji.
- Od leta 2000 sem deloval kot SAMOSTOJEN PODJETNIK. Glavne aktivnosti so bile uvajanje in vzdrževanje sistemov vodenja kakovosti (procesov), izvajanje presoj sistemov ravnanja z okoljem ter sistemov vodenja kakovosti / procesov, tako znotraj avtomobilske industrije kot tudi izven nje. Poleg tega sem po naročilih BVC (Bureau Veritas Certification) izvajal izobraževanja in usposabljanja s področja zagotavljanja kakovosti in obvladovanja procesov. Poudarek je bil na obvladovanju petih stebrov kakovosti v avtomobilski industriji: APQP, PPAP, SPC, FMEA in MSA, izvajanju presoj proizvoda in procesov po zahtevah VDA 6.3 in VDA 6.5 ter tečajev za notranje presojevalce sistemov vodenja kakovosti in ravnanja z okoljem.

Kmalu po začetku delovanja kot s.p. sem uspešno končal izpit za vodilne presojevalce po zahtevah tehnične specifikacije ISO / TS 16949, ki združuje vse zahteve / standarde avtomobilske industrije.



Pogled v sedanost in prihodnost DOMEL-a

- Zavedati se moramo, da smo dobili DOMEL v upravljanje. Zato smo odgovorni za poslovne učinke in da uspešno in učinkovito vodimo družbo, PE, PC, posamezne oddelke, posamezna področja in da za tem stojimo s polno, aktivno odgovornostjo.
- Vsi, ki so dogovorni za izvajanje aktivnosti v posameznih procesih / oddelkih / PE / PC, morajo opraviti svoje delo uspešno in hkrati učinkovito, da dosežemo planirane cilje, ki so sicer stalno pod budnim očesom lastnikov in jih preverjajo preko nadzornega sveta.
- DOMEL mora še nadalje predstavljati pomembnega igralca na svetovnem trgu, ki oskrbuje proizvajalce aparatov s področja sesalne in čistilne tehnike ter ostalih področij, ki smo jih že odkrili (avtomobilska industrija) ali jih še odkrivamo.

Nekaj priložnosti in obveznosti, ki nas čakajo v prihodnosti, so naslednje:

Uvajanje drugih, donosnejših programov, kot je določeno in zapisano v strategiji DOMEL-a za obdobje 2008-2012 in v strategiji za posamezne PE (Primer: PE ECS – električno komutirana puhalna, EC motorji in sistemi, (a)sinhronski motorji in elektronika) ... Postopoma opuščati programe, ki nimajo ustrezne donosnosti.



Izvajanje stalnega nadzora nad profitnostjo proizvodov. V nasprotnem primeru se od odgovornih pričakuje, da pri slabše donosnih programih pravočasno ukrepajo znotraj podjetja (iskanje notranjih rezerv – zmanjševanje stroškov, povečevanje produktivnosti), pri naših odjemalcih (vztrajnost pri pogajanjih za boljše prodajne pogoje) ali pri naših dobaviteljih (vztrajnost pri pogajanjih za boljše nabavne pogoje) ali kombinacija vsega naštetega.

Avtomobilski program: z aktivnostmi, ki so bile v preteklosti začete in/ali končane pri iskanju proizvodov za odjemalce v avtomobilski industriji (od leta 1995 do danes), nikakor ne moremo biti zadovoljni. Kljub dejstvu, da je marsikatera priložnost izgubljena, pa je potrebno nadaljevati z intenzivnim iskanjem novih programov. Priložnosti so, vendar se moramo zavedati, da same od sebe ne bodo prišle.

Obvladovanje stroškov (spremenljivi, stalni, posredni in neposredni) na vseh nivojih DOMEL-a in to ne glede na izvor stroškov, v proizvodnih ali neproizvodnih procesih / oddelkih. Pokritost proizvodov, ne samo po variabilnih stroških ampak tudi DIS2, ki pokriva amortizacijo, fiksne stroške režije DM in stroške razvoja, mora biti vodilo pri kreiranju prodajne politike.

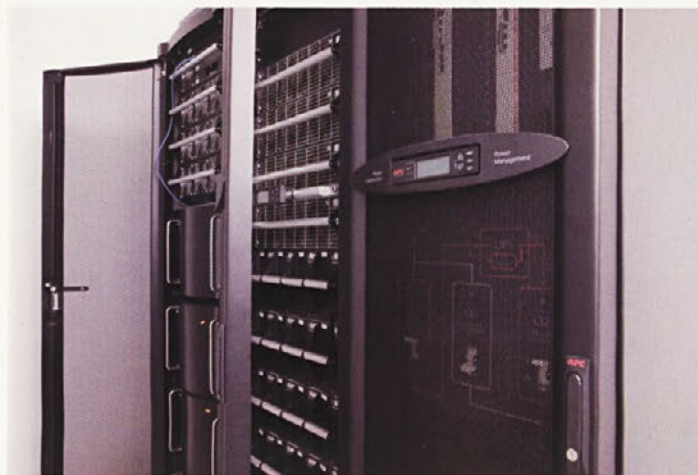
Stremeti k višji produktivnosti in izkoristku delovnega časa na vseh nivojih DOMEL-a: tako v proizvodnji kot tudi v spremljajočih službah – režiji.

Ekonomska upravičenost investicij: posamezna investicija mora imeti jasno ekonomsko osnovo za izvedbo pregleda in predlagatelj mora stati za njeno dobičkonosnostjo (ROI). Šele temu (lahko) sledi potrditev predlagane investicije in zagotovitev potrebnih finančnih virov zanjo.

Pri odjemalcih bo potrebno poskušati doseči višje cene in to zlasti tam, kjer obstaja nevarnost, da bo prodajna cena komaj pokrivala variabilne stroške. Odjemalcem bi morali bolj intenzivno ponujati nove sesalne enote, ki so cenejše in boljše. Pri tem bo potrebno izkoriščati obstoječe produktivnejše linije, kjer je produktivnost večja (nižji izdelovalni časi).

Dosledno, pravilno in pravočasno izpolnjevati vse naloge, ki so povezane z razvojem, proizvodnjo in prodajo proizvodov:

- Prodaja skrbi za to, da že v zgodnji fazi pogajanja poskušamo izpogajati ugodne prodajne pogoje: najvišje možne prodajne cene, kratke plačilne pogoje, participacijo odjemalca pri zmanjšanju vpliva cen borznega materiala, itd.. Proizvodi morajo biti



nedvoumno jasno definirani in določeni, da lahko razvoj začne s svojimi razvojnimi aktivnostmi.

- Razvoj proizvoda in proizvodnega procesa mora poskrbeti, da se razvoj novega proizvoda izvede in konča do zahtevanega roka in da so vse aktivnosti v proizvodnem procesu, ki bodo veljale v redni seriji, nedvoumno jasno določene. Ne pozabimo, da v razvoju določamo posamezne korake proizvodnega procesa in s tem oblikujemo proizvod z vsemi njegovimi karakteristikami in namenom uporabe: ustrezni materiali, novi dobavitelji, proizvodna oprema, kontrolna oprema, usposobljeno osebje, tehnološka in kontrolna dokumentacija ter dokumentacija, ki določa varno delo posameznikov, itd. v posameznih proizvodnih fazah. Primerjava med predkalkulacijo (izdelana ponudba na osnovi planiranih stroškov in potrjena prodajna cena od kupca) in pokalkulacija (dejanski stroški) morata pokazati donosnost razvojnih projektov.
- Planiranje proizvodnje mora upoštevati zahteve zunanjih odjemalcev kot tudi (z)možnosti zunanjih in notranjih dobaviteljev materialov in storitev, vključno s kooperacijami. Zmanjšati razkorak med napovedmi prodaje in dejanskim stanjem / naročilom.
- Nabava je dolžna, da priskrbi materiale v zahtevani kakovosti od preverjenih dobaviteljev. Za osvajanje novih materialov in novih dobaviteljev bo potrebno spremeniti / prilagoditi obstoječo organizacijo nabave, saj je to naloga strateške nabave. Operativna nabava skrbi za redno naročanje osvojenih materialov pri odobrenih dobaviteljih. Pritiske na cene s strani naših odjemalcev je potrebno »amortizirati« tudi z zniževanjem cen pri dobaviteljih, doseči daljše plačilne roke, boljše kvaliteto, več količinskih popustov. Torej, vzpostaviti stalen nadzor nad rastjo naših dobaviteljev in ustrezno ukrepati. Stroške, ki nastajajo pri reklamacijah naših odjemalcev, je potrebno brez kakršnihkoli pomislov po dobaviteljevi verigi plasirati do naših dobaviteljev, ko se izkaže, da je vzrok reklamacije pri njih. Eventualni razkoraki med napovedmi in dejanskimi naročili pomenijo - doseči visoko stopnjo fleksibilnosti dobaviteljev materialov in storitev.
- Proizvodnja mora poskrbeti, da se vhodi v proizvodni proces pretvorijo v končni proizvod skladno z zahtevami razvojne dokumentacije: zahtevane kakovosti, v zahtevanem roku, v zahtevani količini in da stroški proizvodnje ne presežejo ciljnih vrednosti.
- Skladiščenje mora zagotoviti, da so vhodni materiali in končni proizvodi pravilno skladiščeni, primerno zaščiteni, da se izvaja stalen nadzor nad njim in da skupaj z nabavo in s prodajo poskrbijo za zmanjšanje nepotrebnih zalog in s tem za sprostitev finančnih sredstev.
- Prodaja mora poskrbeti, da so proizvodi odpremljeni v skladu z zahtevami odjemalcev in da so prispetja plačil odpremljenih končnih proizvodov pravočasna.
- Vzdrževanje mora poskrbeti, da se dosledno izvajajo preventivni vzdrževalni posegi, da se preprečijo ali minimizirajo kurativni posegi – neplanirana vzdrževalna dela in da se poskuša vpeljati napovedno vzdrževanje, ki predstavlja nadgradnjo preventivnega vzdrževanja.
- Vodenje človeških virov:
 - pravočasno planirati in izvesti potrebna usposabljanja, ki so potrebna za izboljšanje delovanja posameznih procesov: Večji poudarek je potrebno dati spremljanju / ugotavljanju učinkovitosti izvedenih usposabljanj. Kazalnik, kot je npr. ura zaposlenega brez ugotovitve doprinosa k izboljšanju posameznih procesov nam pove dokaj malo.
 - Vzpostaviti pogoje za pridobitev novih kadrov, ki so (pre)potrebni za nadaljnji razvoj našega podjetja.

Za vse zgoraj naštete procese in / ali aktivnosti bodo odgovorni za doseganje ciljev (direktorji področij / PE / PC) morali s polno, aktivno odgovornostjo trdno stati za uspehi in neuspehi.

Zavedati se moramo **pomembnosti uspešnega, učinkovitega in poštenega sodelovanja med notranjimi dobavitelji in notranjimi odjemalci**. Pri tem se moramo obnašati po enakih principih, kot veljajo za sodelovanje med DOMEL-om in zunanjimi odjemalci. Odjemalec notranjih storitev in (pol)proizvodov v podjetju mora dobiti najmanj



enako kvalitetno in cenovno primerljivo storitev, kot bi jo dobil na zunanjem trgu.

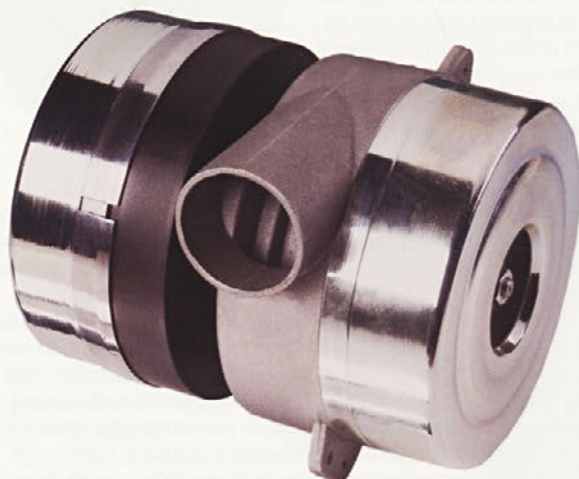
Če bodo relacije med notranjimi odjemalci in notranjimi dobavitelji ustrezno vzpostavljene, je velika verjetnost, da bomo zadovoljili tako naše zunanje odjemalce kot tudi nas same.

Nadgradnja kontrolinga: Uporaba podatkov, ki izhajajo iz SAP-a in analiz, ki se izdelajo na osnovi podatkov v SAP-u. Odgovorni so dolžni, da podatke, ki se vsakodnevno vnašajo, in analize, ki se izdelujejo v periodičnih obdobjih, uporabljajo v zadostni meri in to na pravilen način, da pravočasno ukrepajo v primerih, ko trendi kažejo na odmike od ciljev. Zavedati se moramo, da vsak ukrep predstavlja aktivnost(i) za odpravo vzrokov motenj v procesih. Če ga ne izvedemo v roku in/ali pravočasno, pomeni to nadaljevanje nastajanja nepotrebnih stroškov in slabšanje (finančne) moči procesa PE / PC in s tem DOMEL-a.

V nadaljevanju bo sledila nadgradnja kontrolinga, da se poveča učinkovitost nadzora nad doseganjem posameznih ciljev in da se odgovorni dosledno in učinkovito pravočasno odzovemo na odstopanja od planiranih ciljev in ustrezno ukrepamo.

Zagotoviti stalen nadzor nad poslovanjem naših odvisnih družb. Stalno ugotavljati poslovne učinke odvisnih družb na poslovanje DOMEL-a.

Primer: Poslovni učinki podjetja na Kitajskem (dolgoročna finančna naložba). Ali nam bodo trenutne razmere na kitajskem trgu in gibanja na ostalih trgih v bližnji prihodnosti narekovala vlaganja v omenjeno podjetje ali pa bo potrebno iskati nove priložnosti? Podobno velja za ostale družbe, ki so v lastništvu DOMEL-a.



ODMEV

NA ČLANEK INTERVJU Z DAVIDOM KOBLARJEM



Kaj nas še čaka?

- Zaradi stalnih pritiskov na prodajne cene bo potrebno pospešiti marketinške aktivnosti za pridobitev novih tržnih niš in novih proizvodov / sistemov, ki morajo vključevati rezultate naših razvojnih aktivnosti in znanje, ki ga v DOMEL-u ni nikoli manjkalo. Morda je bila naša napaka v tem, da smo ga tržili v premajhnih odmerkih in da smo bili pri tem preskromni!
- Racionalizacija naših proizvodov in vseh procesov sistema vodenja kakovosti in sistema ravnanja z okoljem (op. pri tem ne mislimo samo na proizvodne procese) bo stalna naloga direktorjev PE (+PC) in področij.
- Pospešiti trženje naših PE in / ali PC na zunanjih trgih. Zaradi tega bodo potrebne racionalizacije obstoječe organizacije, s ciljem doseganja kratkoročnih in dolgoročnih ciljev.
- Vsi skupaj moramo biti ponosni na to, da smo člani DOMEL-a in da prispevamo k njegovi uspešnosti in prepoznavnosti na trgu.
- In to ne samo z besedami, ampak tudi z vsakodnevnim dokazovanjem in potrjevanjem na najboljši možni način, z doseganjem zastavljenih ciljev.

Še pred prihodom v DOMEL me je vodila edina misel, ki jo s polno odgovornostjo kot sedanji član uprave, odgovoren za tehnično področje in kontroling, pred vsemi zaposlenimi v našem internem časopisu MOZAIK izjavljam:

da se zavežujem, da bom deloval v dobro vseh, ki smo vključeni v gradnjo dolgoročnega razvoja našega DOMEL-a in da bom odprt za vse naše sodelavce, ki lahko z dobrimi idejami in dejanji prispevajo posamezne gradnike naše prihodnosti.



In kaj sta na priznanje dejali Davidovi razredničarki iz osnovne in srednje šole?

David je bil že v osnovni šoli priden, delaven in marljiv učenec. Vedela sem, da, če ga bodo te vrednote spremljale tudi v času nadaljnjega šolanja, uspeh ne bo izostal in bo dosegel cilje, ki si jih bo izbral. Vesela sem, da je postal tako uspešen študent in upam ter želim, da bo s svojim vzgledom vzor svojim mlajšim vrstnikom, ki vse prevečkrat ne najdejo prave poti do izbranega cilja. Kot prejemniku zasluženega častnega naziva najboljšega študenta v letniku, mu iskreno čestitam in želim, da bi tako uspešno nadaljeval in tudi končal svoj študij. Na take nekdanje učence naše osnovne šole smo resnično lahko ponosni.

Zora Bonča, učiteljica

Dragi David!

Ko so mi sporočili, da si prejel priznanje za najboljšega študenta četrtega letnika Fakultete za strojništvo, mi je zaigralo srce.

V spomin so se počasi vračala štiri leta, ki smo jih skupaj preživeli na Tehniški gimnaziji v Kranju. Ponosna sem, da smo skupaj prehodili del poti.

Spominjam se te kot tihega, skromnega in samokritičnega dijaka, zato Tebi in Tvojim staršem ob tvojem dosežku z velikim veseljem iskreno čestitam.

Tudi v bodoče Tebi in Tvoji družini želim veliko uspeha in sreče.

Zdenka Varl, nekdanja razredničarka



AVTOMOBILSKI PROGRAM



Miha Nastran

Nekaj časa je že minilo, odkar sem nazadnje v našem internem glasilu predstavljal začetke delovanja avtomobilskega programa v Domel-u. Od marca lanskega leta se je marsikaj spremenilo. Večini najbolj vidna sprememba je prav gotovo ureditev prostorov klimatskega laboratorija ter prostorov za proizvodnjo koračnega motorja. Poleg tega je v teku še nekaj, širšemu krogu bralcev nekoliko nepoznanih, razvojnih projektov, za katere upamo, da bodo v naslednjih letih ugledali luč sveta. Naj vse to dogajanje v pričujočem prispevku na kratko opišem.



klimatski laboratorij

Že vse od prevzema avtomobilskega programa je bilo eno pomembnih vprašanj, kaj storiti s proizvodnjo obstoječega koračnega motorja, kje najti prostor zanjo ter kako nadaljevati z delom na tem segmentu motorjev. V prostorih današnje poslovne enote elektronsko komutiranih sistemov je prostora primanjkovalo, zato je bilo nujno proizvodnjo preseliti na novo lokacijo. Prav tako smo se odločili, da z delom v smeri razvoja koračnih motorjev kot aktuatorjev v različnih sistemih nadaljujemo, saj je obstoječi motor za regulacijo višine avtomobilskih žarometov nudil dobro razvojno osnovo. Obe dejstvi sta botrovali k odločitvi, da se v prostorih bivše Indramatove hale uredi ustrezno prezračevan prostor, kot ga proizvodnja tovrstnih motorjev zahteva. Tako je nastala hala, v kateri se trenutno ureja avtomatska montažna linija za sestavo na novo razvitega motorja 702.

Vzporedno s tem smo iskali tudi možnosti postavitve klimatskega laboratorija. Naj razložim, da so tovrstni testi v razvojnih laboratorijih podjetij, ki delujejo na avtomobilskem področju, del vsakdanjika. Naprave, ki so trenutno inštalirane v prostoru tik ob vstopu v halo s strani orodjarne, služijo testiranju motorjev v ekstremnih klimatskih razmerah. Povsem normalno je, da se motorji testirajo na eni strani pri temperaturi -400C ter na drugi pri +1200C. Poleg tega je možna in potrebna tudi variacija vlažnosti zraka. Pri vseh teh ekstremnih pogojih morajo motorji delovati. Ustreči tem zahtevam ni enostavno in zato je nujno potrebno, da imamo pri razvoju teh aplikacij na voljo ustrezno opremo.

Klimatizacija obeh zgoraj omenjenih prostorov je bila narejena s kombiniranjem hladilnega agregata, inštaliranega v bivših prostorih za brizganje BMC materialov, ter na novo izvedenega prezračevalnega sistema. V klimatskem laboratoriju je zagotovljena

zadostna hladilna moč za kompenzacijo toplotne moči preizkusnih komor, medtem ko je ostanek te moči, kar ga je na voljo, na razpolago hlajenju zraka v proizvodni hali za koračne motorje. Nekoliko posebna zahteva je povišana vrednost izmenjave zraka v proizvodnem prostoru, ki je nujna za doseganje ustreznega nivoja čistoče in kvalitete motorjev. Trenutno je povišan pretok zraka še nekoliko moteč, delamo pa na tem, da se stvari uredijo in postavijo na mesto tako, kot morajo biti.

Glede na kronologijo vpeljevanja razvitih produktov v proizvodnjo naj se na kratko dotaknem še tekočih projektov, na katerih trenutno največ delamo. V polnem zagonu je postavitve avtomatske montažne linije za sestavo koračnega motorja 702. Le-ta je namenjen regulaciji odbojne plošče radarskega senzorja za merjenje razdalje do vozil vozečih spredaj. Projekt je časovno izredno kritičen, saj je predviden start proizvodnje v oktobru letos. Kupci so nas obiskali že nekajkrat, audit po VDA 6.3 pa je predviden za teden 17, ko mora linija delovati. Naj na tem mestu omenim, da ima kupec linijo za končno sestavo senzorja pripravljeno za zagon že od novembra lanskega leta, čeprav je pri njem predviden start proizvodnje v začetku leta 2009. Domel mora do starta serijske proizvodnje (SOP) v oktobru izdelati približno 1000 motorjev na mesec. Vsekakor vidimo, da se pristop k serijski proizvodnji na področju avtomobilskega programa precej razlikuje od tistega, ki smo ga navajeni na naših obstoječih programih. Razpoložljivost opreme mora biti zagotovljena praktično celo leto prej, kot pa je dejanski start serijske proizvodnje. Seveda se razume, da nato po zagonu ni večjih težav.

Na programu DC motorja 484 imamo naročeno vso proizvodno opremo za izdelavo motorja, ki jo izdelujeta v glavnem podjetje Lama Automation in podjetje Atop. Naročena so tudi že praktično vsa potrebna orodja za izdelavo tega motorja. Glede na usmeritev podjetja se bo motor izdeloval na lokaciji v Retečah, kjer trenutno že poteka proizvodnja Domelovih obstoječih DC motorjev. Razvit motor je namenjen pogonu vakuumске črpalke za ojačanje zavorne sile, start serijske proizvodnje pa je predviden za začetek leta 2009. Vsekakor je to za Domel izredno pomemben projekt, saj smo v preteklih letih vanj investirali veliko razvojnega časa, predstavlja pa tudi velik investicijski vložek. Na tem programu

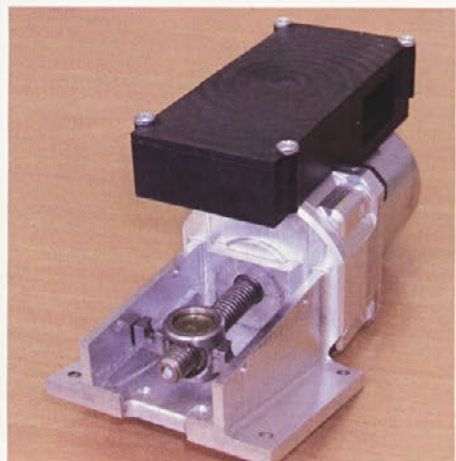


nova proizvodna hala

intenzivno iščemo druge aplikacije, primerne za uporabo takšnega motorja.

Poleg omenjenih dveh projektov, ki sta trenutno že pripeljana do implementacije v proizvodnjo, razvojno sodelujemo tudi s podjetji, kot so ZF, SHW, Cimos, Visteon, Delphi, Valeo. Delamo na področju tako EC pogonov kot tudi DC pogonov. Eden, pred kratkim uspešno izdelan produkt, je vsekakor na osnovi 484 DC motorja izdelan pogon s planetnim reduktorjem. Ta je namenjen za električno ročno zavoro razvito v sodelovanju podjetij Cimos, Atech in Domel. Pred kratkim smo imeli možnost testiranja avtomobila Peugeot 307 z vgrajeno električno ročno zavoro, izdelano v Domelu. Deluje zelo dobro, v kratkem pa bo ta avto zapeljal tudi na naše dvorišče.

V naši poslovni enoti delamo na tem, da pripeljemo ta projekt in temu podobne projekte do serijske proizvodnje. Prepričani smo, da to v sodelovanju z ostalimi oddelki Domela zmoremo, nenazadnje oba glavna projekta sorazmerno dobro napredujeta.



pogon električne pomožne zavoro

KITAJSKI

UTRINKI

Kakih 200 m dolga vrsta čakajočih na vstop v eno izmed borz dela v Suzhou ni nič neobičajnega. Suzhou je močno industrijsko mesto in kot tako prava vaba za mlade iz cele Kitajske, ki jim ni težko iti več kot tisoč kilometrov zdoma, v upanju na dobro službo.

Za vso to migrirajočo delovno silo je seveda treba priskrbeti stanovanja in mestne oblasti rušijo primestne vasi, da lahko tam skoraj čez noč zrastejo nove industrijske cone in stanovanjska naselja. Ker vedno poskrbijo tudi za okolico, se zdi, da na Kitajskem tudi drevesa zrastejo kar čez noč! V novozgrajeno ulico pripeljejo in posadijo kar »odrasla« drevesa.



Andrej Eržen



Da je taka hitra rast mesta sploh mogoča, je seveda treba poskrbeti tudi za infrastrukturo. Pa tudi razvoj cestnega omrežja je neverjetno hiter. Zgornja dva nivoja tega štiri nivojskega križišča (spodnja slika) sta bila zgrajena v enem letu. Da ceste niso namenjene le za tovorni promet, izpričuje podatek, da se je prodaja osebnih avtomobilov v lanskem letu na Kitajskem povečala za 20%. Temu hitremu napredku pa le stežka sledijo vozniki, saj prehiter preskok s koles na avtomobile ni dal dovolj časa za razvoj vozniške kulture in nabiranje voznških izkušenj. V prometu je torej zelo veliko novih voznikov, ki si morajo utirati pot med tovornjaki in še vedno veliko množico koles. Prometne neseče torej niso redke.



Suzhou je znan tudi po svojih vodnih kanalih, in ga zato imenujejo tudi Kitajske Benetke. Glavni plovni kanali služijo zelo močnemu tovarnemu prometu, ki z materialom oskrbuje gradbišča po celem mestu. Manjši kanali med naselji so pa le za »okras«. Ker tako gosto naseljena območja predstavljajo hudo obremenitev okolja, se v vročih poletnih dnevih v kanalih razvijejo zelene alge in »beneške« idilike je seveda konec. S temi algami se oblasti pogosto bojujejo tudi v velikih jezerih zunaj mesta, ki služijo za rezervoar pitne vode za mestno prebivalstvo.

Kljub hitremu razvoju, ki je omogočil, da ima Kitajska veliko novih EUR milijonarjev in da se krepki srednji sloj prebivalstva, ki si lahko privoščijo tudi avtomobile... , je pa vseeno življenjski standard velike večine prebivalstva še vedno nizek. Električno dvokolo je torej za povprečne kitajske družine z enim otrokom (državna politika dovoljuje enega



otroka) najpogostejše družinsko prevozno sredstvo. Ne glede na to, ali je otrok star pet mesecev ali pet let.

Ker se večina kitajskih delavcev vsaj enkrat letno odpravi v rodni kraj, ponavadi spomladi v času kitajskega novega leta, se v tem času dogaja prava borba za železniške vozovnice. Vozovnico ponavadi lahko kupiš že 10 dni pred odhodom, ponavadi le za v eno smer in še na to je treba dolgo čakati v vrsti. Tudi pri vlakih gre Kitajska naprej z velikimi koraki. Velika večina vlakov je starih in ne preveč hitrih niti čistih, v zadnjem času pa se je pojavilo nekaj novih medmestnih vlakov, s katerimi se potuje bolje kot z letalom. So tudi zelo hitri, saj običajno dosegajo hitrosti do 200 km/h. Hitri vlak Maglev, ki pelje potnike iz Shanghaja na letališče Pudong, pa dosega celo 430 km/h!

Ob vsem tem hitrem razvoju pa se Kitajci pri nekaterih stvareh pač ne dajo motiti. Hrana je tu zelo pomembna zadeva in ko se srečajo, se pozdravijo z: »Zdravo, si že jedel ?«



Za kurje noge Kitajci pravijo, da so »very delicious !«

Glede te ribe v sladko kisli omaki se pa s takim komentarjem strinjam tudi jaz.

Sicer se pa bliža 8. 8. 2008, ko se bodo v Pekingu pričele olimpijske igre. Kitajci so na to seveda zelo ponosni in se nanje z veliko vnemo pripravljajo. Številka 8 je na Kitajskem srečna številka in verjetno bo tudi to prispevalo k uspehu iger.

ZAIGRALI

SMO



Ladi Trojar

Septembrska vodna ujma tudi našemu društvu ni prizanesla. Pod odrom, kjer smo imeli garderobe, nam je zalilo in uničilo vse: obleke, del arhiva, lutke, reflektorje, omare, skratka vse. Kljub temu smo sklenili, da nadaljujemo z delom. Gospa Marinka Rejc nam je naredila novo garnituro lutk, s katerimi smo razveselili otroke v vrtcu in šoli.



Obenem smo razmišljali o novi igri. V jeseniškem gledališču Tone Čufar smo izbirali med deli, ki smo jih glede na naše razmere zmožni zaigrati. Kot vedno nas pesti "pomanjkanje" moških igralcev. Med vsemi deli nam je še najbolj ustrezala Moderndorferjeva črna komedija "Mama je umrla dvakrat". Že uigrnasmejali, ani ekipi, ki jo sestavljajo Stane Koblar, Mateja Markelj, Andreja Bogataj Rant, Darja Demšar, Majda Demšar, Jerneja Tolar in Jože Dolenc, sta se pridružila še Matjaž Pintar in France Žaberl. Bralne vaje smo imeli v mrzli sejni sobi ob majhnem električnem radiatorju in se kasneje preselili v predavalnico Osnovne šole. Začeli smo v oktobru. Kljub mrazu smo uživali ob duhovitih dialogih in se od srca nasmejali. Ko je besedilo že steklo, smo se morali preseliti v mrzlo dvorano. Oder smo ogrevali z radiatorji in dvema majhnimi električnimi pečmi in se zabavali ob prizorih, ki so sčasoma nastajali na odru. Igra obravnava za Slovence tako značilno lastnost – nevoščljivost. Sorodniki se pripravajo, kdo bo po mamini smrti podedoval njeno veliko premoženje. Mama pa jih preseneti, ker oživi in jih užalosti z novice, da se je poročila s svojim strežnikom, ki je verjetno vsaj petdeset let mlajši od nje. Nato umre še enkrat in jim zada še hujšo nalogo, ki jo morajo izpolniti, na koncu pa tragično konča.



Igralci so bili (veliko) bolj optimistični kot jaz, mene je pa skrbelo, kakšen bo odziv občinstva, gralede na vsebino. Še bolj pa nas je skrbelo, ker se je 8.marca, na dan naše premiere dogajalo toliko stvari.

Ampak bili smo več kot presenečeni. Takega uspeha ni doživela še nobena predstava, kar smo jih pripravili v desetih letih. Obakrat je bila dvorana zasedena do zadnjega kotička. Gledalci so bili navdušeni nad vsemi igralci in ne pomnim, da bi zaploskali med igro, ob odprti sceni. Kaže, da so bile vloge res prav razdeljene. In aplavz na koncu predstave, je bil plačilo za naš trud.



Seveda so nam pri izvedbi pomagali še Borut Gartner, naš luč mojster, Jure Zupanc, Oto Demšar pri sceni, Nika Lotrič ter Vita Dolenc kot šepetalki, Nika Lotrič kot šivilja, Nina Drol kot oblikovalka plakata in gledališkega lista ter Roman Rant pri postavitvi odra.

Gostovali smo že v Bohinjski Česnjici in Otaležu in imeli še eno ponovitev v Železnikih, potem pa gremo v Davčo, Sorico, razgovore pa imamo še s Poljanami, Sovodnjem, Kranjsko goro, pač tam, kjer običajno gostujemo, pa mogoče še kje...

Želim si, da bi v novih sezonah imeli podobne uspehe z dobrimi komedijami in igralci...z lutkovnimi igrkami Muca copatarica, Kozliček meketajček in Zajčkova hišica...

LUČ V VODO

*Prišla bo pomlad, ućakal bi jo rad,
da bi zdrav vesel, lepe pesmi pel ...*

Tako je zaključila napovedovalka kratek kulturni program, ki so ga pripravili otroci iz vrtca pri OŠ Železniki in nas povabila, da odnesemo »gregorćke« v vodo. Star obićaj, ki ga praznujemo na predvećer sv. Gregorja. Metanje lući v vodo in pozdrav pomladi, daljšemu dnevu, ko za delo ni već potrebna luć. »Gregorćki« vseh oblik in barv so plavali po vodi, s seboj odnašali zimo in vse slabo ter pozdravljali prihajajoćo pomlad. Pisana drućina otrok, njihovih staršev, dedkov, babc je z navdušenjem spremljala plavajoće hišice.



Katarina Prezelj



ERIKA: Hišice smo izdelali v šoli, po skupinah. Našo hišico sem jaz prinesla.

NADJA: To je svetilnik. Naredila sem ga doma. Luknje sem z »bor mašino« zvirtala. Mal mi je pa mami pomagala.

TAJDA: Tele storžke sem z OHO lepilom prilepila. Pa mami je tud delala.

MIHA: Ati mi je nasvete dajal, jaz sem pa delal. Dva dni sem bil v delavnici. Rabil sem nož, lepilo, škarje, barvice.



VID: Tale kozolec sva z atijem naredila. Pa z mašino sva tud delala, pa poj sva vse pospravila. (»Deset ur, pa brez načrta,« je dodal ati.)

KLARA: Marija je hišico naredila v vrtcu, midva z Lukom pa doma. Samo, pospravil še nismo.

KAJA: Midve z mami sva skupaj delali. Ona se je spomnila, kakšna bo hišica, jaz pa, kakšne barve bo.



PREMAGALA

VSE TEKMOVALKE



Katarina Prezelj

Začelo se je v ponedeljek pri malici. Pogovor med Andrejo in Marjanom:

»A veš, dej Marjeta v soboto zmagala? A si ji že kej čestitov?«

»A dej nehej! A res? A to tist, k so 12 ur ukep laufal?«

»Ja. Sedemkrat je šla gor pa dol, Joco (njen mož) pa desetkrat. On je tud zmagov.«

»Kva morjo met to kondicije! O pismo, dobri so!«

»Kod je pa to blo?« vprašam.

»Tam, pod Storžičem. 12 ur Kališča se imenuje ta tek. Pa kar precej višinske razlike more bit«

Uf! Takoj po malici sem šibala na montažno linijo 10 in se z Marjeto zmenila za intervju.



Marjeta Jensterle na svojem delovnem mestu

Koliko časa že treniraš in kako izgledajo tvoji treningi?

Leta 2002 sem se prvič - kot gledalec, udeležila gorskega maratona štirih občin (GM40). Tek in že samo vzdušje na tekmi sta me tako navdušila, da sem tudi sama sklenila, da začnem trenirati.

Naslednje leto je športno društvo Zali Log začelo z akcijo Razgibajmo Zali Log. Ena od točk, ki jih obiskujemo, so Groblje (del markirane poti Zali Log - Ratitovec). Pri vzponu se dvignemo za 500 višinskih metrov (v.m.). Tu sedaj nabiram kondicijo za svoje podvige. V petih letih sem tu opravila 1238 vzponov. Pred letom sem začela še s tekaškimi treningi. Tu, okrog Dašnice, kjer živim, je nešteto poti, primernih za tek. Pozimi, ko je dan kratek, pa tečem kar po razsvetljenih ulicah Železnikov.

Tudi v hribe rada greš ...

Konec tedna zelo rada zahajam tudi v gore. Do sedaj sem obiskala 128 različnih dvatisočakov. Na nekatere sem se povzpela tudi po desetkrat. Zelo rada obiščem tudi Ratitovec.

Kako to, da si se odločila ravno za tek?

Tek se mi zdi zelo zanimiv. S tem športom se lahko ukvarjaš kjerkoli in kadarkoli.

Kje vse si že tekmovala in dosegala rezultate? Je dosti žensk na takih tekmovanjih?

Moj prvi tek je bil Gorski maraton štirih občin leta 2006. Pri tem maratonu pretečemo oz. prehodimo 35 km in tako opravimo 5100 v.m. gor-dol. Dosegla sem 15. mesto v ženski kategoriji.

V letu 2007 sem tekla 12 ur Kališča in dosegla 4. mesto, potem sem se udeležila še tekme gor-dol-gor, tudi na Kališču, in bila tretja.

Tek Suša - 16.mesto

Slovenski alpski maraton - SAM, 35 km, - 8. mesto.

Takšnih tekem se udeleži približno 30 žensk in okrog 150 moških.

Seveda pa morava omeniti letošnje prvo mesto na 12 ur Kališča. Kako sploh izgleda ta tekma?

Ja, letos sem dosegla svoj največji uspeh. To je moja prva zmaga. Veselje pa je bilo še toliko večje, saj se je tudi moj mož povzpел na najvišjo stopničko.

Tekma je težka. Predvsem pa zahteva dobro psihično in fizično pripravljenost.

Zberemo se na štartu, zjutraj ob 6. Do Kališča je 830 v.m. razlike. Do 18. ure je treba opraviti čimveč vzponov in spustov. Med potjo je potrebno zamenjati kartončke in jih žigosati. Na poti sta dve okrepevalnici, dobro založeni s hrano in pijačo. V mojih 7 krogih, ki sem jih opravila v teh 12 urah, sem prehodila 11.620 v.m. gor-dol.

In kakšna je tvoja prehrana?

Čisto običajna, le teden dni pred tekmo večinoma jem riž, testenine, sir. Med tekmo mi najbolj odgovarjajo rozine, sladkor, sir, juhe, bananam pa se po lanskih slabih izkušnjah izogibam.

Kako preživiš dan pred tekmo in po njej?

Tri dni pred tekmo in po njej počivam in ne treniram. Lepo je iti na tekmo, čeprav je prisotna trema. Vendar se le-ta razblini takoj na startni črti. Tu spoznaš veliko podobno mislečih tekačev in z njimi izmenjaš izkušnje.

Kako pa to usklajuješ z obveznostmi doma?

Trening mi vsak dan vzame eno uro časa. Vendar imam potem toliko energije in volje, da domače delo prav nič ne trpi.

Na koncu pa še doda, da je njen moto: »Ni glavno zmagovati, ampak se dobro bojevati.«

Bravo, Marjeta! Čestitamo! Vztrajno se bojuj naprej!



zmagovalne stopničke

PARKIRANJE

V RETEČAH - VZROKI ZA NASTANEK ČLANKA V GLASILU

Omenjeni članek »Parkiranje v Retečah« objavljen v Mozaiku št. 1 letnik 28 je bil napisan kot medijski odziv. Temo o problemu parkiranja v Retečah je bilo namreč moč spremljati tudi preko radijskih valov Radio Sora in ne bi bilo prav (s stališča širše javnosti in zaposlenih), če se »pred domačim pragom« o tem ne bi nič govorilo. Članek ni bil napisan z namenom »reševanja že rešenega problema«, ker o problemu kot takem res lahko govorijo in ga tudi rešujejo ljudje, ki so vanj vključeni. Napisan je bil z namenom potrditi (tudi že drugje) prikazano stanje in s tem mogoče prispevati k boljšemu počutju vseh »vpletenih« in ne ravno obratno, kar se je z objavo članka izkazalo. Po eni strani mi je v veselje, da je glasilo brano, po drugi strani pa me žalosti dejstvo, da je razumevanje objavljenega napačno. Vendar na to pač žal nimam vpliva.



Tadeja Bergant

Komentar na članek PARKIRANJE V RETEČAH

Ali smo v Retečah res tako dislocirani, da morajo bivši zaposleni pisati članke o parkiranju v Retečah???

Drugace pa zaposleni v PE MO vemo, kje parkirati, to, da se v času napovedanih obiskov mesta ne zasedejo pa res ne drži in tudi nikakršnega zaparkiravanja ni!!!!

Ali je avtorica »spregledala«, da so parkirna mesta v Retečah zgledno označena od začetka decembra 2007, sedaj pa je marec 2008.

Ali v Retečah nimamo dovolj sposobnih ljudi, da bi pisali članke za Mozaik?

Ali mora zato pisati oseba iz Domela?

Je bilo komu dano, ponujeno, karkoli, da bi kdo iz lokacije Reteč kaj napisal?

Gospa Tadeja, če ste pa tako pametna, pa najdite rešitev parkiranja, ker je to PROBLEM, če že pišete za nas »Retečane«.

PARKIRANJE V RETEČAH???

Dobro da ne vemo kaj pomeni parkiranje? Mislím, da ni bistvo da ne znamo parkirati, ampak problem je v tem da, imamo probleme s parkiranjem tistih ljudi, ki gredo na vlak.

p.s. če je pa kaj narobe napisano, pa pogledjte v slovar slovenskega knjižnega jezika.



Aleksander Volf

Dne 11. marca 2008 so potekale na Soriški planini pod okriljem Športne zveze Škofja Loka in naših organizatorjev Smučarskega kluba Domel že 3. Zimske medobčinske športne igre. Tekmovalo naj bi se v smučarskih tekih in v veleslalomu, tako v ženski kot moški konkurenci. Žal smo zaradi slabših vremenskih razmer na ta dan izpeljali le smučarski tek, medtem ko smo morali veleslalom prestaviti na kasnejši datum. Nadomestni termin za veleslalom je bil v soboto, 5. aprila. To je bil prekrasen sončen pomladni dan z imenitnimi pogoji za smuko in marsikomu je lahko samo žal, da ga ni podoživel z nami.



Rezultati 3. zimskih medobčinskih športnih iger:

SMUČARKI TEK

Dosežki naših tekmovalk in tekmovalcev v posameznih kategorijah:

- 1.mesto Stanka Šolar
- 2.mesto Marjan Kavčič
- 2.mesto Filip Zupanc
- 3.mesto Marjeta Tomašević
- 5.mesto Borut Gartner

Ekipni rezultati-ženske

- 2.mesto DOMEL

Ekipni rezultati-moški

- 4.mesto DOMEL

VELESLALOM

Dosežki naših tekmovalk in tekmovalcev v posameznih kategorijah:

- 1.mesto Ana Tušek
- 1.mesto Uroš Lotrič
- 2.mesto Tina Nastran
- 3.mesto Marjan Kavčič
- 3.mesto Romana Lotrič
- 4.mesto Ana Kovač
- 5.mesto Mohor Markelj
- 6.mesto Janez Marguč
- 6.mesto Simon Lotrič
- 7.mesto Rene Benedičič

Ekipni rezultati-ženske

- 1.mesto DOMEL I
- 3.mesto DOMEL II

Ekipni rezultati-moški

- 2.mesto DOMEL I
- 4.mesto DOMEL II





Zahvalil bi se vsem udeležencem zimskih iger in organizatorju, Smučarskemu klubu Domel. Upam, da se bomo prihodnje leto ponovno srečali na zimskih športnih igrah.

Lep športni pozdrav!

Razpis za podelitev **ŠTIPENDIJ** v šolskem letu 2008/2009

V študijskem letu 2008/2009 bomo podelili štipendije rednim študentom in dijakom za študij na fakultetah in srednjih šolah za naslednje poklice:

Univerzitetni diplomiran inženir elektrotehnike	3
Univerzitetni diplomirani inženir strojništva	3
Univerzitetni diplomirani ekonomist	1
Gimnazijski maturant strokovne gimnazije	1
Elektrotehnik elektronik	2
Elektrotehnik energetik	2
Strojni tehnik	4

Interesente vabimo, da oddajo vloge na naslov:
DOMEL, d.d Železniki, Otoki 21, kadrovski oddelek.

Vlogi za štipendijo je treba predložiti:

- Kratek življenjepis,
- Potrdilo o vpisu v šolo,
- Fotokopijo zadnjega šolskega spričevala oz. potrdilo fakultete o opravljenih izpitih.

Za dodatne informacije lahko pokličete tudi
Šekli Darinko na tel. 5117 141.

Vloge bomo zbirali do 30.6.2008!

Vodja kadrovskega oddelka
Meta Habjan



DOMEL®

Domel d.d.

Otoki 21, 4228 Železniki, Slovenija
Tel.: 04/511 71 00, Fax: 04/511 71 06

www.domel.com
e-mail: info@domel.com