

MOZAIK

1

letnik 27

ustvarjamo gibanje

Škofja Loka

dz 0

MOZAIK

2007

070.489(497.4železniki)



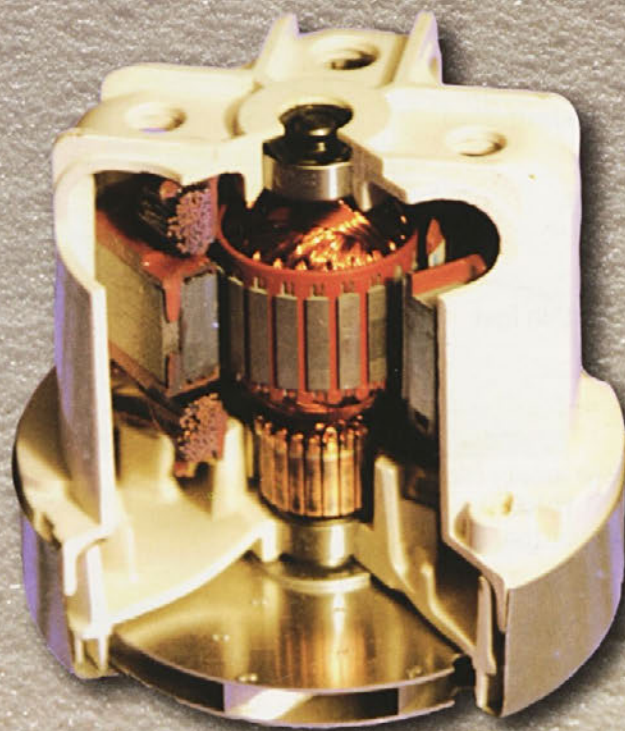
120080259, 1

COBISS c

KNJIŽNICA ŠKOFJA LOKA

KNJIŽNICA
IVANA TAVČARJA
ŠKOFJA LOKA

DOMEL



Iz vsebine:

Ustvarjamo gibanje

Zakaj spremembe celostne grafične podobe

Nabavna politika in rast cen surovin na svetovnem trgu

Problemi, prednosti in izzivi notranjega lastništva

Domel vsekipni zmagovalec medobčinskih športnih iger

Glasilno podjetje DOMEL

KAZALO

BESEDA

UREDNIKA



Štefan Bertonec
Glavni urednik

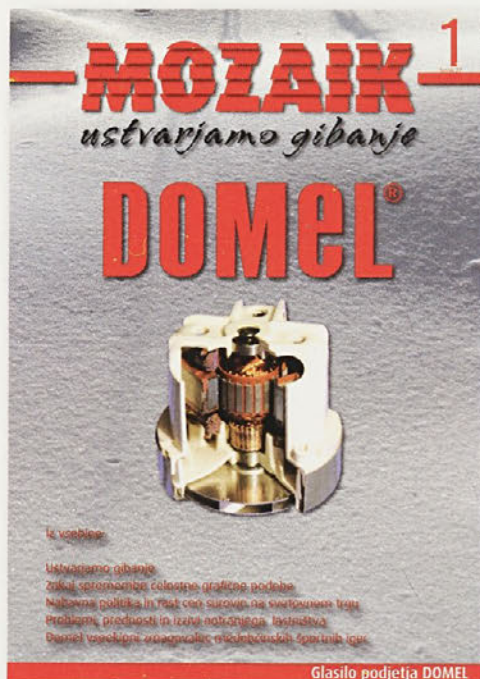
Letos bo že sedemindvajseto leto odkar izhaja tovarniški časopis. V začetku je izhajal vsak mesec. Kasneje je postal dvomesečnik. Vmes so bila tudi bolj ali manj suha obdobja.

Beseda urednika	2
Uvodnik	3
Razlogi za spremembo CGP	4
Domel - razvojno področje	5
Nabavna politika in rast cen surovin na svetovnem trgu	6
Revizija	8
Informatika v letu 2007	9
Program prodaje PE komponente in orodja	9
Domel v Severni Ameriki	10
Domel energija	10
Problemi, prednosti in izzivi notranjega lastništva	11
Potek novogradnje	12
Rezultati merjenja organizacijske klime	12
Hobiji	13
Ko brez miru okrog divjam...	14
Domel zmagovalec medobčinskih športnih iger	15
Zima, zima bela	15

V preteklem letu so izšle tri številke, za letos pa je predvidenih pet rednih števil. Do kolektivnega dopusta bodo pripravljene tri, dve pa bosta še do konca leta. Pred vami je prva številka sedemindvajsetega letnika. Predsednica uprave dr. Jožica Rejec v uvodniku piše o povečanju učinkovitosti, zastavljenih ciljih in projektih, ki bodo najbolj zaznamovali dogajanje na poslovnem področju. Domel bo dobil novo celostno podobo, vodenje razvoja je prevzel mag. Čemažar, razkrivamo dogajanje na nabavnem področju, objavljamo novosti v informatiki, pišemo o rastočem programu komponent, o Domelovem ameriškem predstavništvu, problemih in prednostih notranjega lastništva, sodelavcih, ki poleg svojega poklica aktivno delujejo še na kulturnem ali športnem področju, hobijih, ki jih imajo zaposleni, sankaskem društvu Domel. Gradnja nove proizvodne hale se nadaljuje, odpiramo novo podjetje Energija. Na kratko povedano, veliko je novosti, Domel ustvarja gibnaje.

V aprilski številki Mozaika bomo spregovorili o preurejanju skladišč, problemih ruskega trga, gorivnih celicah, programu avtomobilske industrije, podeljevanju nagrad Ura kakovosti, našem predstavništvu v Nemčiji, prenovi internetnih strani, finančnem poslovanju, nastopu na sejmu IHS v Frankfurtu, zagonu Domelove proizvodnje na daljnem vzhodu, invalidskem podjetju, varnosti na delovnem mestu, informiranosti...

Prevzeli smo ambicijo, da glasilo piše o aktualnih novicah in dogodkih iz poslovanja Domelovih podjetij, o zaposlenih, upokojenih, bodočih generacijah, delničarjih in lastnikih in tej ambiciji bomo sledili tudi v prihodnje.



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.bertonec@domel.si
Uredniški odbor: glavni in odgovorni urednik: Štefan Bertonec;
člani odbora: Anita Habjan, Danica Jelenc, Romana Lotrič, Andreja Kenda,
Katarina Prezelj, Darinka Šekli;
foto: Anita Habjan, Štefan Bertonec, Janez Pipan, Aleš Markelj, Sandi
Čufar, Peter Korošec, Niki Wagner;
grafično oblikovanje: Klemen Budna; lektorica: Majda Tolar;
tisk: Tiskarna GTO Košir; Leto 2007, številka 1; Letnik 27; Izvodov: 1600
Stališča avtorjev ne odražajo nujno stališč uredništva.

IZŽREBANCIM NOVOLETNE KRIŽANKE

Pravilno geslo: **SKRIVNOSTNI ČAR PRAZNIKOV**
Nagrade prejmo:

1. **Stanislava Šolar**: vikend paket v Čatežu izven sezone
2. **Boris Ceferin**: vstopnica za 10 obiskov savne in bazena
3. **Marica Tarfla**: vstopnica za 10 obiskov v bazenu

Vsem nagrajencem iskreno čestitamo.

Uredniški odbor

UVODNIK

USTVARJAMO GIBANJE

V letu 2007 smo si zastavili visoke in ambiciozne cilje glede osvajanju novih programov, zmanjševanja notranjih in zunanjih stroškov in povečevanja učinkovitosti delovanja celotnega podjetja. Že v lanskem letu smo pričeli z različnimi programi in projekti: programski svet za nadzor razvojnih projektov, proces stalnih izboljšav v kolegiju za zmanjševanje stroškov in optimiranje procesov, program Sora i3 za pospeševanje inovativnosti, projekt kompetenc, izbor kazalnikov za merjenje naše učinkovitosti, lista odgovornih za posamezne kupce, idr. Pričakujem, da bo delovanje navedenih skupin in sistemov dalo v letošnjem letu že prve učinke. V letošnjem letu bo stekla proizvodnja novih mokrih kompaktnih sesalnih enot 467 na novi večnamenski montažni liniji, poskusna serija tišje sesalne enote 463 z večjim izkoristkom, hitrotekoča EC sesalna enota, vzorci C koračnega motorja iz programa AI, proizvodnja na Kitajskem in še vrsto drugih aktivnosti, ki bodo doprinesle k razvoju in rasti Domela.



Dr. Jožica Rejec
Predsednica uprave



Avla Domelovega podjetja na Kitajskem

V lanskem letu smo sestavili tudi listo Domelovih vrednot. Naše obnašanje in delovanje po teh vrednotah bo prispevalo k temu, da bomo dosegli visoko zastavljene cilje, da bomo leto zaključili z dobrim finančnim rezultatom in si na koncu leta lahko delili del dobička kot zaposleni in dividende kot lastniki. Pogledajmo si dve od Domelovih vrednot.

Ustvarjalnost in ambicioznost sta na nek način povezani, saj ambicioznost vzpodbuja ustvarjalnost. Ambiciozni smo lahko na različne načine:

- da zadovoljimo osebne potrebe po razvoju in rasti, novih dosežkih in izboljšavah pri obstoječem delu;
- da želimo napredovati in se izkazati, da smo upravičeni do napredovanja na obstoječem mestu ali pa želimo prevzeti bolj odgovorna delovna mesta, ker želimo imeti večjo plačo, da si bomo lahko več privoščili;
- da hočemo več prostega časa, manj nadur ali dela doma in poskušamo narediti dela, projekte na bolj učinkovit način, sami ali v sodelovanju z drugimi;

- da iščemo možnosti povečevanja učinkovitosti in rezultatov svojega oddelka, področja, da želimo pokazati napredek v določenem časovnem obdobju;
- razmišljamo o ambicioznih načrtih Domela, o novih programih, novih dejavnostih, povečevanju ali drugih vplivov, izboljševanju notranjega sodelovanja, finančni uspešnosti, da bomo zares ponosni na to, da smo zaposleni v Domelu in da si bodo drugi želeli zaposliti se v Domelu.

Ljudje se ločimo od ostalih bitij na Zemlji po delu, ustvarjalnosti in čustvih. Načrtovanja, težave in uspehi nam omogočajo osebni razvoj in zadovoljstvo. Težave, ki so posledica načrtovanja ali drugih vplivov, nam omogočajo učenje in izkušnje za nadaljnje projekte in naloge. Življenje nam ob težavah vedno pripravi tudi več rešitev. Od nas je odvisno, kako nestrpni, zadovoljni s prvo rešitvijo, vztrajni ali omejeni se počutimo pri reševanju težav. Če smo ambiciozni in ustvarjalni, potem bomo poiskali prave vzroke za težave, se posvetovali, poiskali več rešitev,

premislili, preverili in izmerili učinkovitost naše ustvarjalnosti. Zadovoljili bomo človeško potrebo po ustvarjalnosti in ambicioznosti oziroma željo po samopotrditvi. Veliko, malo, občutno, je lahko preveč ali premalo. Veliko bolj prepričljiva, poštena in enoumna so merljiva merila v kosih, procentih, urah, €, itd. Zato svoje rezultate ali rezultate skupine izmerimo z merljivimi veličinami, ker bomo imeli sami tako boljši občutek in bodo rezultati vedno veljali.

Bodimo ambiciozni in ustvarjalni. Za svoje dobro počutje, zadovoljstvo ob delu in ustvarjalnosti, lahko sami največ prispevamo. Jasno predstavljene rezultate in učinke bo zagotovo tudi kdo opazil oziroma jih je mogoče brez veliko besed predstaviti in zagovarjati.

INŠTITUT JOŽEF ŠTEFAN IZ LJUBLJANE JE PODELIL ČASTNO LISTINO PODJETJU DOMEL

Na Inštitutu Jožef Štefan so dne 13. decembra Domelu podelili častno listino. Poleg Domela sta listino prejeli še podjetji Alpina in Badler, ter nekaj posameznikov. Inštitut je podelil priznanja za sodelovanje in preteklih letih pri prenosu znanstvenih in tehnoloških dosežkov ter znanj v gospodarstvo. Listino je na slovesni podelitvi prevzela predsednica uprave dr. Jožica Rejec.



RAZLOGI

ZA SPREMEMBO CELOSTNE GRAFIČNE PODOBE



Štefan Bertonec

Wally Olins v svoji knjigi *Corporate identity* pravi, da je uvajanje celostne grafične podobe organizacije običajno znamenje velikih sprememb.

Image ali imidž je beseda, ki je v slovarju slovenskega knjižnega jezika opisana z besedami videz, zunanja podoba, ustvarjena z načinom oblačenja, vedenja. Za poslovni subjekt je image ogledalo, ki kaže njegovo podobo. Za dober izgled je potrebna stalna skrb. Pa vendar to ni zadosti. Spremembe, trendi in novosti nas nenehno opominjajo, da smo v gibanju, da se podjetje s povezanimi podjetji in strukturnimi organizacijskimi spremembami giblje v smeri iskanja nove celovite prenove.

Namera podjetja Domel o ureditvi celostne podobe ni nova. Segajeta v leto 2004, ko je takratna uprava naročila projekt CGP z namenom, da se z izvajanjem uredijo tudi razmerja znotraj skupine Domel. Projekt sestavljajo poglavja situacijske analize, strateških opredelitev, oblikovalska zasnova, idejni projekt, oblikovanje tipičnih komunikacijskih sredstev, korekture in na koncu sledi izdelava priročnika celostne grafične podobe.

Definiranje raziskovalnih lastnosti, opredelitev željenega imaga Domela, izhodišč za tržno komuniciranje in merila za vrednotenje uspešnosti tržnega komuniciranja smo zaupali agenciji Movera iz Ljubljane. Iz raziskave sledi, da je image Domela vezan izključno na elektromotorje v povezavi s širokopotrošnimi sesalniki.

Takšen image je lahko problematičen zaradi željenega vstopa na nova tržišča, ki zahtevajo profesionalnejši in izrazitejši image. Domel je poznan pri zelo ozkem krogu obstoječih partnerjev, pri potencialnih novih kupcih pa ne. Širša promocija pri dosedanem načinu dela ni bila potrebna, saj je poslovanje Domela v glavnem vezano na nekaj ključnih kupcev. V bodočnosti želi Domel bistveno razširiti število potencialnih kupcev, kar pomeni, da bo moral svojo promocijo in identiteto nasploh bistveno bolj urediti in sistematizirati. Trenutni kupci so še vedno v večini proizvajalci širokopotrošnih sesalnikov. Ta pozicija je dolgoročno neugodna, ker pri obstoječih kupcih vse težje uveljavlja svoje poglobitve prednosti in s tem višjo dodano vrednost.

Glavne prednosti Domela so povezane predvsem s prilagodljivostjo in izkušnjami.

Željeni image Domela bi bil povezan z inovativnostjo in svežino pristopa s poudarkom na visoki tehnologiji. Takšen image lahko zasledimo v avtomobilski industriji, ki je ena od potencialnih novih tržišč.

Domel ima še veliko potenciala, tako notranjega kot zunanjega, ki bi ga lahko bolje izkoristil. Notranji potencial je predvsem v bolj jasni in optimirani organizaciji ter v veliki razvojni moči, zunanji pa v boljšem povezovanju znanj z različnih tržišč.

Trenutni identiteti manjkata krovnost in dodelanost. Slabosti nedodelane identitete zelo vplivajo na možnosti trženja, saj nedodelana pojavnost nikakor ne vzbuja zaupanja. To je še posebej pomembno, ker želi Domel močno razširiti svoj program in s tem tudi svojo bazo kupcev. Identiteta mora biti jasen pokazatelj bodočega razvoja podjetja. Identiteta mora kazati željeno podobo podjetja v naslednjih letih ali celo desetletjih. Obstoječi segment velikoserijskih sesalnih enot je v zreli fazi, kar pomeni da bo v prihodnje Domelov poudarek na zahtevnejših aplikacijah, proizvodih za avtomobilsko industrijo, profesionalne oz. industrijske aplikacije ter energetiki.

Vsak od teh treh segmentov zahteva drugačen tržni pristop.

Pri proizvajalcih sesalnikov bo še naprej poudarek

na močnih osebnih stikih in osebnem trženju. V avtomobilski industriji je izjemno pomemben image, pri profesionalnih aplikacijah gre predvsem za trženje rešitev in ne produktov. Bodočo identiteto Domela torej lahko opredelimo s treh vidikov: željenega imaga, identitetnega sistema podjetij ter pomembnosti posameznih identitetnih sredstev. Željeni image mora biti v smeri tehnične dovršenosti in razvojne usmerjenosti. Željeni image se mora ravnati po tistem segmentu, ki zahteva največ poudarka na imageu, to pa je avtomobilski industrija.

Identitetni sistem podjetij v skupini Domel mora odražati krovnost in moč skupine. To je edini način, ki omogoča, da bodo sinergije znotraj skupine dovolj izkoriščene. Hkrati omogoča bistveno lažji prodor na nove segmente, kar pospeši pridobitev zaupanja pri bodočih kupcih. Pomembnost identitetnih sredstev se razlikuje glede na segmente.

V avtomobilski industriji so potencialni kupci obvladljivi predvsem z osebnimi kontakti prodajalcev. Zato mora biti večji poudarek na prodajnih orodjih, kot so image internetna stran, image brošura in kakovostni prospekti.

V profesionalnih aplikacijah potencialnih kupcev ni mogoče obvladovati samo z osebnimi kontakti prodajalcev, zato so pomembnejša marketinška orodja, ki generirajo interese. Ta so predvsem internetna stran za pridobivanje interesentov, prodajna pisma in telemarketing ter gradnja baze potencialnih kupcev in redni mailingi o problemih, ki jih Domel rešuje svojim kupcem.

Nova uprava je takoj na začetku svojega delovanja oblikovala in sprejela dokument *Temeljna načela in usmeritve Domela*, v katerem je opredelila vrednote, poslanstvo in vizijo.

Izoblikovane so bile:

- vrednote: ustvarjalnost, skrb za stranke, odgovornost, podjetnost, odprtost, skrb za zaposlene, sodelovanje, ambicioznost, pripadnost in skrb za lokalno okolje
- poslanstvo – ustvarjamo gibanje
- vizija – Domel je globalni razvojni dobavitelj dovršenih rešitev na osnovi elektromotorjev in njihovih nadgradenj.

Novo vodstvo, ki je prevzelo upravljanje organizacije, želi tudi s pomočjo prenovljene celostne grafične podobe izraziti svojo proaktivno in ofenzivnejšo politiko in prispevati k izpolnitvi

poslovne strategije, filozofije in politike, ter doprinesti k boljši preglednosti, povezanosti in uspešnosti podjetij v skupini. Naloga je izoblikovati in vpeljati razpoznaven sistem, ki omogoča rast in širitev ter identifikacijo podjetij in izdelati organizacijsko strukturo povezanih podjetij v smiselno in funkcionalno celoto, ki bo omogočala poljubno število posameznih poslovnih enot ali podjetij ter urediti in vzpostaviti sistem blagovnih znamk.

Potek projekta snovanja in izvedbe celostne grafične podobe podjetja:

Realizacija projekta je v tretji fazi. Dobili smo nov logotip podjetja Domel. Oblikovan in kreiran je s čistimi linijami. Likovna tvorba predstavlja kompozicijo svojstvenih kreacij tipografije črk, ki sestavljajo karakterističen zapis imena Domel. V primerjavi z dosedanjim znakom so zaznavne spremembe v obliki, barvi, številu barv in kompliciranosti izvedbe. Nov znak je rdeče barve, ki sama po sebi predstavlja moč gibanja in energije. Rdeča vzbuja pozitivne asociacije, kot so sreča, agresivnost, impulzivnost, optimizem, moč, moškost, dinamizem, mobilnost, strast in se nanaša na ljudi, ki živijo intenzivno življenje.

Čitljivost znaka je vzpostavljena z natančno odmerjeno intenziteto likovnih površin, ki jih tvori tipografija uporabljenih črk. Črke so likovno izčiščene, brez nepotrebnih dodatkov in tvorijo elegantno celoto. Prepoznavnost znaka kaže na sorodnost z obstoječim kreativnim zapisom. Znak je moderno oblikovan, kar pa ne pomeni, da je na silo moderen. Ustreza vsem tehničnim zahtevam, ki jih naj ima logotip. Znak ostane čitljiv in razpoznaven, če ga pomanjšujemo ali povečujemo, črnobela izvedba znaka odraža vtis barvnega zapisa. Omogočeno je kopiranje znaka, pri čemer znak ne izgubi na prepoznavnosti in čitljivosti, kar dosedanji znak ni omogočal. Zaradi enostavnosti oblike je omogočeno reproduciranje znaka z izdelavo gravur na orodjih. Enobarvni sistem pomeni tudi racionalizacijo in omogoča uporabo znaka v pozitivu in negativu.

Nov logotip ali modifikacija obstoječega znaka sam po sebi ne rešuje ničesar, pa vendar kaže na to, da je Domel na novi poti, da je v gibanju in ustvarja gibanje. Postaja dinamičnejši, odzivnejši, inovativnejši, prilagodljiviji, odločnejši ter agresivnejši na trgu. Z vzpostavitvijo proizvodnje na daljnem vzhodu pa Domel postaja korporativen in globalen.



DOMEL

RAZVOJNO PODROČJE

Prehod iz starega leta v novo je navadno čas za obračune in predvsem za plane za prihodnje. Zame je bil letošnji prehod v novo leto zaznamovan s prevzemom vodenja razvojnega področja. Po desetih letih sem se vrnil na razvojno področje, kjer sem kot pripravnik v oddelku projektanti leta 1996 pričel z izdelavo diplome. Tema diplome je bila elektronsko komutiran - EC motor, ki me je spremljal skozi vsa leta. Do leta 2000 sem delal pri projektantih na različnih projektih, potem pa sem prevzel razvoj motorjev v novoustanovljenem PC ECM. V zadnjih letih pa sem se v PC ECM ukvarjal predvsem s trženjem EC motorjev. Po produktni odgovornosti sem se srečal z različnimi trgi in produkti, med drugim z avtomobilsko industrijo, trgom ventilacijske tehnike in z novorazvijajočim trgom gorivnih celic. Ker sem bil ves čas povezan z razvojem, sem povabilo predsednice uprave v razvoj sprejel kot izziv in priložnost, da prispevam k uspešni rasti podjetja tudi v prihodnje.



Matjaž Čemažar

Podjetje Domel je vodilni evropski neodvisni proizvajalec sesalnih enot z več kot 50 % evropskim tržnim deležem. Sesalne enote so najbolj prepoznaven produkt blagovne znamke Domel, vsekakor pa ne edini. Kot proizvajalec elektromotorjev in komponent smo prepoznavni tudi z DC motorji, univerzalnimi in elektronsko komutiranimi motorji. Produkt sesalne enote v realizaciji še vedno pomeni večinski delež, od tega je večina dosežena na trgu široke potrošnje, kjer je pritisk na ceno največji. Glede na napovedi za prihodnja leta je za podjetje Domel strateško pomembna diverzifikacija produktov. Izgradnja podpornih stebrov na produktih z višjo dodano vrednostjo je nujna in za nadaljnjo rast podjetja neizogibna.

Položaj podjetja na trgu pa ni splet naključnih dogodkov, ampak usmerjenega in načrtovanega dela v preteklih letih. Skladno s strategijo podjetja Domel bomo tudi v prihodnje krepili naše kompetence, da bomo postali globalni razvojni dobavitelj dovršenih rešitev na osnovi elektromotorjev in njihovih nadgradenj. Produktna paleta podjetja je široka, kar pomeni, da je v podjetju akumuliranega veliko znanja in izkušenj pri razvoju in industrializaciji teh produktov. Na razvojnem področju lahko izpostavimo ključna kompetenčna znanja, s katerimi razpolagamo: konstruiranje in projektiranje elektromotorjev, aerodinamika, akustika, mehanika, elektromagnetika, močnostna elektronika, regulacije, vodenje elektromotornih pogonov...

V prihodnosti se bom osredotočil na krepitev zgoraj navedenih kompetenčnih znanj ter pospeševal uvajanje projektne načina dela. Prav projektne organiziranost naj bi

omogočala dinamičnost, odzivnost in krepila interdisciplinarnost znotraj oddelkov. Z manjšo reorganizacijo pa bom poskušal zmanjšati meje med oddelki znotraj razvojnega področja, predvsem pa znotraj podjetja. Za uvedbo tega načina dela je potrebno »zgraditi« nekaj močnih projektne vodij in jim dati ustrezne kompetence. Na tak način se bosta vzpostavili na področju dve osi vodenja: vertikalna os – strokovna koordinacija in horizontalna os – projektne koordinacija. Na tak način bo razvojno področje sposobno zagotavljati ustrezno podporo hitrim spremembam na trgu kakor tudi različnim profitnim centrom v Domelu (ECM, KM, Automotive...). Pri uvajanju projektne vodenja se bom osredotočil tudi na optimizacijo procesa razvoja s ciljem skrajšanja razvojne časa. Izhodišče za proces razvoja so standardi avtomobilске industrije vključno z že znanimi orodji. Ker se razvoj izdelka ne konča brez razvoja procesa, bi rad zagotovil tesno povezavo med tehnologijo in razvojem.


Ker vseh ključnih potrebnih znanj ni mogoče detajlno pokrivati doma, je potrebno na posameznih področjih vzpostaviti pristen kontakt z institucijami znanja, kjer se ta področja lahko dopolnijo. Glavni namen tega sodelovanja je poleg skrajšanja razvojne časa predvsem izobrazba lastnih resursov. Za financiranje tega sodelovanja in popolnitev ključnih znanj lahko črpamo sredstva iz različnih virov sofinanciranja.

Pomembno področje dela je tudi udeležba in vključevanje v združenja, povezave in platforme na slovenskem kakor tudi evropskem nivoju s ciljem spremljati in vplivati na razvojne usmeritve, sodelovati na razpisih za razvojne projekte in nenazadnje pridobiti

čim več sredstev za razvoj novih tehnologij, ki jih sami ne bi bili sposobni financirati.

V novem letu smo pričeli ustvarjati Gibanje z razvojem nove generacije sesalnih enot z visokim izkoristkom, kar je priprava na uvedbo energijske nalepke, ki se napoveduje za leto 2008. Nadaljuje se projekt Global II, ki je naslednja generacija sesalne enote za Philips, zaključuje pa razvoj hitrotekoče mokre sesalne enote 467. Poleg kopice drugih projektov bi izpostavil razvoj družine elektronsko komutiranih motorjev, ki bo omogočila hitrejši odziv na povpraševanje. Iskanje inovativnih in stroškovno učinkovitih rešitev pri vseh elektromotorjih in njihovih nadgradnjah je naše načelo, ki nas bo spremljalo skozi naslednja leta.

Ob vsem zapisanem pa se zavedam, da je razvojno področje eden večjih oddelkov v podjetju in je sestavljeno iz zelo različnih tipov ljudi, kar zahteva veliko pozornost pri ravnanju z njimi. Kako voditi in motivirati tako obsežno ekipo, mi pomeni velik izziv.

Manufacturer Model	Vacuum cleaner X X X Y Y Y
More efficient	
A	
B	
C	
D	
E	
F	
Less efficient	
Energy Consumption kWh/10m ² (acc. to EN 60312)	0.27
Actual consumption will depend on how the appliance is used.	
Dust Removal from carpet (acc. to EN 60312)	AB CDEFG
Dust Removal from hard floor (acc. to EN 60312)	AB CDEFG
Dust Emission (acc. to EN 60312)	AB CDEFG
Noise Lc (dB(A) re 1 pW) (acc. to EN 60704)	70

Energijska nalepka kmalu tudi na sesalnikih



NABAVNA POLITIKA

IN RAST CEN SUROVIN NA SVETOVNEM TRGU



Anton Čufar

Od leta 2006 smo se v Domelu poslovili delovno in uspešno, pa tudi veselo in slovesno. Občutki pri tem so mešani. Na eni strani je dejstvo, da smo z doseženim lahko zadovoljni; izdelali in prodali smo rekordno število izdelkov. To nam je uspelo kljub vse hujši konkurenci, ki razmere na trgu zaostruje do skrajnosti. Naše gospodarstvo pa vseeno deluje v vse bolj urejenih razmerah, nahajamo se v obdobju velike gospodarske rasti. Na žalost pa vse to predstavlja tudi drugo plat medalje in prispeva k zmanjšanju zadovoljstva. Konjunktura v Evropi in globalno, ki smo ji priča, pomeni visoko povpraševanje na trgu, posledica tega pa je rast cen. In to je tisto, kar trenutno predstavlja največji problem v naši panogi: velika rast cen surovin.

V izkazu poslovnega izida so med poslovnimi odhodki stroški materiala vedno največja postavka. Do leta 2003 nam je uspelo vrednost materiala v strukturi stroškov zadrževati pod 50 %. V letu 2004 je bila ta meja prvič presežena, za leto 2006 planiranih 55 % pa bomo zaradi izrednih razmer na trgu surovin celo presegli. Pričakujem, da bo končna številka preko 58 %. Naraščanje deleža materiala v strukturi stroškov je delno posledica sprememb v strukturi izdelkov, povečuje pa se tudi delež kupljenih delov. Malenkost je k temu prispevala tudi sprememba računovodske zakonodaje, ostalo pa je vsekakor posledica prej omenjene rasti cen surovin.

V spodnji tabeli so navedene blagovne skupine, katerih nabavna vrednost za plan 2007 presega 1 mio EUR in njihov delež v strukturi:

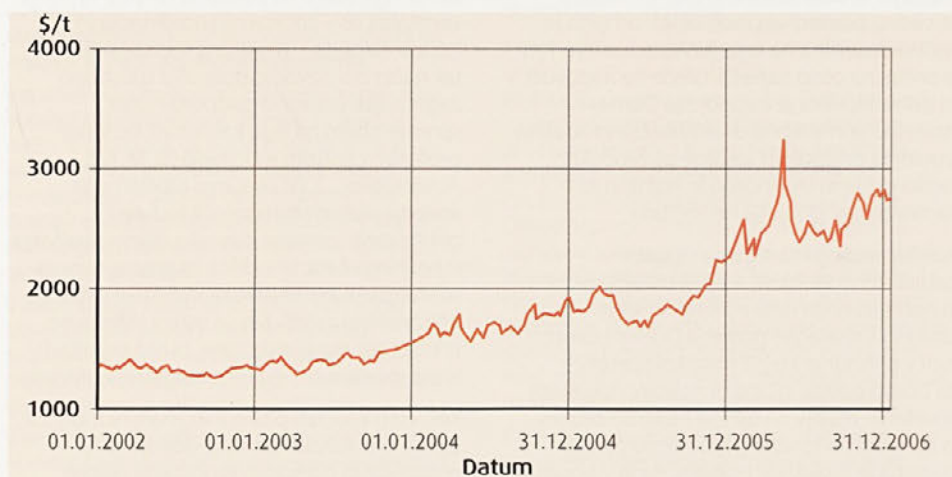
PLAN 2007

BLAGOVNA SKUPINA	Strukt. v %
0301 LAK ŽICA	19,8
0101 ELEKTROPLOČEVINA	16,0
0303 KOLEKTOR	11,6
0701 LEŽAJI - KROGLIČNI	7,9
0302 ŠČETKE	5,5
0501 DUROPLASTI - BMC	4,7
0799 IZDELKI IZ KOVIN	4,4
0503 PLAST. MASE - IZDELKI	3,6
0201 ALUMINIJ	3,1
0308 ELEKT. KOMP. ZA PC	2,8
0704 ODLITKI	2,7

Navedene blagovne skupine predstavljajo preko 80 % vrednosti materiala. Iz njih z lahko razberemo osnovne surovine, ki so ključnega pomena v proizvodnji elektromotorjev: baker (lak žica, delno tudi kolektor, ščetka, elektronske komponente), jekla (elektropločevina, ležaji, izdelki iz kovin, npr. razna ohišja, vijaki, kovice, vzmeti ipd), aluminij (aluminij za turbo kolesa, odlitki) in nafta (duroplasti, plastične mase – izdelki).

Baker in aluminij sta borzni surovini. V našem primeru se vse cene preračunavajo na osnovi

borzne kotacije na londonski borzi kovin LME (London metal exchange). Kaj se je dogajalo s cenami teh dveh kovin v zadnjih petih letih, je razvidno iz priloženih diagramov. Dolgoletna povprečja cen med 1.500 in 2.000 USD / t so po strokovnih ocenah zadostna, da pokrijejo proizvodne stroške in proizvajalcem prinašajo dobiček. Po istih ocenah samo 10 % trgovanja z bakrom opravijo uporabniki oz. predelovalci, vse ostalo trgovanje pa razni naložbeni skladi, ki so z enormnimi špekulativnimi nakupi povzročili dvig cen na rekordne nivoje. Predvsem gibanje cene bakra je preseglo vse razumne meje in napovedi. Na skok cen, ki se je zgodil v nekaj dneh lanskega maja (s 5.000 na skoraj 9.000 USD / t), je bilo nemogoče pravočasno in ustrezno reagirati.



Z jekli se sicer ne trguje na borzi. Jeklarji s pridom izkoriščajo visoko povpraševanje na trgu, ki presega proizvodne zmožnosti. Po rekordnih cenah pač z lahko prodajo vse izdelane količine jekel. Za ilustracijo naj povem, da smo elektropločevino po cenah, kot veljajo trenutno, zadnjič kupovali v »dobrih, starih časih« jugoslovanskega planskega gospodarstva, ko uvoz ni bil možen, cene jekel pa so se določale na »Udruženju crne metalurgije Jugoslavije« v Beogradu.



O cenah nafte razlage najbrž niso potrebne. Imajo pa dvojni negativni vpliv; kot surovina (duroplasti, termoplasti, impregnacijski laki ipd) in kot energent. Rast cene energije (poleg nafte še zemeljski plin in električna energija) je univerzalni argument za pritisk na cene na vseh blagovnih skupinah.

Omeniti velja še en pomemben dejavnik: menjalno razmerje med USD in EUR. S kovinami na LME in z nafto se trguje v dolarjih. Šibek ameriški dolar (menjalno razmerje se v zadnjih mesecih vrti okoli 1,3 USD za 1 EUR) ugodno vpliva na cene omenjenih surovin in delno blaži visoko rast. Pa ima tudi ta medalja dve plati: naša prodaja na trge, kjer je cena določena v USD, je toliko manj konkurenčna.

To so v kratkem glavni razlogi za mešane občutke. Kot rečeno, z doseženim smo lahko zadovoljni, zgoraj navedena dejstva pa so prepričala, da bi bila rekordna proizvodnja pospremljena z višjo številko v tisti vrstici izkaza poslovnega izida, ki se ji reče »Čisti dobiček obračunskega obdobja«. In čeprav smo v pogajanjih z dobavitelji nekaterih pomembnih materialov uspeli doseči znižanje cen, to ni zadoščalo za pokritje nepričakovanih in rekordnih cen na omenjenih osnovnih surovinah. Vpliv le-teh bi bil še bolj usoden, če se prodaja z večino kupcev ne bi uspela dogovoriti za prenos vsaj dela povišanja cen bakra v cene naših izdelkov.

2007

Predvidene predpostavke za izračun vrednosti izdelavnega materiala za realizacijo poslovnega načrta za leto 2007 so po dogovoru na upravi in kolegiju ter na osnovi dostopnih napovedi makroekonomskih gibanj v letu 2007 določene za osnovne surovine. Za kovine, ki kotirajo na londonski borzi kovin, smo pri izračunu upoštevali dogovorjeno menjalno razmerje EUR : USD in predvideni povprečni nivo cen v letu 2007 za baker in aluminij. Proučujemo možnosti za varovanje tveganj zaradi rasti cen borznih surovin in valutnih tveganj. Za vse jeklene materiale in polizdelke smo v izračun vgradili nivo cen, kot je bil v veljavi v 2. polletju 2006. Isto velja za izdelke, ki so izdelani na osnovi nafte (izolacijski materiali, plastika), in druge izdelke kemijske pa tudi papirne industrije. Za vse te materiale pa velja, da so trenutno še vedno prisotni veliki pritiski na dodatna povišanja cen, ki se jim v celoti, vsaj za prvo polletje 2007, ne bomo mogli izogniti. Upoštevana so znižanja cen, ki smo jih za naslednje leto že uspeli doseči v pogajanjih z dobavitelji pomembnih materialov, kot so kroglični ležaji, kolektorji in ščetke. V plan so vgrajeni materiali, ki jih kupujemo na Kitajskem in so v dokumentaciji.

To slednje vsekakor predstavlja določeno rezervo, saj bi v letu 2007 morali storiti korak naprej in nadaljevati z uvajanjem večjih količin in tudi novih pozicij cenejših komponent dobavljenih s Kitajske, kakor tudi s pričetkom dobav nekaterih komponent, ki so posledica iskanja cenejših rešitev pri obstoječih dobaviteljih. Na Kitajskem smo z nabavnimi aktivnostmi pričeli v letu 2004. Po nekaj začetnih obiskih smo ugotovili, da obstajajo potenciali, za katere se je vredno ustrezno angažirati. V letu 2005 smo na Kitajsko poslali sodelavca Aleša Lebna, ki je uspešno zastavil sodelovanje s prvimi dobavitelji in nadaljuje z iskanjem novih možnosti. Trenutno je prva prioriteta zagotoviti potrebne materiale za

proizvodnjo sesalnih enot v našem kitajskem podjetju, kjer je zaradi izkušenj in poznavanja okolja angažiran tudi na reševanju ostalih problemov, ki jih pred zagonom proizvodnje ne manjka.

Kakorkoli že, prve izkušnje s kitajskimi dobavitelji so take, da je potrebno nadaljevati. Dejstvo je, da imamo opraviti z razlikami v cenah, ki jih nikakor ne moremo in ne smemo ignorirati. Pokazalo se je, da so v stanju izdelati kakovostne komponente, da pa sta potrebna stalna prisotnost in nadzor. In če bo prišlo do pričakovanega povečanega obsega in razširitve sodelovanja, bo našemu sodelavcu potrebno zagotoviti ustrezno tehnično podporo. Zavedati se moramo dejstva, da Domel na trgu lahko uspeva le s ponudbo izdelkov v najvišjem zahtevnostnem razredu, ki pa jih ni mogoče izdelati iz nekakovostnih materialov in komponent. Kljub temu ocenjujem, da je možno storiti več, tako na komponentah, ki jih od tam že dobavljamo (turbo kolesa, kolektorji, magneti), kot tudi na novih (ležaji, ohišja...). Uspelo pa nam bo samo v primeru, če se bomo vsi, ki v različnih področjih sodelujemo pri tej zahtevni nalogi, zavedali nujnosti, da to priložnost izkoristimo.

Iskanje cenejših nabavnih virov in možnosti za pocenitev materialov in komponent pri obstoječih dobaviteljih, je po vsem zgoraj zapisanem logično prva prioriteta med našimi aktivnostmi. Zraven spada zagotavljanje čim bolj ugodnih ostalih pogojev sodelovanja z dobavitelji. V pogajanjih si prizadevamo doseči čim krajše dobavne roke in čim daljše plačilne roke. Oboje prispeva k povečanju naše fleksibilnosti, poslovanju z manjšimi zalogami in nasploh k zmanjšanju vezanih sredstev. So pa tudi omenjeni pogoji močno odvisni od stanja na trgu, ki pa, kot rečeno, trenutno niso ugodni.

Ob bok tem aktivnostim je potrebno postaviti področje, ki smo mu že pred časom začeli posvečati večjo pozornost. To je zagotavljanje kakovosti pri dobaviteljih. Ne samo zaradi našega spogledovanja z avtomobilsko industrijo, tudi zaradi izpolnjevanja zahtev standardov in naših kupcev pripravljamo nov pristop in način dela. Skupaj s sodelavci s področja za kakovost ugotovljamo, da gre za velik zalogaj, smo pa odločeni, da na tem segmentu storimo korak naprej. Prepričani smo, da je odločitev prava in prizadevali si bomo, da po začrtani poti pridemo do cilja. Predvidene spremembe so kar velike, čaka nas še veliko dela.

S prispevkom sem imel namen predstaviti delo v našem oddelku. Pa se teme kar odpirajo in to take, ki bi jim kazalo nameniti več prostora, kot ga je predvideno za en članek v eni številki glasila. Zato o drugih temah, ki so tu samo omenjene ali še to ne, ob kaki drugi priložnosti.

Kot rečeno, prioritete so znane, vanje bi morali usmerjati kar največ energije. Resnici na ljubo pa je treba priznati, da smo tisti sodelavci v nabavi, od katerih se na tem področju največ pričakuje (in ki tudi največ lahko naredimo), vse prevečkrat primorani sodelovati pri reševanju vsakodnevnih problemov. Teh pa ni malo. Posledice nepravočasne dobave so takojšnje in dobro vidne: obstane stroj v proizvodnji sestavnih delov ali linija v montaži, lahko je ogrožena pravočasna odprema izdelkov. Nabava ni »zrihtala« robe, je komentar ob takih neljubih dogodkih. Saj ne, da bi si pred lastnimi napakami zatiskali oči, ampak tako enostavno vseeno ni. Tako kot vsakemu, ki dela, se tudi nam dogajajo napake. Zanje je potrebno prevzeti odgovornost, se iz njih kaj naučiti in preprečiti ponovitev. Kdor pa stvari pozna in vidi malo širše, ve, da se na zadnjih točkah procesov pokažejo tudi napake iz predhodnih faz, ki so bile izvedene pomanjkljivo, ali pa sploh niso bile izvedene. Kakorkoli že, v takih trenutkih je potrebno hitro ukrepanje. Iz izkušenj dobro vem, kako hitro znamo najti rešitev, kadar s pravo voljo in s pozitivnim pristopom skupaj glave stakne nekaj kompetentnih ljudi. Vem pa tudi, kako nerešljiv postane problem, ko z nekonstruktivnim pristopom in z apriornim zavračanjem sodelovanja (to ni moja stvar, kdor je »zapacal«, naj pa še rešitev poišče), zadevo zapeljemo v nasprotni smeri.

Ampak ni kaj, mi se bomo trudili še naprej.

REVIZIJA

NA SPLOŠNO O REVIZIJI IN ZAKONSKI OKVIRJI REVIDIRANJA



Minka Benedičič

Po zakonu o gospodarskih družbah (ZGD) morajo biti letna poročila velikih družb in vseh družb, katerih vrednostni papirji trgujejo na organiziranem trgu, pregledana s strani revizorja. Pregledana morajo biti na način in pod pogoji, ki jih določa poseben Zakon o revidiranju. Revizija letnega poročila mora biti opravljena v šestih mesecih po koncu poslovnega leta, revizija konsolidiranega letnega poročila pa v osmih mesecih po zaključku poslovnega leta. Uprava mora revidirano letno poročilo predložiti nadzornemu svetu družbe.

Samo revizijo poleg ZGD – ja določata Zakon o revidiranju in Mednarodni standardi revidiranja. Poleg tega obstajajo še Temeljna revizijska načela, ki jih je sprejel revizijski svet Slovenskega inštituta za revizijo. Kot se vidi iz samega števila naštetih zakonskih okvirjev, je revizija dokaj podrobno zakonsko opredeljena.

V Sloveniji je revidiranje urejeno z Zakonom o revidiranju. Slovenska zakonska ureditev revizije je med najsodobnejšimi v Evropi. Spremembe 8. direktive so v pravni red Evropske unije vnesle nekatere rešitve, ki jih v Sloveniji že dolgo uporabljamo. Slovenski revizorji so po znanju in izkušnjah enakovredni drugim revizorjem v EU in lahko v vseh pogledih konkurenčno delujejo v širšem evropskem prostoru. Revizijska stroka v Sloveniji je pripravljena na delovanje v visoko konkurenčnem evropskem gospodarskem prostoru. Vendar bi bilo bolje, da bi se slovenska revizijska stroka ne izgubila v tokovih globalizacije, saj je slovensko gospodarstvo do neke mere specifično. Domači strokovnjaki lažje in bolje razumejo potrebe posloводства, s kakovostnim delom pa pripomorejo k boljšemu sodelovanju in ugledu stroke.

Izobraževanje za pridobitev naziva pooblaščen revizor in revizor je zakonsko predpisano. Z zakonom je predpisano tudi izdajanje dovoljenj in vpisovanje v register, ureditev stalnega izobraževanja in podaljševanje dovoljenj za delo. Inštitut za revizijo vodi dva registra:

- register revizijskih družb in samostojnih revizorjev in
- register pooblaščenih revizorjev in revizorjev.

Trenutno je v register družb z dovoljenjem za opravljanje dejavnosti revidiranja vpisanih

okrog 47 družb. V register oseb z dovoljenjem za opravljanje nalog revizorja je vpisanih 87 revizorjev, v register pooblaščenih revizorjev pa 184 oseb.

Nadzirano je tudi delo revizijskih družb. Po zakonu o reviziji opravlja nadzor nad revizijskimi družbami Inštitut za revizijo, ki ga vodi revizijski svet. Nadzor se lahko opravi na pobudo osebe, ki pisno izrazi dvom, da revizijska družba računovodskih izkazov ne revidira v skladu s pravili revidiranja. Bolj običajen način nadzora pa je, da je vsaka večja revizijska družba pregledana najmanj enkrat v treh letih oziroma manjše enkrat v petih letih.

Revizor mora svoje delo opravljati strokovno in vestno. Upoštevati mora standarde strokovnega ravnanja pri revidiranju in kodeks poklicne etike revizorjev.

Za uspešno delo revizorja in za uspešno odkrivanje prevar v računovodskih izkazih je bistveno poznavanje podjetja, kjer se opravlja revizija. Odgovornosti za neodkrite prevare v revidiranih računovodskih izkazih se revizor lahko izogne samo s strokovno revizijo. Pristojni za upravljanje v podjetju so poleg ostalega tudi neposredno odgovorni za preprečevanje poslovodskih prevar. Poslovodstvo mora poskrbeti za ustrezno okolje kontroliranja.

Revizor je pri oceni revizijskega tveganja, načrtovanju revizijskih postopkov, ovrednotenju sistema notranjih kontrol in preizkušanju podatkov, dolžan postopke usmeriti in izvesti tako, da pridobi zadostno zagotovilo, da naročnik spoštuje davčne predpise v tolikšni meri, da morebitno nespoštovanje bistveno ne vpliva na resničnost in poštenost računovodskih izkazov.

Poslovodstvo podjetja je odgovorno za zakonitost in plačevanje davčnih obveznosti. Te odgovornosti se ne more prevzeli na revizorja, ki revidira računovodske izkaze. Odgovornost je tudi za preprečevanje in odkrivanje neskladnosti poslovanja z zakoni. Revizorjeva naloga in dolžnost je, da na podlagi opravljenih revizijskih postopkov izrazi mnenje o računovodskih izkazih.

Revizija v Domelu

Čeprav je Domel registriran kot delniška družba in s tem zakonski zavezanec za revizijo šele od leta 1996, v našem podjetju poteka revizija že več kot 20 let. V osemdesetih letih smo namreč pridobili pomemben investicijski kredit s strani mednarodnega denarnega sklada. Naša pogodbeno obveznost do mednarodnega denarnega sklada je bila med drugim tudi opravljena letna revizija. Na začetku je revizijo opravljal bivša SDK, kot edina finančno – nadzorstvena institucija v socializmu. V vseh teh letih smo vedno dobili pozitivno revizijsko mnenje. Na začetku so bile revizije zelo zahtevne in napore, saj komercialna revizija ni bila zakonsko urejena. Metode dela revizorjev niso bile določene, niti ni obstajal kodeks poklicne etike revizorjev. Revizorji v podjetju so se pogosto obnašali kot inšpektorji, ne pa kot partnerji podjetja. Kljub temu smo se ogromno naučili in iz leta v leto izboljševali metode, način dela, obliko in vsebino računovodskih evidenc, izkazov in poročil. V sredini devetdesetih let je začel veljati zakon o gospodarskih družbah kot temeljni zakon delovanja podjetja v razvitem tržnem gospodarstvu, ki zavezuje delniške družbe k vsakoletnemu opravljanju revizije. V to obdobje smo vstopili mnogo bolj pripravljeni kot druge gospodarske družbe. Večina velikih slovenskih podjetij je postala zavezanec za revizijo šele okrog leta 1998.

Letna revizija je izvedena v dveh delih. V predhodni reviziji, ki poteka navadno prvi teden novembra, se izvedejo predpriprave na revizijo. Pred novim letom poteka še revizija letne inventure. Osnovni del revizije pa se vrši v dveh pomladanskih tednih. Opravljajo jo štirje revizorji. Po pogodbi o revidiranju smo dolžni revizorjem nuditi vso podporo in jim predložiti vse zahtevane dokumente. Naši revizorji so tudi pomembni poslovni partnerji in svetovalci. Vključevanje revizorjev v svetovanje je logično in povezano z dejstvom, da je revizor zunanji strokovnjak, ki podjetje in njegovo dejavnost najbolje pozna. Pozna tudi probleme, ki jih mora podjetje odpraviti, in prednosti, ki bi jih lahko izkoristilo. Kljub pozitivnemu revizijskemu mnenju v »Pismu poslovodstvu« podajajo svojo strokovno oceno in priporočila za izboljšanje slabših segmentov poslovanja.

Lahko rečemo, da se je tudi zaradi zakonskih zahtev revizije poslovanje v našem podjetju bistveno uredilo in discipliniralo. Kljub temu imamo pri izboljševanju in racionaliziranju poslovanja še mnogo dela in izzivov. Samo vprašanje časa je, kdaj bomo uvedli tudi notranjo revizijo. Notranja revizija je zakonska zahteva za banke, zavarovalnice in velike kapitalske družbe, katerih vrednostni papirji kotirajo na borzi. Mnoga velika uspešna slovenska podjetja imajo tudi notranjo revizijo, čeprav zakonsko ta ni obvezna.



INFORMATIKA PROGRAM

V LETU 2007

PRODAJE PE-KO



Majda Pipan

Imate tudi vi občutek, da se svet vrti vse hitreje? Pred 140-mi leti se je pojavil prvi pisalni stroj, pred 25-mi leti prvi IBM-ov osebni računalnik, danes pa že skoraj 17% svetovne populacije uporablja internet. »Edina stalnica je sprememba!« je izjavil Michael Dell, ustanovitelj in predsednik računalniškega podjetja Dell, in lahko mu samo pritrdimo. Če kje, to vsekakor drži za področje informacijske tehnologije.

Ker smo želeli iti v korak s časom, v Domelu od leta 2001 uporabljamo sodobni informacijski sistem SAP R/3. Veliko časa, energije in sredstev namenjamo temu, da bi iz njega iztisnili čim več. V letu 2007 bomo nadaljevali z nekaterimi projekti, ki so se pričeli že v preteklem letu. Pravkar je v teku nabava opreme za realizacijo prvega dela projekta WM (skladiščno poslovanje), do jeseni naj bi uvedli projektni sistem na razvojnem področju, nadaljuje se informatizacija poslovanja našega podjetja na Kitajskem. Upamo tudi, da bomo za marec že obračunali plače po novem.

Že prva sekunda leta 2007 je prinesla veliko spremembo – evro. Naš informacijski sistem je uspešno prešel na novo transakcijsko valuto in verjamemo, da se bo projekt Evro konverzije uspešno zaključil konec marca, ko bomo izvedli še konverzijo lokalne valute.

Letos smo na novo oblikovali tudi tim za kakovost informatike. V njem smo tako informatiki kot tudi osebe, ki spremljajo dogajanje in novosti na tem področju, dobro pa poznajo tudi potrebe Domela. Od njih pričakujem koristne pobude, katerih realizacija bi povečala kakovost in zadovoljstvo z informatiko.

Služba za informatiko mora poskrbeti, da informacijska infrastruktura deluje zanesljivo ter da so informacije neoporečne, pravočasne in zaščitene pred nepooblaščenim razkritjem. Že nekaj časa je pripravljen organizacijski predpis, ki natančno obravnava prav to področje in bo v kratkem šel v nadaljnjo obravnavo. V planu za leto 2007 je tudi zamenjava tiste dotrajane opreme, ki ne omogoča več zanesljivega in neprekinjenega delovanja.

Med kadri, kjer je menjavanje služb precej pogosto, so tudi informatiki. Tako se je tudi pri nas v zadnjih letih zamenjalo precej oseb, čeprav gre za manjši oddelek. Letos upamo, da se bo trend obrnil navzgor in bomo ob enem odhodu dobili dva nova sodelavca. Eden se bo ukvarjal predvsem z informacijskim sistemom za upravljanje proizvodnje Hydra, nova programerka pa bo prevzela del mojih sedanjih zadolžitve. Tudi zaradi novih sodelavcev bomo letos posebno pozornost posvetili funkcionalnemu izobraževanju, predvsem na področju programiranja in Sap administracije. Tudi na tem področju bo prišlo do spremembe – prvič naj bi bila ta izobraževanja tudi v Sloveniji. Čim več teh znanj pa bomo prenesli tudi eden na drugega s pomočjo internega izobraževanja. Pa še to moram omeniti, da kar trije sodelavci pridno študirajo ob delu, eden pa je tik pred diplomom.

Naša želja je, da bi vsak informatik podrobneje poznal vsaj dva SAP modula in bi bili zato manj odvisni od zunanjega svetovanja. Želimo si tudi tesnejšega sodelovanja z uporabniki informatike. Česa nikakor ne uspете dobiti iz trenutnih rešitev, kaj je neprilagojeno vašim potrebam, kaj še vedno delate ročno? Poskušajmo to rešiti skupaj.

Naj bo leto 2007 leto pozitivnih sprememb.



Oddelek prodaje v poslovni enoti Komponente in orodja (PE-KO) ima nalogo trženja dveh programov. Kot je že iz naziva razvidno, so to orodja ter komponente.

Program orodij se trži že dlje časa in ga v tem članku ne bi podrobneje opisoval, medtem ko se s programom komponent aktivneje ukvarjamo tri leta. Program že kaže lepe možnosti za nadaljnji razvoj. Komponente predstavljajo izdelke, ki so vgrajeni v elektro motorje, sklope, naprave... Nekaj izdelkov iz naše proizvodnje: rotorske in statorske lamele, ohišja črpalk, nosilci krtačk, ležajni jarmi...



Marko Čenčič

Na začetku smo tržili skupine komponent: gredi, lamele in pakete iz elektropročevine, izdelke iz duroplastov (BMC), izdelke iz termoplastov ter odlitke iz aluminija in cinka. Sčasoma se je izkazalo, da imamo največji potencial pri programu lamel in paketov iz elektropročevine ter pri programu izdelkov iz duroplastov (BMC). Za obe skupini imamo lastno proizvodnjo ter ogromno izkušenj, ki jih lahko s pridom izkoristimo pri pridobivanju novih kupcev. Tem z uporabo lastnih izkušenj ter znanja poleg proizvodnje izdelkov ponujamo tudi pomoč v razvojni fazi projektov.

V današnjem času vsa podjetja vedno bolj stremijo k pocenitvi izdelkov. Nekateri zaradi tega selijo proizvodnje v države s cenejšo delovno silo, drugi poizkušajo z vlaganjem v razvoj pridobiti prednost pred konkurenco. In mi ravno v tem vidimo veliko možnost pri trženju našega programa komponent iz BMC materiala. Glavne značilnosti BMC materiala so visoka temperaturna obstojnost, možnosti doseganja visokih točnosti izdelka, negorljivost ter samougasitev... Ta material se vedno več uporablja kot nadomestek dragih termoplastov in dragega aluminija. Takšen primer spremembe materiala je tudi pri novo pridobljenem kupcu BSH. Z njim sodelujemo dve leti. Odprte imajo štiri projekte, pri katerih gre za spremembo materiala iz aluminija na BMC. Pri treh projektih sodelujemo v razvojni fazi. Pri četrtem pa smo že izbrani za dobavitelja. Poleg BSH-ja sodelujemo v razvojni fazi še s proizvajalci ščetk, ventilatorjev, nosilcev krtačk...

Z možnostjo recikliranja tega materiala je BMC vedno bolj prisoten tudi v avtomobilski industriji. Vedno več delov v avtomobilu je iz materialov SMC, CMC in BMC, ki spadajo v skupino nenasičenih polimerov. Trenutno za potrebe avtomobilske industrije (Siemens) izdelujemo orodja za ohišje regulatorja pretoka zraka. Konec januarja sledi poizkusna serija ter pošiljanje izdelkov kupcu. S tem projektom se v proizvodnji sestavnih delov prvič srečujemo z zahtevami avtomobilske industrije. Upamo, da se bomo v čim krajšem času privadili visokim zahtevam po zagotavljanju kakovosti, ki so pogoj za delo z avtomobilsko industrijo.

Pri trženju lamel in paketov iz elektropročevine je situacija malo drugačna. S trenutno opremljenostjo proizvodnje (zastarela oprema) zelo težko dobimo ustreznega

kupca. Kljub temu nam je v teh treh letih uspelo pridobiti nekaj kupcev. V prihodnosti je naš glavni cilj na programu lamel in paketov iz elektropročevine zapolnitev prostih kapacitet tega obrata. Če pa bi želeli zadostiti tudi željam zahtevnejših kupcev, bodo potrebne investicije v opremo obrata.

Rast prometa, ki ga trenutno beležimo s programom komponent, vliva upanje za uspešno doseganje ciljev, ki so zapisani v viziji podjetja.



Ohišje regulatorja zraka

DOMEL

V SEVERNI AMERIKI



Peter Korošec

Za ljudi po svetu je New York City pojem industrijskega sveta ter znan tudi po svojem hitrem tempu življenja. Podružnica Domel, Inc. je locirana 10 minut vožnje z avtom iz svetovne metropole. Natančneje čez Hudson reko, in sicer na zahodni obali zveznih držav New York in New Jersey. To je zbirališče narodov iz celega sveta (36% tujcev) in je zelo gosto naseljena. Država New Jersey je približno enake površine kot je Republika Slovenija, vendar ima preko 8.5 milijonov prebivalcev. V New York City-ju pa živi 8 milijonov prebivalcev, in sicer na 785 km².

DOMEL

ENERGIJA, d.o.o.



Aleš Markelj

V mesecu januarju 2007 je bilo v okviru skupine Domel ustanovljeno novo podjetje – DOMEL Energija, d.o.o..

Severna Amerika ima preko 333 milijonov prebivalcev (ZDA 300 milijonov + Kanada 33 milijonov) in je tudi najmočnejši potrošniški trg. Na tem tržišču je prisoten tudi naš glavni konkurent in monopolist, ki se trenutno umika s proizvodnjo iz Severne Amerike in se nam nudi velika možnost plasmaja motorjev. Kot ostale tuje firme, ki smo jim pred leti odpirali pot v obljubljeni deželi, se je ponovno izkazalo izredno zahtevno, ker potencialni kupci potrebujejo veliko osnovnih informacij, lokalnih referenc in zaupanje v neznano firmo in državo, v kateri bivamo. Čeprav so Američani in Kanadčani izredno odprti in prilagodljivi, se moramo zavedati, da večina naših potencialnih severnoameriških kupcev še pred slabimi petimi leti ni vedela, kaj Slovenija sploh je, kaj šele za Domel. Ko so zainteresirani kupci izvedeli več o naši lokaciji – Sloveniji, nam je to celo otežilo prodor pri kupcu iz več vzrokov. Najprej nas zamenjujejo s Slovaško, Češko, Romunijo ali celo z bivšo Sovjetsko republiko. Tisti, ki so pa vedeli za bivšo navezo z Jugoslavijo, jim je pa to obudilo spomin na vojno in na teritorij visokega vojnega rizika. Lahko, da se nam to zdi nesmiselno ali celo nemogoče, vendar manager multinacionalke zelo težko zagovarja, zakaj je pripravljen tvegati z nabavo strateških komponent iz neznanе dežele. Ta dvom odpravimo z organiziranim obiskom Slovenije in naše tovarne, da se kupec osebno prepriča, da smo ugleden partner.

Ameriški sejmi bele tehnike so odprtega tipa, kar pomeni, da se lahko zainteresirani obiskovalci pojavijo direktno na razstavnem prostoru brez dogovorjenega sestanka. Ponavadi so vnaprej napovedani sestanki namenjeni strateškim partnerjem. Naši sejmski nastopi in obiski pri kupcih so vedno brez kravata (business-casual) in v enotnih Domelovih srajcah. Že pred časom so v Microsoftu dokazali, da so ljudje, ki so "casual" oblečeni in se bolj udobno počutijo na delovnem mestu, veliko bolj sproščeni in produktivni. Ta način razmišljanja se je prijel in to je postal standard v večini ameriških podjetij.

S trdim delom, vztrajnostjo, osebnimi obiski predstavnikov Domela, z večletnim razstavljanjem na sejmih in tudi obiskih manj pomembnih sejmov smo uspeli prepričati manjše in srednje kupce v Domelovo zmogljivost, kvaliteto in zanesljivost. Ker večji kupci potrebujejo lokalne reference, je prodor v te korporacije bistveno težji, vendar s pridobitvijo trga manjših/srednjih firm, počasi pridobivamo tudi zaupanje večjih. Saj se nam to danes že obrestuje, ker z interesom firm, kot so Beam, Tennant, Grainger, Oreck, Royal, ipd. začrtujemo našo prisotnost in bodoči potencial. Ne smemo pozabiti, da pridobljeni kupci v Severni Ameriki od nas pričakujejo popolno, pravočasno in pravilno izvedeno storitev.



Posamezne aktivnosti skupine Domel v zadnjem obdobju, ki se navezujejo na projekte in dejavnosti v smeri energetike, ekologije, učinkovite rabe energije, obnovljivih virov energije, gorivnih celic ipd. ter splošnega trenda v svetu na tem področju, nas usmerjajo v prepričanje, da je potrebno tej panogi posvetiti bistveno več pozornosti kot v preteklosti. Smatramo, da ima omenjeno področje dobre možnosti za razvoj in širitev dejavnosti tudi v prihodnje in bi tako lahko postalo eno izmed prepoznavnih dejavnosti skupine Domel.

Energetika je namreč panoga, ki naj bi se poleg ekologije in medicine (varovanje zdravja) v naslednjih letih po trenutnih trendih in napovedih močno razvijala. Vlaganja v obnovljive energijske vire, ki vodijo v manjšo odvisnost od zemeljskih energijskih virov, so na področju stacionarnih virov in v avtomobilski industriji zelo velika.

Družba Domel s svojo osnovno dejavnostjo – proizvodnjo elektromotorjev vstopa na različne trge, predvsem pa na trge gospodinskih aparatov. Delno je prisotna tudi na trgih industrije, medicine, trgu HVAC... Zavedamo se, da bo za zanesljivo dolgoročno prihodnost podjetja potrebno sedanjo obstoječo dejavnost še razširiti in diverzificirati. Ena od možnosti diverzifikacije je tudi področje alternativnih virov energije oziroma širše področje energetike. Osnova za ta razmišljanja so izkušnje iz projektov in poslov sklenjenih v zadnjem letu s področja gorivnih celic ter odprti oz. nakazani potenciali za naslednja leta.

Ker pa je celotno naše delovanje na področju energetike že sedaj precej kompleksno, smo se glede na nakazane potencialne možnosti odločili, da je smiselno, da bi se te dejavnosti skoncentrirano dogajale v okviru samostojnega podjetja. Zato se je v mesecu januarju 2007 ustanovilo novo podjetje DOMEL Energija, d.o.o., ki naj bi bilo sposobno odreagirati na zgoraj postavljene izzive, trende in zahteve trga. S tem so postavljeni temelji za nadaljnji rast podjetja, učinkovitost na trgu in poslovno uspešnost. Izkoristimo priložnost!

DOMEL®
Domel energija, d.o.o.
Otoki 21, 4228 Železniki

PROBLEMI,

PREDNOSTI IN IZZIVI NOTRANJEGA LASTNIŠTVA

Skoraj desetletje je minilo, odkar je bila ustanovljena pooblaščenka, preko katere so zaposleni in bivši zaposleni postali večinski lastniki Domela. Do te oblike lastništva ni pripeljala neka spontana želja zaposlenih po lastništvu podjetja, temveč strah pred tem, kaj se bo s podjetjem in zaposlenimi zgodilo, če bo lastnik postala ameriška multinacionalka. Da podjetja takrat ni bilo potrebno prodajati na način, kot se je prodajalo, je danes jasno. Domel je bil v dobri kondiciji, imel je konkurenčne produkte in kupce, ki so želeli samostojnost Domela in so ga na samostojni poti podpirali. Toliko o lastništvu in poti do pooblaščenke za nazaj.



Stane Zgaga
Predsednik NS pooblaščenke

Dileme okrog učinkovitosti lastništva, ki se je vzpostavilo v tistem času v Domelu in še v več drugih podjetjih v Sloveniji, so bile in so še pogosta tema prerakanj ekonomistov. Lastništvo v Domelu in v podobnih podjetjih po grapah in dolinah, kot so naše, pa ni pomembno samo iz ekonomskega vidika, temveč lahko odločilno vpliva na življenje in na standard okoličanov, ki so v takih okoljih večinoma zaposleni v dveh ali treh okoliških podjetjih. Kaj bi se zgodilo z Domelom, če bi se kupec, ki z dolino nima nikakršne povezave, zaradi predrage delovne sile v Domelu kasneje umaknil, je danes težko ocenjevati.

premahnega interesa razdrobljenih lastnikov ti zanemarijo vidik upravljanja podjetja, kar pripelje do vodenja le-tega brez nadzora. Tako stanje vodstvu dovoljuje lagodnost, lahko si privoščijo slabe rezultate in slabo premišljene investicije, izgovarjanje na nešteto neprijetnih okoliščin, ki so vzrok za propadanje podjetja in seveda, če se trendi ne ustavijo, podjetje lahko tudi propade.

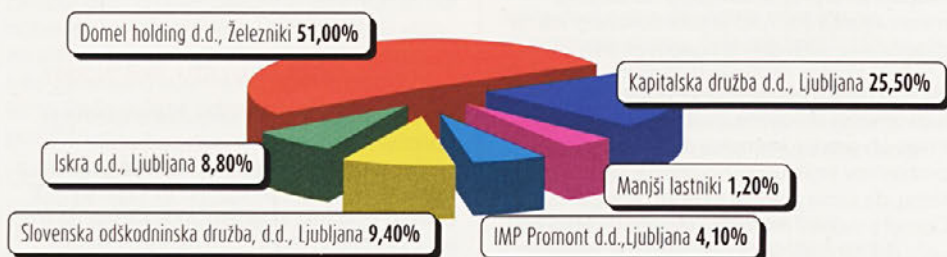
Ta drugi scenarij se je v določeni meri dogajal tudi v Domelu. Predvsem velika nekritičnost nadzornikov Domela do dela takratne uprave je omogočila vodstvu lagodnost in samovoljnost, ki je podjetje pripeljalo v nezavidljiv položaj.

bo pooblaščenka ugriznila v poskus odkupa tega deleža in povečala svoje lastništvo, ali pa bo svoj vpliv v podjetju skušala obdržati z minimalnim večinskim lastništvom, kot ga ima. Delež lastništva 51%, ki ga v Domelu posedujejo lastniki zbrani znotraj pooblaščenke, ni majhen. Problem je v tem, da je ta delež v lasti skoraj 1600 delničarjev, veliko med njimi je takih z zelo majhnim lastništvom, marsikdo med njimi celo ni več zaposlen v Domelu in želi svoj delež prodati za vsako ceno, ker v njem ne vidi pravega interesa. Odkup takih deležev in skričenje lastništva na tiste delničarje, ki v tem vidijo neko pametno naložbo, bo prav gotovo pomembna naloga novega direktorja pooblaščenke. Smiselno bi bilo, da večji delež kot ga imajo sedaj, od tistih, ki to želijo, odkupijo člani vodstva Domela in s tem dodatno, zaradi donosov iz lastništva, povečajo svojo zavzetost pri vodenju podjetja in zagotavljanju njegove uspešnosti.

Ker se že pojavljajo ponudbe za odkup deleža pooblaščenke s strani zunanjih interesentov, bo potrebno preveriti, kaj o tem menijo delničarji pooblaščenke. Preden pride do kakršnekoli spremembe lastništva, je potrebno temeljito premisliti o možnih posledicah. Pa tudi za kakršnokoli odločitev v zvezi s tem bo potrebno pridobiti soglasje skupščine pooblaščenke.

V letošnjem letu bo potekel tudi mandat NS pooblaščenke. Izbirali se bodo novi člani, ki jih bo potrdila letošnja skupščina pooblaščenke. Ob vseh izzivih, problemih in tudi priložnostih, ki jih nudi notranje lastništvo, bi se vsi lastniki, združeni v pooblaščenki, morali bolj zavedati potrebe, da s svojim znanjem, idejami, pomisleki, željami, sodelovanjem na zborih delničarjev in skupščini pooblaščenke, pomagata pri odločanju in vodenju pooblaščenke.

Opozoril sem že na pooblaščenke v podjetjih, ki niso uspešne. Na koncu želim opozoriti na tiste, ki jim gre dobro, teh je celo več. Resnici na ljubo so v večini njih največji lastniki člani vodstva (Kolektor, Trimco, IMPOL...). Ali je to formula tudi za Domel? Kakorkoli že bo, tudi če ostane, kot je. Pomemben je nadzor nad delom vodstva in rezultati podjetja! To je naloga NS Domela in če bo tako, bodo boljši tudi rezultati poslovanja in lastniki, ne glede kdo to bodo, bodo zadovoljni.



Dileme, take in podobne, iz preteklosti danes niso več aktualne, so pa lahko poučne. Postavlja se vprašanje, kaj storiti z obstoječim lastništvom. Ali je pooblaščenka še vedno koristna? Ali so danes časi drugačni in je smiselno tisto, kar je bilo pred desetletjem s težavo pridobljeno, opustiti in iskati nove poti? Marsikatera pooblaščenka je v tem času že razpadla. Trenutno se to dogaja v Iskraemecu. Ko podjetje zajame pregloboka kriza, se prične razpadanje. Postane plen dobičkarjev in politikantov. Zaposleni in majhni lastniki niso več pomembni. Najmočnejši in igri si razdelijo tisto, kar ostane, najšibkejši postanejo drobiž na delitveni mizi bank in politikov. Podobni scenariji se dogajajo v podjetjih s klasičnimi lastniki in na žalost in v opomin tudi v tistih z notranjim lastništvom.

Formula preživetja je v uspešnosti poslovanja podjetij, v sposobnosti vodstva, da se pravočasno in učinkovito odzove na zaostrene razmere poslovanja in rastočo konkurenco. To seveda ni direktno povezano z lastništvom, posredno pa zelo. Pri notranjem lastništvu celo na dva, celo nasprotujoča si, načina. Prvič tako, da zaposleni, kot lastniki, blokirajo vodstvo pri smiselnih in za podjetje koristnih odločitvah in na ta način kratkoročno ščitijo svoj položaj in pridobljene privilegije. Drugič tako, da zaradi

V tej luči je potrebno gledati tudi menjavo uprave in seveda tudi menjavo bivšega nadzornega sveta Domela. To, verjamem, da je lahko poučna izkušnja za nove člane NS Domela, ki bodo bedeli nad rezultati dela novega vodstva in zagotavljali veljavnim lastnikom korektno vodenje podjetja.

Izzivi, ki v prihodnosti čakajo vodstvo pooblaščenke in vodstvo Domela, so veliki. Na hitro bo potrebno izpeljati tisto, kar je bilo v preteklih letih zamujeno. Prestrukturiranje programa, kar je po mojem mnenju nujno, bo potrebno izvesti v pogojih, ki so podjetju mnogo manj naklonjeni, kot so bili v preteklih letih. Tisti del vodstva Domela, ki je nov, in tudi tisti, ki je ostal iz preteklega mandata, bo moral nadomestiti zamujeno. To pa pomeni, da bo potrebno temeljito spremeniti vzorec vodenja, prenehati z izgovarjanjem na neugodne zunanje okoliščine in konkurenco. Potrebno je postaviti cilje in nato njihovo doseganje tudi tekoče preverjati. Verjamem in upam, da bo to zahteval tudi nov NS Domela tako, da se situacija iz preteklih let ne bo ponovila.

Na pooblaščenki se išče nov direktor. Kdor koli to bo, ga čaka soočenje s problemom, ki bo nastal, ko se bo prodajal del Domela, ki je sedaj v lasti KAD in SOD. Potrebno se bo odločiti, ali

POTEK

NOVOGRADNJE

REZULTATI

MERJENJA ORGANIZACIJSKE KLIME IN ZADOVOLJSTVA ZAPOSLENIH



Aleš Markelj

Kot lahko sami vsakodnevno opazujemo, gradnja novega nadomestnega objekta lepo napreduje, kar pomeni, da razmeroma dobro sledimo terminskemu planu, ki smo si ga zastavili. Pri tem imamo veliko srečo tudi z vremenom, saj je letošnja zima do gradbenikov (in investorjev) zelo prizanesljiva. Do konca meseca januarja je tako že zaključena postavitev celotne armirano-betonske montažne konstrukcije, glavna krovskih del, položeni so podložni betoni v pritličju in postavljene glavne pregradne stene. S tem se že kažejo glavni obrisi in gabariti novih proizvodnih in skladiščnih prostorov.



Janja Kozjek

Lani konec novembra smo že šestič merili organizacijsko klimo in zadovoljstvo zaposlenih.



V dosedanjem poteku gradnje smo lahko videli sodoben način gradnje industrijskih objektov, ko skoraj vse, že prej pripravljene, elemente pripeljejo na gradbišče, kjer potem poteka samo še izvedba montaže. Tako smo se lahko čudili delavcem podjetja Primorje, d.d. (podizvajalci podjetja Tehnik d.d.), s kakšno natančnostjo in lahkoto so postavljali montažno betonsko konstrukcijo. Ob tem je potrebno opozoriti, da so največji posamezni deli te konstrukcije merili v dolžino tudi do 30 metrov in tehtali okoli 27 ton. Kljub temu na gradbišču ni bilo opaziti pretirane zaskrbljenosti in vznemirjenosti.

V nadaljevanju gradnje se bo, v mesecu februarju, izvedla postavitev fasade objekta iz trimo fasadnih elementov, nato se bo delo nadaljevalo v mesecu marcu z montažo oken in avtomatskih vrat, v mesecu aprilu z montažo tovornega in mostnega dvigala, v mesecu maju pa se bodo položili tudi dokončni epoksidni tlaki. To so samo nekatere izmed glavnih faz gradbeno obrtniških del, jasno pa je, da je ob tem potrebno postoriti še ogromno drugih, manjših del. Ker se novi objekt gradi med že prej postavljeni objekti, ki ga obdajajo s treh strani, prihaja do vsakodnevnih manjših težav in problemov, ki pa jih zaenkrat uspešno obvladujemo.



V mesecu februarju 2007 se bodo intenzivno začela izvajati tudi strojno- in elektroinstalacijska dela. Izvedbo strojnoinstalacijskih del (ogrevanje in hlajenje, prezračevanje in klimatizacija, komprimiran zrak, vodovod in kanalizacija) v vrednosti 822.000 EUR smo na podlagi razpisa zaupali podjetju Klima Belehar prezračevanje in klimatizacija d.o.o. iz Kranja. Elektroinstalacijska dela na novem objektu v pogodbeni vrednosti 324.000 EUR pa bo izvajalo podjetje Vistop d.o.o. iz Dolenje vasi. Z obema omenjenima izvajalcema smo v preteklosti že sodelovali, ju poznamo in načrtujemo, da bosta ta zaupani jima projekt zaključila do začetka meseca junija 2007, ko je tudi dokončni rok za dokončanje vseh del na novem objektu.

Na tem mestu bi bilo morda potrebno tudi omeniti določene službe v podjetju, ki imajo ob gradnji kar nekaj dodatnih težav in problemov in jih uspešno premagujejo. Kljub temu, da sama gradnja v centru kompleksa Domel s svojimi motečimi elementi vpliva na večji del zaposlenih (ropot, tresenje, povečan promet, umazanija, zapora parkirišč, ipd.), bi bilo morda na tem mestu potrebno pohvaliti predvsem lanserje in skladiščnike, ki te težave najbolj občutijo in jih morajo vsakodnevno premagovati. Tolažimo se s tem, da bo kmalu bolje!



Skupna povprečna ocena vseh kategorij se je iz 2,97 v letu 2005, dvignila na 3,12 v letu 2006. Najbolj se je ocena dvignila pri sklopu primerjalnih vprašanj. To so vprašanja, ki se navezujejo na vodstvo podjetja. Drugi največji skok v pozitivno smer je kategorija poznavanja poslanstva in vizije ter ciljev, ki se je iz 2,79 dvignila na 3,23.

Še vedno pa so najslabše ocenjene kategorije:

- notranje komuniciranje in informiranje (trend se tudi tukaj dviguje);
- razvoj karier in nagrajevanje.

Obširneje bo analiza obrazložena v Poslovnem poročilu za leto 2006.

BOLNIŠKI IZOSTANKI V LETU 2006 IN 2007

Spet je leto naokrog in zaključek enoletnega obdobja. Ponovno se v vseh področjih analizirajo doseženi rezultati, ki se jih primerja z zastavljenimi cilji. Eden izmed mnogih so tudi bolniški izostanki, ki za leto 2006 kažejo, da smo bili v povprečju manj bolni napram preteklim letom. Skupni odstotek izostankov glede na plačane ure brez porodniškega dopusta je v : Domelu 4,48%, Domel IP 9,9%, Domel Holding 1,55%, Tehnica 3,25%

Še posebej bi izpostavila in pohvalila zaposlene na Domel Holdingu, ki so bili v Domelovi skupini najboljše. Vsem čestitke in "kapo dol", kakor rečemo v žargonu.

S strani uprave je bil sprejet sklep, da se s 1.1.2007 uvede nagrada za prisotnost na delu. Nagrada pripada vsakemu zaposlenemu, razen delavcem, ki imajo sklenjene individualne pogodbe, ki v vsakem trimesečju koledarskega leta, ne bo imel niti ene ure kakršnekoli bolniške odsotnosti, niti spremstva in nege. Nagrada 21 EUR neto bo izplačana ob izplačilu plače zadnjega meseca v trimesečju.

V letošnjem letu se bo še podrobneje ugotavljalo vzroke za bolniške odsotnosti, predvsem pri tistih, ki so in bodo imeli večkratne enodnevnne oz. nekaj dnevne odsotnosti. Vse, ki ste in boste imeli takšne izostanke, bomo vabili na razgovor, skupaj z vodjem, da skupaj ugotovimo vzroke izostanka. Zato vas prosimo, da se v primeru vabila na razgovor, temu odzovete.

HOBII

V preteklosti smo kar nekajkrat že pisali o naših sodelavcih, ki se poleg dela v Domelu ukvarjajo še s kakšnim hobijem. Tokrat vam jih na kratko predstavljamo še nekaj.



Andreja Kenda



Zdravko Istenič je pri nas delal od leta 1999 do 2003, ponovno pa je pogodbeno zaposlen od oktobra 2005. Dela na statorski liniji v treh izmenah, in sicer prav tam, kjer je ob prvi zaposlitvi delal kot mojster, zdaj pa je delavec. V prostem času zelo rad poje. Pel je že pri več zborih, zadnjih petnajst let pa je pri moškem Lovskem pevskem zboru Medvode, ki ga vodi g. Janez Čadež. Trenutno je v zasedbi dvaindvajset pevcev in zanimivo je, da nobeden od njih ni lovec. Udeležujejo se vseh lovskih revij, prepevajo na javnih prireditvah, tako da imajo dvajset do trideset nastopov letno. Rade volje se odzovejo vsakemu povabilu.

Ob 25-letnici zbor so gostovali v petih evropskih državah: Nemčiji, Franciji, Luxemburgu, Belgiji in na Nizozemskem. Leta 2006 pa so ob 30-letnici zbor gostovali v Nemčiji, na Češkem in Slovaškem. Povsod so bili sprejeti z navdušenjem. Njihove pesmi imajo bogat razpon; od obrednih pa do pivskih, pesmi o trti, o vinu, o ljubezni, žalosti in veselju. Posneli so tri avdiokasete in zgoščenko z naslovom Domovini. Pohvalijo se lahko s kar nekaj odličnimi solisti, zbor pa deluje predvsem s pomočjo sponzorjev.

Zdravko poleg petja rad tudi kuha, peče, nabira gobe, za rekreacijo pa najraje plava.



Breda Tolar je zaposlena v Domelu devetnajst let, in sicer kot kontrolorka meril v merilnici.

Popoldan pa s sestro Alenko izdelujeta dražgoške kruhke. Tega jo je naučila stara mama Pavla, ki

je že takrat upala, da bo vnučinja nadaljevala družinsko tradicijo v peti rod. Žal pa je stara mama umrla, ko je bila Breda stara šele osem let, tako da jih je te večšine vsako leto pred Miklavžem nato učila sestra stare mame – Dobretova mama. Šele pred nekaj leti, ko so Bredini otroci že malo zrasli, je le-ta spet začela z oživljanjem takrat pridobljenega znanja. Učila se je predvsem po fotografijah ter s potrpežljivostjo in delo ji je šlo vedno bolje od rok.

Dražgoški kruhki so izdelani samo iz medenega testa. Sestavine so med, moka, jelenova sol, za boljši okus pa še klinčki in cimet. Pomembno je, da se testo zamesi z vročim medom in takoj oblikuje. Okraski se lahko delajo kasneje, pa tudi na peko lahko kruhek kak dan počaka, oblikovati pa se mora še tople. Razlika me dražgoškim in loškim kruhkom je, da so loški pečeni v modelčkih, izrezljanih iz lesa, dražgoški pa so v celoti izdelani ročno, zato je prav vsak unikaten. Kruhke s sestro oblikujeta po naročilu, največ je src, majolik, dvojnih src, zvezd, pred Miklavžem pa so to predvsem miklavžki, parkeljčki in angelčki. Izdelujeta pa jih tako, kot jih je delala stara mama, ne želita jih posodobiti s kakšnimi modeli za obliko ali kaj podobnega, da kruhki res ostanejo taki, kot so bili včasih.

Vsako leto imata delavnico izdelovanja dražgoških kruhkov v šoli v Dražgošah, na povabilo pa rade volje gresta tudi kamorkoli drugam. Za to delo je treba imeti talent, veselje, domišljijo, dobro voljo, veliko časa in neskončno potrpljenja. Breda in Alenka pa upata, da tradicija ne bo zamrla, saj se njuni otroci te večšine že učijo.



Janez Rakovec dela pri nas dvaindvajset let. Najprej je bil na Indramatu, potem v montaži na več delovnih mestih, trenutno pa je na statorski liniji.

Pesmi piše že od petnajstega leta naprej.

Govorijo o naravi, ljudeh okoli njega, te so ponavadi hudomušne ali zbadljive, pa tudi ljubezenske in romantične pesmi so med njimi. Nekaj pesmi je že objavil v zborniku Železne niti in v občinskem glasilu Pod Ratitovcem, knjižico z naslovom Pesmce pa je izdalo Kulturno društvo Rov Železniki. Letos pa ima namen objaviti vseh tristo zvezkov pesmi v založbi Mladinske knjige. Nekaj njegovih pesmi je tudi uglasbenih. Željo ima pisati tudi besedila za stripe.

Začel je tudi s pisanjem komedije za odrske deske, ki pa v tem trenutku še ni končana.

Janez tudi riše, predvsem naravo, najraje s svinčnikom ali s čopičem. Navdušen je tudi nad igranjem na sintesajzer in sklada tudi svoje skladbe, ki jih bo nekoč tudi posnel.

Je član gasilskega društva ter član društva Bencin – Adrenalin in njegova želja je pridobiti licenco za voznika ali sovoznika. Ob lepih dnevih pa najraje kolesari po naravi. Pravi, da mu navdiha, energije in dobre volje nikoli ne zmanjka.



KO BREZ MIRU

OKROG DIVJAM, PRIJATLJI VPRAŠAJO ME, KAM?



Katarina Prezelj

Leta 1944 slovenski narodno-osvobodilni svet razglasi 8. februar za slovenski kulturni praznik. Nimam občutka, da bi Slovenci na ta dan množično drli na proslave, v gledališča, na koncerte... Navsezadnje lahko to počnemo vse dni v letu. Mislim, da ta dela prost dan večina od nas izkoristi za kaj drugega. Eni gredo na izlet, mogoče na obisk k prijateljem, tudi na kakšno kulturno prireditev, seveda, zakaj pa ne? Drugi izkoristijo dan za pospravljanje in drobna opravila, s katerimi odlašajo že dlje časa. Tretji si vzamejo čas za počitek... Ljudje smo pač različni. Kako pa doživljajo dan, posvečen našemu največjemu pesniku vseh časov, zaposleni v Domelu?

Da je kulturni dan praznik, pri nas vemo po tem, ker je to šole, vrtca in službe prost dan. Seveda moram otrokoma razložiti, zakaj je ta dan praznik in kdo je bil France Prešeren, kaj drugega pa se okoli kulture ta dan pri nas ne dogaja. Če bo vreme lepo, bomo verjetno šli na kakšen izlet (sprehod), v nasprotnem primeru pa bo dan minil kot npr. neka običajna sobota.

BORUT

Če je praznik in sem službe »frej«, tudi doma ne delam velikih akcij. Za 8. februar bom zakuril v centralno peč, do kosila bom postopajoč okoli hiše počakal na kosilo, popoldan pa, če bo vreme, (samo da ne bo padalo), grem s »familijo« ven. Na kakšno lahko osvojljivo planinsko točko, kjer stoji kočica, ki je odprta. V spomin na prijatelja bom naročil njegovo pijačo, sam ponavadi pijem pivo.

Ko razmišljam o Dr. Prešernu, ga počasi razumem. Bil je res glava, pa še poštenjakar, ki je vedel, kam »fari« taco molijo.

Proslave v kulturnem domu se ne bom udeležil, ker nekdo pač mora biti doma.

TONE



Vse je malo bolj sproščeno in lahko bi rekla tudi praznično, saj smo doma, ni službe, ni treba v vrtce ali šole, tako da ta Prešernov dan poskušamo kar čim bolj izkoristiti.

Če je lepo sončno vreme in kaj snega, nas gotovo zvabi na smučanje, sankanje ali vsaj na sprehod. Sama se zelo rada udeležim kakšne kulturne prireditve, vendar pa zadnjih nekaj let gledamo bolj na to, kje je kaj primernega za otroke. Lansko leto so se o Prešernu pogovarjali v vrtcu, tako da smo to temo imeli potem tudi doma. Letos bo pa v šoli o tem najbrž še malo več in se bo treba kar malo pripraviti na hčerkin vprašanje.

Saj res, na »glažek vinca« se pa še nismo spomnili, to moramo pa še vključiti.

MATEJA

Jest bom 8.2. službeno odsoten, bom pa v spomin na naš PREŠEURON spil kozarec vina v Atlanti.

BOŠTJAN

Starši otrok, ki obiskujejo osnovno šolo, zmeraj dobro vemo, kdaj je kakšen praznik. Šola ob kulturnem prazniku ponavadi sodeluje s kulturnim društvom in skupaj pripravijo proslavo. Na njej nastopajo tudi naši otroci in z veseljem jih gremo pogledat. Žal je večina prisotnih obiskovalcev tam le zaradi take ali drugačne povezave z nastopajočimi.

Je pa lepo prisluhniti kulturnemu programu domačih izvajalcev. Mislim, da večina ta praznik izkoristi kot dela prost dan. Letos bo to spet precej podaljšan vikend.

Praznovali bodo le kulturno osveščeni. Obiska gledališč, koncertov in drugih prireditev ne moreš nikomur vsiliti, to moraš preprosto imeti rad.

ROMAN

Predvsem ga praznujemo v smislu prostega dneva. Ko smo vsi doma, izkoristimo z otroki ta dan za kakšen izlet (odvisno od vremena, največkrat gremo kam navkreber) in skesano moram priznati, da smo, kar se tega praznika tiče, kar »neozaveščeni« Slovenci.

Že res, da se z otroki pogovarjamo (že zaradi šole in programa) o Prešernu in razglabljam, ali so včasih jedli fige (dr.Fig) in že res, da se pogovarjamo, kako je mogoče, da ti je všeč ena tako zelo resna, stroga ženska, kot je videti

Primičeva Julija na slikah oz. kako je, če imaš rad eno tako »divo«, obenem imaš pa otroke z drugo, ki pa ni bistveno boljša, le malo temnejše lase ima... Pa tudi kakšno anketo na internetu izpolnimo okrog tega dneva, da vidimo, kakšni »abervezniki« smo v zvezi s poznavanjem vsebin poezije dr. Prešerna...

Bili pa smo že v Vrbi, kar je tudi nekaj... Včasih tako sama pri sebi razmišljam, da je bil France v bistvu en revež, ki je bil rojen v napačnem času - mislim, da bi se moral roditi v današnjem času. Napisal bi najbrž kakšen odličen komad za recimo Klemna-Klemna, pa tudi zapijal bi se lahko na malce spodobnejši način, kot se je takrat.

Ampak, po drugi strani bi bilo pa škoda, ker, kdo pa ne zna tiste:

»Od nekaj lepe so Ljubljanke slovele...« in »Hrast stoji v Turjaškem dvoru?« Kaj bi mi brez Zdravljice in O, Vrbe...?

In konec koncev lahko rečemo, da je že prav, da je tako in letošnji kulturni praznik poskusimo preživeti v duhu Prešernovem....

TADEJA

Slovenski kulturni praznik – dela prost dan.

Lahko smo doma, lahko obiščemo kakšno kulturno prireditev... A največkrat ni tako. Moja družina to izrabi za počitek. Kakšna kulturna prireditev jim še na misel ne pride, razen, če ni na programu v šoli.

Osebnost pa rada obiščem prireditve, sploh če je kaj v zvezi z zborovskim petjem. Sodelujem tudi na prireditvah, kot je Venerina pot in pa vsem dobro znani Škofjeloški pasijon.

TATJANA



DOMEL ZMAGOVALEC



Aleksander Volf

Končale so se že 26. Medobčinske športne igre, občin Škofja Loka, Gorenja vas-Poljane, Žiri in Železniki. Tekmovalo se je v 18 moških in 15 ženskih športnih panogah. Prvič pa smo organizirali tudi 1. ZIMSKE ŠPORTNE IGRE, na katerih so se zaposleni pomerili v veleslalomu, in teku na smučeh. Obe panogi pa sta bili, prav tako, vključeni v program tekmovanj.

ZIMA, ZIMA BELA ????



Gašper Benedik

Lep pozdrav iz Sankaškega društva Domel. Letošnja zima je še ena več v zadnjih petnajstih letih brez snega, kar nam, sankočem, povzroča nemalo težav. Že tako velikemu pomanjkanju dobro pripravljenih prog v naši bližini, se je letos pridružila tudi naša proga na Soriški planini. Če nam jo je v lanski sezoni zagodla preobilica snega, progo smo imeli kar dvakrat pripravljeno, pa jo je vsakokrat zapadlo, ga letos ni.

Izredno smo veseli, da se je taka tekmovalna oblika rekreacije zakoreninila v našem podjetju. Zato bi radi poudarili, da brez vaše podpore pri samem športnem udeleževanju in brez znatne finančne podpore vodstva podjetja, ne bi bili tako uspešni. Zato bi se še enkrat zahvalili, tudi vsem zaposlenim, ki so si vzeli čas, se udeležili kakšne od športnih panog, ter tako dodali svoj znatni delež k našemu skupnemu uspehu.

Končni vseokipni rezultati:

PODJETJA, DEL ORGANIZACIJE ... DR. UPOK., INVALID.	TOČKE Ž	MESTO Ž	TOČKE M	MESTO M	SKUPAJ TOČK	SKUPAJ MESTO
DOMEL ŽELEZNIKI	463,1	2	1024,5	2	1487,6	1.
KLUB ŠKOFJELOŠKIH ŠTUD.	337,9	4	980,4	3	1318,3	2.
TCG UNITECH SK. LOKA			1059,7	1	1059,7	3.
DR.UPOKOJENCEV SK.LOKA	455,8	3	601,2	5	1057	4.
KLADIVAR ŽIRI	90	15	770,4	4	860,4	5.
ZVEZA ZUNANJIH DELAVCEV	632,9	1	182,6	18	815,5	6.
OBMOČNA OBRTNA ZBORNICA	308,6	5	474,2	7	782,8	7.
ALPINA ŽIRI	185,4	9	507,2	6	692,6	8.
INDRAMAT - ELEKTROMOTORJI	42,9	18	450,3	8	493,2	9.
TERMO	71,4	17	409,1	9	480,5	10.
CENTER SLEPIH - I.P.SK. LOKA	91,7	13	364,6	10	456,3	11.
JELOVICA	197,2	8	254,2	12	451,4	12.
ETIKEJA	211,1	7	203,1	16	414,2	13.
ALPLES			307,2	11	307,2	14.
ZDRAVSTVO - OKRAJ SK. LOKA	254,6	6	25	33	279,6	15.
GORENJSKA PREDILNICA d.d.	28,6	19	238,8	14	267,4	16.
ZAVOD ZA ŠPORT - OSNOVNE SOLE			248,4	13	248,4	17.
DR.UPOKOJENCEV ŽIRI	100	12	131	20	231	18.
STARMAN SK. LOKA			207,1	15	207,1	19.
MARMOR HOTAVLJE			187,5	17	187,5	20.
DRUŠTVO INVALIDOV SK.LOKA	11,1	20	150,7	19	161,8	21.
DR.UPOKOJENCEV ŽELEZNIKI	104,7	10	47,4	28	152,1	22.
M-SORA ŽIRI			127,4	21	127,4	23.
ODEJA SK. LOKA	100	11	18,2	34	118,2	24.
NIKO			102,5	22	102,5	25.
LTH ŠKOFJA LOKA			97,3	23	97,3	26.
OSNOVNE SOLE	90	14			90	27.
SGP TEHNIK			83,2	24	83,2	28.
EGP ŠKOFJA LOKA			82,8	25	82,8	29.
MERCATOR			81,8	26	81,8	30.
DRUŠTVO INVALIDOV ŽIRI	75	16	4,8	36	79,8	31.
FITNES OPREMA.COM SK. LOKA			66,7	27	66,7	32.
POŠTA SK. LOKA			42,9	29	42,9	33.
LOŠKA KOMUNALA			41,7	30	41,7	34.
RUDNIK ŽIROVSKI VRH G. VAS			33,3	31	33,3	35.
DIFA ŠKOFJA LOKA			28,3	32	28,3	36.
KLAVNICA SK. LOKA			14,3	35	14,3	37.

Lep športni pozdrav!
Odbor za šport pri Svetu delavcev



Tako smo primorani hoditi na treninge in tekme v tujino. No, letos je tudi tam problem, tako da so bile zaenkrat izpeljane le tekme najvišjega ranga, kjer pa naši mladi tekmovalci še ne tekmujejo.

V lanski sezoni smo se tako udeležili dveh tekem za Interkontinentalni pokal, FIL mladinskih iger in nekaj drugih tekem za mlade v Avstriji in Italiji. Rezultati nam kažejo, da se po precejšnjem osipu tekmovalcev v zadnjih letih v našem društvu ponovno kalijo mladi perspektivni sankočci. Naša želja pa je, da bi se jim že v letošnji sezoni pridružilo še več njihovih vrstnikov.

V lanski sezoni smo organizirali tudi državno prvenstvo v sankanju na naravnih progah. Zaradi že prej omenjenih težav s snegom, takrat je bilo na Soriški planini več kot 2 metra snega, je bilo prvenstvo izpeljano na Jesenicah. Kljub temu, da so bili naši tekmovalci prikrajšani za domačo progo, so osvojili kar tri naslove državnih prvakov.

Še boljšo pripravljenost smo kazali v poletnem delu sezone. Udeležili smo se vseh tekem za Avstrijski pokal v sankanju na kolesčkah in lahko se pohvalimo, da ni bilo tekme, s katere se ne bi vrnili z vsaj eno uvrstitvijo med prve tri. Vrhunec poletja je bila tekma za Veliko nagrado Evrope v Liechtensteinu, trenutno najmočnejša tekma v sankanju na kolesčkah na svetu. Tam smo imeli eno najboljših ekip, saj smo v močni konkurenci dosegli 1., dve 2., 13. in 16. mesto. Ob tem naj še omenimo, da bo naše društvo letos tekmo za Veliko nagrade Evrope organiziralo pri nas v Selški dolini. Tako bomo zbirki največjih tekmovalcev, ki smo jih v preteklosti že organizirali, dodali še eno prireditev in že sedaj vas vabimo, da pridete navijati za naše sankočce.

Prav v naslednjih dneh (konec januarja) naj bi sneg končno zapadel tudi pri nas. Proga na Soriški planini ga že nestrno pričakuje. Jeseni smo postavili vse ograde in uredili cevi za vodo. Ko bo proga pripravljena, jo bomo s pridom izkoristili za treninge. Organizirali pa bomo tudi dve tekmi za Pokal Slovenije v sankanju s športnimi in samotožnimi sanmi. Vse, ki vas takšna tekmovanja zanimajo, vabim, da se nam pridružite. Obljubimo, da bo napeto in hkrati zabavno.

Sankaški pozdrav!



TEMELJNA NAČELA

1. Vrednote

V Domelu d.d. cenimo:

1. Ustvarjalnost
2. Skrb za stranke
3. Odgovornost
4. Podjetnost (gospodarnost)
5. Odprtost (odprta komunikacija)
6. Skrb za zaposlene
7. Sodelovanje
8. Ambicioznost
9. Pripadnost
10. Skrb za lokalno okolje

2. Poslanstvo - Ustvarjamo gibanje!

- Ustvarjamo gibanje!

Z inovativnimi tržno zanimivimi produkti omogočamo rast in razvoj skupine Domel ter zagotavljamo kvalitetna delovna mesta v širšem okolju.

3. Vizija - Prihodnost

Domel d.d. je globalni razvojni dobavitelj dovršenih rešitev na osnovi elektromotorjev in njihovih nadgradenj. Smo tudi dobavitelj komponent, orodij in opreme. Delujemo na področjih čistilne tehnike, prezračevalnih sistemov, industrijskih aplikacij, avtomobilske industrije, medicine in alternativnih energijskih virov.

Predsednica uprave:
dr. Jožica Rejec

