

Škofja Loka
dz 0
MOZAIK
2012

070.489(497.42)ezniki)



120120158,2

COBISS c

KNJIŽNICA ŠKOFJA LOKA

MOZAIK

ustvarjamo gibanje

2

Letnik 32
April 2012

KNJIŽNICA
IVANA TAVČARJA
ŠKOFJA LOKA



Tržne razmere

Domel-dobavitelj leta 2011 pri Stihl-u

Pogovor z novim županom

Iz preteklosti v sedanost

Na obisku pri Marjanu Pintarju

Glasilo podjetja DOMEL

KAZALO BESEDA

UREDнице

Pred nami so prvomajski prazniki. Za Železnike in tukajšnje prebivalstvo je še posebej pomemben 27. april, saj je bila na ta dan ustanovljena kovinarska zadruga Niko, katere pravi naslednik je Domel. Letos bo kovinarstvo v Železnikih praznovalo že šestinšestdeseti rojstni dan. V praznovanje smo vstopili s podelitvijo priznanj inovativnosti za leto 2011 in hkrati odprli nov največji laboratorij v Sloveniji za vibracijska testiranja.



Romana Lotrič
Glavna urednica

Beseda urednice	2
Uvodnik	3
Kratke novice	4
27. april – ustanovitev kovinarske zadruge Niko	5
19. marec – dan samostojnosti Domela	5
Tržne razmere	7
Laboratorij za vibracijska testiranja – preskušanja	8
Podelitev priznanj inovativnosti za leto 2011	10
Dobavitelj leta 2011 pri Stihlu	12
NELA razvoj prihodnosti	13
Z neba nič ne pade	14
Kakovost	15
Zbori delavcev – zaposlencev	16
Anketa o zadovoljstvu s službo za informatiko	16
Sejmi	18
Kako je sestavljena naša plača	18
Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje	20
Pogovor z novim županom	21
Rubrika »za zdravje«	22
Vsak dan s kolesom iz Kranja v Železnike	23
Iz preteklosti v prihodnost	24
Streljanje z zračno pištolo	25
Na obisku pri Marjanu Pintarju	26

Praznike pa nam je polepšalo podjetje Stihl, ki nam je že drugo leto zapored podelilo priznanje »dobavitelj leta«.

V teh pomladnih mesecih je še posebej živahno, saj je to čas sejmov in pospešenega razvoja novih projektov.

V tokratni izdaji Mozaika predstavljamo oddelek Informatika, oddelek Kakovost v poslovni enoti Motorji in oddelek EC Sistemi ter naše agente na različnih trgih. V pomladnih mesecih smo se predstavili na sejmu IFAM v Celju, Mostra Convegno Expoconford v Milanu in Arablab v Dubaju. Poskušali smo razložiti pojme bruto plača, neto plača, minimalna in izhodiščna plača ter prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje. Pogovarjali smo se tudi z novim županom mag. Antonom Luznarjem. Muzejsko društvo nadaljuje z obnavljanjem starih strojev, tokrat sta na vrsti preša in stroj za izdelavo paličnih sponk. Uvedli smo novo rubriko, v kateri bomo poudarjali zdrav način življenja. Naši upokojenci se ukvarjajo z različnimi hobiji. Tokrat smo obiskali Marjana Pintarja, ki nam je z veseljem predstavil svoje konjičke. Prav tako se tudi zaposleni ukvarjajo z različnimi športi in aktivnostmi. Petra Dobravec svoj prosti čas posveti streljanju z zračno pištolo, Štefan Žlebič iz Kranja pa se vsak dan, ne glede na vreme, pripelje na delo s kolesom.

Uredniški odbor vam želi veliko užitkov v branju ter vam vošči prijetne paznike.

DOMEL®

Domel, proizvodnja elektromotorjev in gospodinskih aparatov Železniki, d.o.o.
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.o.o.
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
Odgovorni urednik: Štefan Bertoncelj
Glavna urednica: Romana Lotrič

Člani odbora: Tadeja Bergant, Anita Habjan, Danica Jelenc, Štefka Jeram,
Katarina Prezeli, Janja Kozjek, Aleksander Volf, Andrej Šuštar, Marija Demšar,
Blaž Benedik, Matej Galjot, Roman Megušar;
Foto: Lojze Tarfila, Matej Galjot, Roman Megušar, Anita Habjan, Jure Pfajfar,
Štefka Jeram, Igor Bevk, Janez Rihtaršič, Katarina Prezeli, Martin Pintar, arhiv
SD Lotrič Železniki, arhiv Marjan Pintar, arhiv Domel
Grafično oblikovanje: Klemen Budna/GTO Košir; Lektorica: Majda Tolar;
Tisk: Tiskarna GTO Košir; Leto 2012, Številka 2; Letnik 32; Izvodov: 1750
Stališča avtorjev ne odražajo nujno stališč uredništva.



Na naslovnici: Pomladni motiv (foto: Lojze Tarfila)

Drage sodelavke, spoštovani sodelavci!

Za nami so prvi trije meseci poslovanja v letu 2012, delamo prve obračune in ocenjujemo prvo polletje letošnjega leta. Nekoliko zmanjšano povpraševanje, ki smo ga zaznali že konec leta, se nadaljuje, predvsem na starih utečenih programih.



Jožica Rejec
Direktorica - CEO

Mesečne napovedi so še vedno v okvirih napovedi za letošnje leto, pred odpoklici pa pogosto prihaja do sprememb. Naše pozicije do kupcev so se s skupnimi razvojnimi projekti in programi pocenitev izdelkov z nespremenjenimi karakteristikami še izboljšale. Smo del nabavne verige, ki se prilagodljivo odziva na prodajo končnih izdelkov in neposredno občutimo globalna tržna gibanja. Na novejših programih je obseg prodaje v skladu z napovedmi in na programih komponent, EC motorjev in EC sistemov celo presežen. Načrtujemo naprej, toda s še večjo pripravljenostjo na nihanja obsega prodaje in proizvodnje, ker so napovedi zelo tvegane. Dajemo še večji poudarek projektom, kjer so največje možnosti za pričetek redne proizvodnje in prodaje. Prav tako smo na področju stroškov uvedli prve ukrepe za prilagoditev trenutnim razmeram, zato še vedno pričakujemo, da bomo poslovno leto uspešno zaključili.

Inovativnost je v Domelu ključnega pomena za uspeh na svetovnih trgih, kjer tekmujejo s svetovno konkurenco in sodelujemo s kupci, ki so vodilni ali med vodilnimi na svojih tržnih področjih. Za ohranjanje in razvoj takšne pozicije so potrebne trajnostne inovativne rešitve, tako na razvojnem področju kot na področju stroškov in optimizaciji procesov, kjer predstavljajo realizacije idej širokega kroga inovatorjev pomemben prispevek. Poslovni svet se vrti vedno z višjo hitrostjo in spremembe so edina stalnica. Že nekaj let v marcu v Domelu podeljujemo nagrade za inovativnost, ker želimo inovativnost vzpodbujati in nagrajevati. Letos smo to storili 30. marca in hkrati tudi odprli Laboratorij za vibracijska testiranja, saj uvedba novih preskusnih postopkov v razvojni proces prav tako predstavlja inovacijo in omogoča večjo robustnost in zanesljivost Domelovih izdelkov. Podelili smo bronasta, srebrna in zlata priznanja najboljšim posameznim inovatorjem glede na število predlogov in

prihranke. Najboljšemu razvojnemu timu v letu 2011 smo podelili nagrado za najboljši razvojni projekt. Nagradili pa smo tudi vodjo, ki je v lanskem letu najbolj vzpodbujal svoje sodelavce ter jim pomagal realizirati idejne predloge. Čestitam vsem nagrajencem. Pričakujem, da bo to vzpodbuda njim in zgled ostalim zaposlenim, da bomo ponosni na svoje ideje in realizirane predloge.

Vsem bralcem želim lepe praznike, ki bodo priložnost za sprostitev in druženje ter nabiranje novih moči v pomladni naravi.



KRATKE

NOVICE



Andrej Suštar



Srečanje ob odhodu v pokoj

V ponedeljek, 5. marca 2012, smo v podjetju pripravili srečanje z zaposlenimi, ki so v preteklem letu zaključili svoje delovne kariere z upokojitvijo ali z odhodom na čakanje. Direktorica dr. Jožica Rejec se je vsem prisotnim zahvalila za njihovo dosedanje delo, vložen trud ter izkazano pripadnost pri razvoju in rasti našega podjetja v preteklem obdobju. Vsem sveže upokojenim Domelovcem želimo še veliko zdravja in osebnega zadovoljstva ter da bi jih še čim dalj časa spremljali lepi spomini na preživete dni v podjetju, tudi ob prebiranju Mozaika.

Uporaba metodologije Six Sigma v razvoju

V mesecu marcu smo začeli nov krog usposabljanj 6 Sigma. Dve skupini strokovnjakov in vodij iz razvojnih oddelkov spoznavata pristop Design for Six Sigma - DFSS, to je uporaba metodologije Six Sigma pri načrtovanju izdelkov in procesov. Usposabljanje vodi mag. Matej Hohnjec.



Otvoritev razvojnega laboratorija za vibracijska testiranja

Vstop na trg avtomobilske industrije in trg prezračevalne tehnike zahteva širitev kompetenc razvojnega področja predvsem v smeri večje robustnosti in zanesljivosti izdelkov. V ta namen Domel v sodelovanju s Fakulteto za strojništvo Univerze v Ljubljani že več let krepi in razvija potrebna znanja s področja vibroakustike ter razvoja dinamičnih obremenilnih testov in jih uspešno prenaša v razvoj novih izdelkov. Na podlagi pridobljenih izkušenj in povečanih potreb po tovrstnih testih smo se v letu 2010 odločili za nadgradnjo Laboratorija za vibracijska testiranja. Investicijo v skupni vrednosti 350.000 € smo speljali v letu 2011 s finančno pomočjo Evropskega sklada za regionalni razvoj.



Certifikacijska presoja ISO/TS 16949

Od 2. do 6. aprila je v Domelu potekala certifikacijska presoja po zahtevah standarda ISO 9001 in po zahtevah tehničnih specifikacij avtomobilske industrije ISO/TS 16949. Presojo sta opravljala predstavnik certifikacijske hiše Bureau Veritas Certification Slovenija, ki sta v Domelu našla nekaj neskladnosti, ki jih moramo z ustreznimi korektivnimi ukrepi v naslednjih mesecih odpraviti.

ZGODOVINA

27. APRIL – USTANOVITEV KOVINARSKÉ ZADRUGE NIKO, 19. MAREC – DAN SAMOSTOJNOSTI DOMELA

Lani smo v aprilu spominsko obeležili 65-letnico ustanovitve kovinarstva v Železnikih. Praznovali smo pomemben jubilej za Domel, za Železnike in tudi širše okolje Slovenije. Iz zadruga so izšla številna podjetja kovinskopredelovalne industrije v Sloveniji. Manj pa je poznano, da se je v pomladnih dneh leta 1998 z ustanovitvijo družbe Domel Holding začela utrjevati lastna pot samostojnosti in lastniške neodvisnosti. Letos praznujemo že svoj 14. rojstni dan. Ustanovitev je datirana na 19. marec 1998, ko so lastniki delnic podjetja Domel sprejeli sklep o ustanovitvi družbe pooblaščenke. Uradno je poslovanje družbi omogočil vpis v sodni register 15. maja istega leta.



Štefan Bertoncelj
Predsednik uprave Domel
Holdinga

Rojstvo podjetja je s seboj prinašalo veliko optimizma med zaposlenimi in upokojenci, obenem pa veliko porodnih bolečin, zapletov in nevšečnosti, ki smo jih presegli s pogumom in dejanji, ki so vodila k jasno začrtanemu cilju – ohranitvi samostojnosti Domela po preoblikovanju iz družbene lastnine v privatno. Samostojnost smo lahko dosegli le s prevzemom več kot 50-odstotnega lastništva. Namero smo uresničili. To je bilo mogoče le zaradi velike pripadnosti, moralne in etične drže, ter zavedanja posledic, vseh deležnikov, ki so pristopili k ustanavljanju družbe, pa tudi razumevanja novoustanovljene zadruga Niko.

Razmere in porodni krči so se umirili po sprejetju realnosti, da je Domel Holding obvladujoča družba in največji lastnik podjetja Domel. Ob tem se je postavilo vprašanje, kako lastništvo dolgoročno ohraniti in postati večinski lastnik. Poiskati in zagotoviti je bilo potrebne vire za delovanje in rast podjetja. »In kjer je volja, je tudi pot,« pravi pregovor. Poleg osnovne dejavnosti se je podjetje začelo ukvarjati še s storitvami, kar je zadostovalo za stabilno pozitivno poslovanje družbe.

Prelomnico v poslovanju je prineslo leto 2007. Družba pooblaščenka je odkupila lastniške deleže od paradržavnih skladov in postala pretežen lastnik. Za zagotovitev sredstev za odkup deležev smo pridobili kredit, obenem pa napravili amortizacijski načrt za vračanje dolga. To leto so nas prizadele poplave, v naslednjem letu pa se je že začela gospodarska in finančna kriza, ki je svoje dno dosegla v letu 2009. Znašli smo se v težki situaciji, ki je terjala rešitev in veliko poguma.

Začeli smo z reorganizacijo skupine Domel. Ta je prinesla večjo transparentnost poslovanja na vseh ravneh. Reorganizacija še traja in ima učinke na odzivnost, centralizacijo poslovanja, vodenje in upravljanje ter vzpostavlja enotno kulturo poslovanja v vseh podjetjih skupine Domel. Odpravlja podvojenost in samozadostnost. Pospešili smo vlaganja v razvoj in inovativnost, kar omogoča rast obsega poslovanja in daje možnosti za nove izzive.

Lastništvo smo okrepili z odkupom delnic in iztisnitvijo delničarjev. V letu 2010 je družba pooblaščenka postala edini lastnik celotnega premoženja skupine Domel. Sledila je pripojitve Tehnice in preoblikovanje Domela v družbo z omejeno odgovornostjo. Z začetkom leta 2012



se je družba kadrovsko okrepila s prenosom finančno-računovodskega področja in splošnega področja. Krovno podjetje v skupini Domel ima trenutno 54 dobro usposobljenih zaposlenih. Ima primerno kadrovsko strukturo, ki omogoča operativnost in podporo poslovnim procesom vsem podjetjem v skupini Domel.

Ob ustanavljanju, pa tudi še leto prej, ko smo se delničarji združevali v združenje delničarjev z namenom, da preprečimo nameravano prodajo podjetja Domel, si nismo postavljali visokih ciljev. Želeli smo le ohraniti kvalitetna delovna mesta in zagotoviti delo v Železnikih. Že razmišljanje in prizadevanje za ohranjanje samostojnosti je bilo vprašljivo, oddaljeno in utopično, saj je bilo brez podpore uprave in ožjega vodstva, ki je videlo rešitev v povezovanju s strateškim partnerjem.

Zmagala sta razum in pogum. V letih od ustanovitve smo dosegli in presegli načrtovane cilje. Danes nam je dovoljeno, da o lastnem podjetju odločamo sami, ker smo lastniki. Kot lastniki smo si naložili odgovornost. Lastnina ima svojstveno lastnost, ki terja od lastnika, da z njo gospodari, sicer je podvržena zanemarjanju in propadanju. Propad številnih slovenskih podjetij je povezan prav z neodgovornimi lastniki in z njihovim odnosom do pridobljene lastnine.

Družba Domel Holding je prevzela nadzor in upravljanje s svojim premoženjem in podjetji, ki jih ima v lasti. Povečanje trajnega premoženja družbe in uresničitev materialnih interesov delničarjev ter stalno pridobivanje dobička so glavne naloge in usmeritve bodočega razvoja. Dividendna politika je postala del strategije podjetja in vodi k cilju maksimiziranih donosov za lastnike ob hkratnem upoštevanju politike zaposlenosti v lokalnem okolju.

Sprejeli smo vrsto dokumentov – od novih vrednot podjetja, kodeksa ravnanja, pravilnika za novo zaposlene, do dokumenta o družbeni odgovornosti; prevzeli smo skrb nad celotno podobo in blagovno znamko Domel in Tehnica. Vsi ti dokumenti in listine govorijo o gradnji lastne poslovne prakse in utrjujejo kulturo podjetja.

Presegli smo namene in cilje, ki so bili zapisani v statutu družbe. Na prvi od prihodnjih skupščin podjetja bo ta obravnavala dopolnitve in uskladitve statuta z obstoječo zakonodajo, ker obstoječ statut ni več zdržen. Postopek za spremembo statuta je v teku. Največ dela imajo naši pravniki, ki urejajo strokovne formulacije za spremembo vsebin. O sprejemu oziroma zavrnitvi sprememb odloča veljavna skupščina na predlog pooblaščenega predlagatelja.

Skupščina je najvišji organ družbe in odloča o razporejanju dobička, delitvi dobička, višini dividend in o drugih pomembnih sklepih ter podeljuje razrešnico upravi. Zelo pomemben sklep bo izdaja nematerializiranih delnic. Za delniške družbe velja, da morajo izdati nematerializirane delnice pri Klirinško depotni družbi v Ljubljani, ki je edina pristojna za izdajo nematerializiranih delnic in za vodenje delniške knjige. Prenosu delniške knjige in izdaji nematerializiranih delnic se ne moremo izogniti, ker nam to nalaga zakon. Za neizvršitev so zagrožene visoke kazni. O tem, da še nismo izpolnili naše dolžnosti, nas je opozorila Agencija za trg vrednostnih papirjev, k izvedbi pa nas je povabila KDD. Prišlo je do dogovora, da predlagamo na redni skupščini sklep o izdaji delnic v nematerializirani obliki, kar bo pomenilo začetek postopka.

Za delničarje to pomeni precejšnjo spremembo. KDD bo vodila delniško knjigo tudi za našo družbo. Delničarjem bo odprla delničarske račune, vzdrževala račune in stanja na računih, izdajala bo potrdila o stanjih na računih, s katerimi delničarji uveljavljajo glasovalne pravice. V primeru nakupa, prodaje ali drugega prometa z delnicami bo za transakcije potrebno pridobiti borzoposredniško hišo, ki bo v imenu delničarja pripravila in izvedla transakcijo. O prenosu delniške knjige in izdaji nematerializiranih delnic na KDD bomo naše delničarje sproti seznanjali in obveščali.

Družba vstopa v petnajsto leto poslovanja. Preživela je porodne zaplete, otroška leta je preživela brez botrov in vstopa v obdobje zrelosti. Brez pripadnosti, sodelovanja, enotnosti in odrekanja vseh, ki so verjeli v zmago razuma, bi bila bilanca rezultatov prav gotovo drugačna, manj obetavna tudi za nadaljnje poslovanje. Prevzela je in še prevzema veliko odgovornosti. Le skrb za rast in razvoj podjetij skupine Domel vodi v trajnostni razvoj družbeno odgovornega podjetja, ki omogoča lastnikom uresničevanje materialnih interesov.

Obstoječa gospodarska situacija ni dobra. Slovenija se nahaja v recesiji, povečuje se brezposelnost, banke zaradi kreditnega krča in pomanjkanja denarja ne servisirajo v zadostni meri gospodarstva, investicije upadajo, višajo se obrestne mere, dražijo se surovine in energenti. Splošna situacija je zelo zaskrbljujoča, povečuje se tveganje in zmanjšuje se konkurenčnost.

Vse to vpliva tudi na poslovanje skupine Domel. Že zavedanje, da nam gospodarsko okolje ni naklonjeno, da se je kriza ponovno poglobila in da je ta na ravni leta 1992, ko je Slovenija doživljala največji upad trgov, nam pove, da se je s takim stanjem treba soočiti in prevzeti ustrezne ukrepe, ki bodo omogočili preživetje v manj ugodnem okolju in omogočili večjo rast, ko se bo krizno stanje umaknilo. Značilnost vsake krize je, da traja



omejen čas in ta čas ne sme biti zamujen. V tem času je treba več in bolje delati prave stvari, zlasti pa skrbeti za ohranjanje finančnega zdravlja podjetja.

Lani smo v skupini Domel povečali obseg poslovanja in imeli 10-odstotno rast, povečalo se je število kakovostnih delovnih mest, zaposlovali smo naše študente, okrepili smo finančni vzvod in dosegli dober poslovni rezultat. Za letošnje leto smo v letni načrt zapisali 4-odstotno rast in to želimo tudi realizirati. V prvem kvartalu naša pričakovanja, zapisana v letnem načrtu, nismo v celoti uresničili. Na osnovnem programu - sesalnih enotah smo imeli manjše odpoklice, kot so jih kupci napovedovali. Ti so povezani s kupno močjo prebivalstva, ki je v upadanju zlasti na EU trgih, kamor prodamo največ, in z novim poglobljanjem splošne finančne in gospodarske krize. Napovedi za prihodnje mesece so dokaj nezanesljive in povečujejo tveganje. Sprejeli smo poslovne ukrepe za zaježitev vpliva neugodnih gospodarskih gibanj in jih v aprilu začeli uresničevati. Kot za krizno obdobje velja, bomo morali delati več in bolje, da pripravimo pogoje za ponovno rast, ko bo kriza pojenjala. S povečano rastjo prodaje novih programov, kamor spadajo EC sistemi in komponente, smo delno kompenzirali izpad sesalnih enot in dosegli načrtovan obseg. Pospešeno delujemo na novih projektih, s katerimi bomo okrepili stabilnost in omogočili nadaljevanje rasti in obsega poslovanja.

Ob tej priložnosti čestitam za rojstni dan Domela 27. april vsem zaposlenim, sodelavkam in sodelavcem, upokojemcem, bivšim zaposlenim in vsem, ki so soustvarjali in vodili Domel od ustanovitve, mu omogočili razvoj in rast. Hvala vsem, ki ste s strpnostjo ali svojo pokončnostjo prispevali svoj kamenček v mozaik Domela. Vsem želim tudi prijetno praznovanje prvomajskih praznikov.



slavnostna seja ob 65. obletnici kovinarstva v Železnikih

Nepričakovan zastoj okrevanja evropskega gospodarstva ob koncu minulega leta se nadaljuje tudi v prvih mesecih letošnjega leta. Napoveduje se blaga recesija v območju evra, v EU pa stagnacija gospodarstva. Pričakovanja glede gibanj gospodarskih aktivnosti so se poslabšala, še vedno so zaostrene razmere na mednarodnih finančnih trgih, cena zadolževanja je visoka, težja je dostopnost do virov financiranja in investicij, na trgu dela so trendi negotovi, nezaposlenost se povečuje, zasebna potrošnja pada. Znižanja bonitetnih ocen se vrstijo zaradi izpostavljenosti rastočim finančnim in makroekonomskim tveganjem. Aktivnosti, ki se nadaljujejo v smeri vzpostavitve stabilnosti v gospodarskem okolju, trenutno še niso obrodile veliko sadov.



Milan Tušek

Glede na gospodarske razmere je poslovni načrt 2012 zasnovan dokaj ambiciozno. Planiramo zmerno rast na programu sesalnih enot, motorjev, komponent, laboratorijskih sistemov in OZI ter dvoštevlično rast na EC programih.

V januarju smo celo dosegli načrtovana povečanja, kasneje pa se napovedi kupcev niso uresničile. Celotna realizacija Domela v prvem kvartalu letošnjega leta je za 7% nižja, kot smo načrtovali. Po programih je situacija različna. Načrtovana prodaja je na sesalnih enotah nižja za 15%, prav tako na motorjih za ventilatorje in EC motorje, nekoliko manj – 12% na orodjih, daleč pod planom pa je program 484 za Hello. Na drugih novih programih je prodaja nad pričakovanji in delno kompenziramo upad na starejših programih. Na komponentah je situacija najboljša, plan za prvo tromesečje je presežen za več kot 20%. Plan presegamo tudi na ECS za 7%, na avtomobilskem programu za 12%, večje preseganje je tudi na programu OZI. Plan dosegamo na laboratorijskih sistemih in programu UKM motorjev.

V prvih mesecih se kažejo relativno večja odstopanja med napovedmi in dejanskimi naročili, kar vsekakor povečuje stopnjo negotovosti.

Pri večjem številu kupcev je zaznati nižji obseg naročil v prvih mesecih letošnjega leta. Vzrok je predvsem v nižjem obsegu prodaje končnih izdelkov v mesecu decembru in posledično v višjih zalogah pri naših kupcih. Poleg zalog so na sam obseg prodaje vplivala tudi prestrukturiranja pri nekaterih kupcih (selitev proizvodnje, ukinjanje nekaterih lokacij, prekinitev sodelovanja s pogodbenimi proizvajalci) in zamude na novih projektih s strani kupcev.

Do padca obsega prodaje na sesalni enoti ni prišlo zaradi izgube kupcev, temveč zaradi razmer na trgu. Še vedno smo trdno zasidrani pri vseh največjih kupcih. Držimo pozicije, pri nekaterih jih še izboljšujemo. Sodelujemo pri razvoju novih tipov sesalnikov v smeri boljših izkoristkov, nižjega hrupa, lažjih in bolj konkurenčnih sesalnih enot. Nekateri kupci spreminjajo koncept sesalnikov, kar posledično vpliva na koncept sesalne enote. V toku leta planiramo pričetek dobav še nekaterim novim kupcem. V povezavi z energetsko učinkovitostjo pripravljamo novo generacijo sesalnih enot.

Nižji obseg na permanentno magnetnih motorjih je predvsem zaradi zamud Philips-a na novem projektu paličnih mešalnikov, ki sicer predstavlja velik potencial za naslednje obdobje.

Na ventilatorskem programu so količine za Swegon v okvirih pričakovanih, nižja realizacija od plana je zaradi zamud pri uvajanju novih kupcev. Kljub zamudam pa je situacija obetavna. S firmo Exauosto poleg obstoječega programa teče projekt na strešnih ventilatorjih in box ventilatorjih, odpirajo se vrata tudi v hčerinsko firmo Novema. V teku so projekti s proizvajalci ventilatorjev Gephard, Comefri, Novenco in Flaktwoods. Rezultate pričakujemo že v letošnjem letu. Možnosti so večje z razširitvijo programske palete motorjev in s ponudbo lastnega krmilja, kjer smo naredili že prve korake in prodali nekaj novih krmilij prvim kupcem.

Obseg prodaje EC programa za vrtno opremo je nižji od planiranega v povezavi z nujno spremembo na krmilju pri f. STIHL in z zamikom projekta s strani Husqvarne.

Na avtomobilskem programu nikakor ne »steče« Hella, medtem ko je nad pričakovanji prodaja koračnega motorja za Conti. Pri f. Visteon smo v zaključni fazi pogajanj za dobavo statorja tretje generacije kompresorjev.

Na EC Sistemih si veliko obetamo od novih produktov, ki so boljši od konkurence in cenovno konkurenčni. Predvsem se dela v smeri povečanja prodaje v medicinskih aplikacijah, tiskarstvu, sušilnikih rok.

Na LS iščemo nove distributerje, veliko si obetamo od nastopa na letošnjih sejmih.

Obseg prodaje komponent je stabilen, kažejo se še nove priložnosti. Izdelana je projekcija obsega in strukture prodaje do kolektivnega dopusta. Glede na celotno realizacijo je po projekciji doseganje letnega plana po šestih mesecih 90-odstotno, realizacija naj bi bila nižja za 5% primerjalno z enakim obdobje lanskega leta.

Na sesalnih enotah pričakujemo delno izboljšanje situacije primerjalno z I KV. Po projekciji naj bi se odstotek doseganja plana povečal iz 85 na 90. Na široko potrošnih sesalnikih naj bi se obseg večal glede na konsolidacijo zalog pri kupcih, medtem ko je v II KV obseg prodaje za program komercialnih sesalnikov običajno nižji od prvega. Pričakujemo obseg prodaje v povprečju 350.000 kos. mesečno. Izboljšala naj bi se tudi situacija na programu ventilatorjev. Na ECM, v orodjarni, Helli ne pričakujemo večjih sprememb primerjalno z I KV. Delno se bo poslabšala situacija na LS in UKM programu. Na komponentah naj bi bilo preseganje plana nižje kot v I KV, vendar še vedno več kot 15-odstotno. Podobno znižanje presega se pričakuje tudi na programu OZI.

Kar nekaj objektivnih razlogov vpliva na nižji obseg prodaje Domela primerjalno z lanskim letom in letošnjim planom, kot so: padec povpraševanja na nekaterih trgih in aplikacijah, prestrukturiranje proizvodnje, sanacija zalog pri kupcih, spremembe regulative na krmiljih, zamude na projektih s strani kupcev.

Obetavno je, da na vseh programih teče veliko aktivnosti v smeri pridobitve novih kupcev, vstopa na nove trge in nove aplikacije. Priložnosti je kar nekaj, med njimi so trije večji posli, ki so že v sklepni fazi pogajanj in sklepanja pogodb.

Pridobitev novih kupcev, vstop na nove trge in nove aplikacije so vsekakor priložnost za kompenzacijo izpada obsega prodaje, ki je posledica svetovnih tržnih razmer, za zmanjšanje kratkoročnih posledic pa bomo morali poiskati še druge rešitve v smeri izboljšanja stroškovne učinkovitosti.



LABORATORIJ

ZA VIBRACIJSKA TESTIRANJA – PRESKUŠANJA



Jure Pfajfar

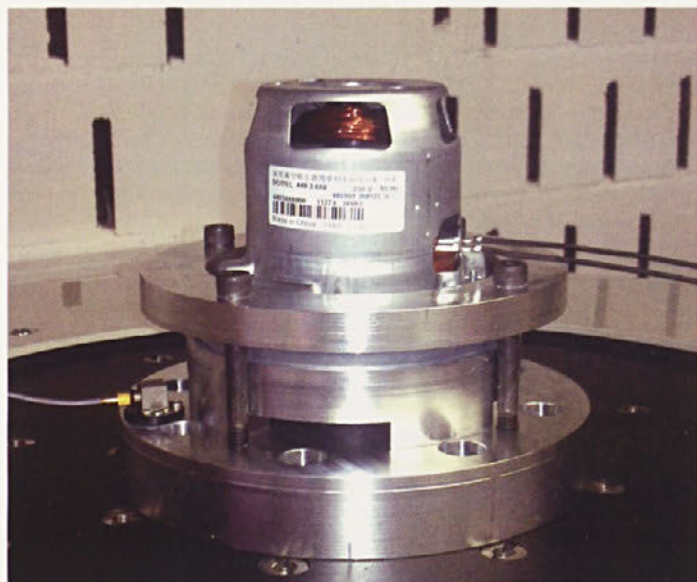
V letu 2011 smo zgradili in opremili nov laboratorij za preskuse na vibracijske obremenitve v kombinaciji s klimatskimi izpostavitvami (temperatura, vlaga).

Poenostavljeno rečeno, lahko sedaj naše motorje, polizdelke itd. pritrdimo na stresalnik in jih tresemo z različnimi amplitudami in frekvencami, da vidimo, koliko »zdržijo«. Ker na zdržljivost izdelkov vpliva tudi temperatura, imamo skupaj s stresalnikom še eno napravo – klimatsko komoro, ki se zapelje nad pritrdjen testiranec na glavi stresalnika in zagotavlja željen profil klime, ki se spreminja po zahtevah medtem, ko stresalnik trese naš izdelek. Ti testi v glavnem potekajo več ur - odvisno od vibracijskega profila in zahtev stranke, razen v primeru šok testov, ki so impulzni in kljub večkratnim ponovitvam dokaj kratki (< 1h).

Z vibracijskimi testi smo se v preteklosti že srečali, resneje pa se je začelo pri razvoju aplikacij in motorjev za avtomobilski trg, kjer so standardizirane zahteve po preverjanju vzdržljivosti na mehanske vibracije. Te zahteve temeljijo na praksi, uporabi avtomobilov, ki se vozijo po vročini in mrazu, po avtocestah in makadamu, in za simulacijo teh pogojev ter za pospešene teste je potrebna posebna oprema. Ni pa samo avtomobilska industrija tista, ki narekuje zahteve na tem področju. Lahko bi rekli, da so najbolj dodelane zahteve in postopki v vojaški industriji.

Praktično povsod, kjer se lahko pojavijo vibracije, se prej ali slej srečamo s preverjanjem vzdržljivosti na le-te. Tako pri razvoju EC motorjev, sesalnih enot, pri vpeljavi novih materialov ter konstrukcijskih rešitev se prej ali slej srečamo z vprašanjem, kako te spremembe vplivajo na mehansko trdnost in dinamiko izdelka.

Primer na sliki: eden prvih testov, ki smo jih naredili v novem laboratoriju, je bil šok test pri pocenitvi sesalne enote 440 po zahtevah Philipsa pri 20°C in 0°C (30 pulzov, 4ms dolgi, pol sinusne oblike, pospešek 100g).



Tega testa Philips pred 7 leti, ko smo razvijali prvo enoto 463, še ni zahteval, pred tremi leti pri razvoju enote 464 pa že – toliko za primerjavo, kakšni so pritiski naših kupcev na kakovost in preverjanje tehničnih rešitev. Delno pa s tem spretno prenašajo ne tako majhne stroške testiranja na dobavitelje (medtem pa oni lahko v svojih laboratorijih testirajo konkurenco). Pa smo pri stroških. V zadnjih 4 letih smo vibracijske teste izvajali zunaj, predvsem na Fakulteti za strojništvo pri prof. Boltežarju. To nas je skupaj s svetovanjem in z iskanjem optimalnejših rešitev pri raznih projektih stalo dobrih 107.000€.

Ni pa vse v stroških, vibracijska testiranja so brez pretiravanja rečeno cela znanost in prof. Boltežar v Laboratoriju za dinamiko strojev in konstrukcij (LADISK) skrbi za razvoj in izobrazbo strokovnjakov, ki potem delujejo na tem področju, tako v industriji kot v znanosti. Domel je lahko rečem imel



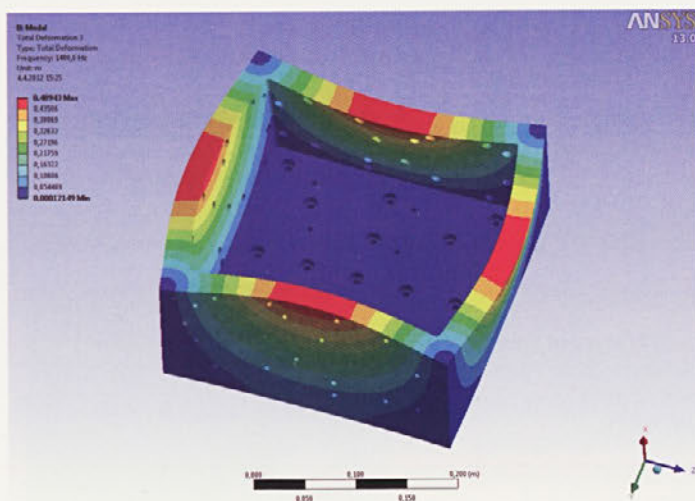
srečo z mladim raziskovalcem iz gospodarstva na doktorskem študiju, Matejem Tadino, ki ima dobra 3 leta praktičnih izkušenj pri teh testiranjih v LADISK-u, za njim pa prihajajo novi strokovnjaki.

In tako smo imeli stanje, kjer so bile potrebe po teh testiranjih, bilo je znanje v hiši, stroškovno smo prišli do točke, ko se nam bi to splačalo delati v Domelu. Manjkala pa sta oprema in prostor, za oboje pa je potrebna podpora vodstva in denar. Denar v času krize? Nekako se je našel. 35% od celotne investicije 348.000€ v nov laboratorij se je pokrilo s sofinanciranjem iz Evropskih strukturnih skladov (TIA, NELA).

S prostorom je bil kar problem. Domel je tukaj omejen med Soro in cesto in prostora ni na pretek, ravno tako ni veliko internih možnosti. Komu torej odščitniti del prostora in kam postaviti laboratorij, da bo ob upoštevanju tehničnih zahtev (trdnost tal - stresalnik tehta ~5t, el. instalacije, hladilna voda, prezračevanje) in vplivov testiranja na okolico (hrup, vibracije) lokacija optimalna tako funkcijsko in stroškovno? Po sestankih, po preigravanjih in ko je bil že naročen in plačan del opreme, smo pridobili prostor nasproti Klimatskega laboratorija v »Hali iz leta 71 - Indramat« zraven proizvodnje EC motorjev za ventilatorje.

Tak projekt se ne zgodi kar čez noč, ideja, da bi to imeli v hiši, se je porodila pri razvoju motorja 484 za Hello, ko smo videli, kako draga so ta testiranja (tudi do 160€ na uro testa, 32h testiranja v eni osi, preveriti je potrebno vse tri smeri X, Y, Z). Sočasno z delom pri raznih razvojnih projektih za avtomobilski trg sem se informiral o teh testiranjih, opremi in znanju potrebnem za kompetentno preskušanje na vibracije. Eno leto po sprejemu načelne odločitve smo naročili testno opremo: elektrodinamični stresalnik z drsno mizo in s klimatsko komoro v »combo« verziji, ki omogoča dvigovanje in spuščanje klimatiziranega dela komore.

Z Matejem T. sva več kot pol leta zbirala ponudbe različnih dobaviteljev opreme, preigravala opcije in se pogajala za ceno. Na koncu sva izbrala LDS Bruel&Kjaer-ov elektrodinamični stresalnik V875LS-440-LPT750 z dolgim pomikom, drsno mizo, s termično bariero, z grelno/hladilno enoto za drsno mizo, ojačevalnikom, s krmilnikom Dactron in programsko opremo za izvedbo testov.



Pomembnejše lastnosti Laboratorija za vibracijska testiranja:

Stresalnik z drsno mizo LDS V875LS-440-LPT750.

• Največja sila za sinusni signal	35,6 kN
• Največja sila za naključni signal	35,6 kN
• Največja sila za impulzni test	106 kN
• Uporabno frekvenčno območje	5 Hz do 3 kHz
• Največji pospešek	1078 m/s ²
• Največja hitrost	1,8 m/s
• Največji odmik (zgornji - spodnji vrh)	75 mm
• Največja dodana masa na armaturi	600 kg
• Premer pritrdilne plošče armature /	440 mm
• Mere z mizo: višina - širina - dolžina	130 x 126 x 200 cm
• Drsna miza	75 x 75 cm
• Največja obremenitev na mizi	750 kg

Izvajanje vibracijskih testov:

- Sinusno vzbujanje
- Sinusno vzbujanje z zasledovanjem lastnih frekvenc
- Naključno vzbujanje
- Hkratno naključno in sinusno vzbujanje
- Vzbujanje z impulzi in udarci

Klimatska komora VÖTSCH VCV³ 7120-5, combo:

- testni prostor 1150 l (110 cm x 110 cm x 95 cm)
- temperaturno območje od -70°C do +180°C,
- relativna vlaga od 10 do 95% pri temp. od 10°C do 100°C
- Hitrost spremembe temperature v testnem prostoru 5 K/min,
- Kompenzacija toplote 5000 W pri -20°C in 20°C

Hladilni sistem laboratorijev za klimatska testiranja in vibracijska testiranja:

- Priprava tehnološke hladilne vode za vse klimatske komore
- Hladilna moč 110 kW
- Klimatizacija treh laboratorijev

Protihrupna gradnja in prezračevanje:

- Koncept zvočno izolacijske gradnje – kocka znotraj hale
- Akustična votlak Soundbox
- Akustična vrata $R_w = 42$ dB

Če na hitro opišem glavne dele sistema, so to: stresalnik (generator vibracij, kjer jedro niha gor in dol), pospeškomer (merilnik vibracij - kakšne vibracije so na preizkušancu, povratna regulacijska zanka), regulator povezan s nadzornim programom (skrbni za nadzor vibracij), močnostni ojačevalnik (napaja stresalnik, pri nas 5 modulov po 8kW, modul lahko zagotavlja do 80A efektivnega toka, do 240A temenskega toka) in operator, ki z vso to drago opremo upravlja in mora zelo dobro vedeti, kaj dela, da ne poškoduje sebe, opreme ali uniči testiranca.

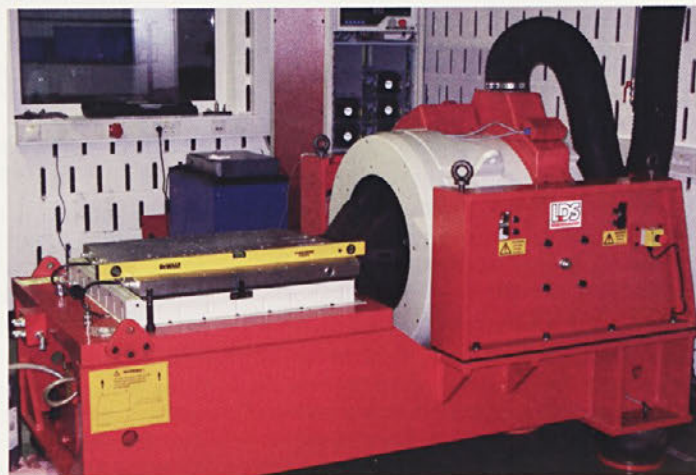
Elektrodinamični stresalnik še najlažje primerjamo z velikim zvočnikom, kjer jedro elektromagneta niha gor in dol odvisno od vzbujalnega toka, ki je precej velik, da premakne te mase z zahtevanim pospeškom. Tok greje navitje, zato je potrebno hladiti jedro, to je v našem primeru izvedeno z okoliškim zrakom, ki ga sesalni ventilator vleče skozi reže na stresalniku. Ta zrak imamo speljan na prezračevalni sistem z rekuperatorjem. Priključna moč stresalnika je 65kW, ta energija se pretvori v sile ter večinoma v toploto.

Vse skupaj zna biti precej hrupno (hladilni ventilator okoli 99 dB, sam stresalnik pa do 120 dB), zato smo bili primorani v protihrupno gradnjo.

Sam stresalnik ima na podnožju zračne blažilce, ki zelo zmanjšajo prenos vibracij na okolico, v primeru pa, da to še ni dovolj, se za dušenje teh reakcijskih sil uporablja seizmični blok. Tudi med ohišjem in tuljavo so uporabljeni dušilci sile. Pri teh velikih silah je pomembna natančna in toga montaža testiranca. Zato uporabimo posebna vpenjala, ki omogočajo čim bolj stabilno in ponovljivo testiranje. Načrtovanje vpenjal je povezano z zahtevami za test in je večkrat lahko precej problematično, ker je potrebno z modalno simulacijo preveriti, koliko niha samo vpenjalo pri različnih vzbujalnih frekvencah.

Slika levo kaže primer zvijanja stranic vpenjala pri 1400 Hz.

V primeru, da testiramo vzorec, pri katerem je pomembna smer sile teže in spremembo smeri ne smemo izvesti z vrtenjem, moramo pri horizontalnem vzbujanju uporabiti drsno mizo. Drsna miza nam omogoča, da je testiranec ves čas pritrjen vodoravno, vzbujanja na preskušane pa so enkrat naprej/nazaj ali levo/desno (primer avtomobilskega žaromet). Drsna miza je poenostavljeno rečeno ohišje z granitnim blokom, na katerem se preko oljnega filma giblje magnezijeva plošča, ki je preko adapterja pritrjena na jedro stresalnika. Da povežemo drsno mizo s stresalnikom, moramo le-tega obrniti za 90° in zagotoviti najboljše možno ujemanje med mizo in jedrom. Ta postopek traja okoli 3h.



Pri kombiniranih testih s klima komoro z uporabo termalne bariere na magnezijevi plošči zmanjšamo prenos toplote v drsno mizo. Poleg tega uporabimo posebno dno klimatske komore, ki je prirejeno za posamezen način testiranja (vertikalno ali za drsno mizo), da preprečimo izmenjavo klime med okolico in testnim prostorom.

Upam, da je iz do sedaj zisanega dovolj dobro prikazano, da je za delo na tej opremi nujno ustrezno izobraziti in usposobiti operaterje. Zato smo si pri pogajanjih zaposlovali šolanje za 2 osebi pri dobavitelju na Danskem. Le-ta je v interesu svoje promocije pristal na bolj obširno šolanje v Železnikih. Tako smo 14. in 15. februarja v sodelovanju z zastopnikom Bruel&Kjaer za Slovenijo, g. Petrom Dolencem, ter firmo LDS organizirali dvodnevni strokovni seminar o vibracijah in vzbujalnikih. Na seminar smo povabili predstavnike drugih podjetij in ustanov, ki iščejo take vrste znanje in storitve. Za večji krog sodelavcev iz Domela je bilo predavanje brezplačno. Odziv povabljenih je bil prvo pozitivno presenečenje seminarja. Tako so se izobraževanja udeležili strokovnjaki iz podjetij Gorenje, Iskra Avtoelektrika, Cimos in Hella Saturnus. Svoje predstavnike so poslali tudi laboratorij LADISK s Fakultete za strojništvo, Space, Yazaki, inštitut Rade Končar, Brodarski inštitut, Vojni inštitut Beograd in še nekateri drugi. Glede na mnenja udeležencev je bil seminar kakovostno izpeljan. Nastala so mnoga nova poznanstva, ki nam bodo v prihodnosti gotovo koristila.

V grobem sem vam predstavil našo novo pridobitev, za katero ne dvomim, da nam bo hitro povrnila vložek. Več o izvedbi in načinih vibracijskih preskušanj pa v kakšni naslednji številki.

Hvala vsem, ki ste pripomogli k postavitvi laboratorija.

PODELITEV

PRIZNANJ INOVATIVNOSTI ZA LETO 2011



Andrej Šuštar

V Domelu nas druži skupna želja po uspešnosti, ki je tesno povezana z našo ustvarjalnostjo, nadaljnjim razvojem in varno prihodnostjo. Uspešnost lahko najbolje izrazimo z našo pripadnostjo podjetju, zavzetostjo in inovativnostjo. Slednjo lahko vsak posameznik ali skupine registrirajo v sistem SORA, ki je posebej namenjen registraciji in obravnavi IDEJ, IZBOLJŠAV in INOVACIJ.

Lansko leto je bilo v sistem zabeleženih 463 predlogov, ti pa so bili osnova za izbor prejemnikov priznanj za inovativnost v letu 2011. Podelitvena slovesnost je potekala v petek, 30.3.2012, skupaj z otvoritvijo novega razvojnega laboratorija za vibracijska testiranja.

Iz rok direktorice Domela dr. Jožice Rejec, direktorja splošnega področja Aleša Marklja, direktorja razvoja Matjaža Čemažarja ter častnega gosta prof. dr. Jožeta Duhovnika, dekana Fakultete za strojništvo Univerze v Ljubljani, so bila podeljena sledeča priznanja in nagrade:

- Zlato priznanje inovativnosti
- Tri srebrna priznanja za inovativnost
- Osem bronastih priznanj za inovativnost
- Nagrada za vodjo, ki spodbuja in aktivno sodeluje pri vodenju predlogov izboljšav
- Nagrada za posameznika z največ vpisanimi predlogi v letu 2011,
- Nagrada razvojnemu timu

Zlato priznanje inovativnosti za leto 2011 je prejela **Andreja Zadavec**, vodja programa v razvoju sesalnih enot, za izboljšavo na 463 motorjih.

Podeljena so bila tri srebrna priznanja:

Tone Ozebek iz razvoja APEC in **Franc Potočnik** iz razvojne prototipne delavnice sta prejela srebrno priznanje za predloge izboljšav na projektu razvoja novega EC motorja za kupca Husquarna.

Viktor Gortnar, vodja izdelave turbo koles in vodnikov, si je srebrno priznanje prislužil z dvanajstimi izboljšavami, kjer je nosilec predloga, kot soavtor pa je sodeloval še pri šestnajstih izboljšavah. Med številnimi so

izboljšave s področja urejenosti, embalaže in poenostavitve dela, nekatere med njimi pa izstopajo in kažejo na večjo gospodarsko korist.

Bronasta priznanja za inovativnost so prejeli naslednji sodelavci:

- **Jana Jelovčan**, PE APEC
- **Martina Tompa**, PE APEC
- **Anton Gaser**, PE ECS
- **Janez Frelih**, PC Orodjarna
- **Igor Demšar**, PC Orodjarna
- **Janez Urh**, PE ECS
- **Marko Mlakar**, PE MO
- **Vilko Šmid**, PE LS

Več o letošnjih nagrajencih lahko najdete na Intranetu in med obvestili SORA.

Nagrado za vodjo, ki spodbuja in aktivno sodeluje pri vodenju predlogov izboljšav, je prejel **Jernej Lotrič** iz PE ECS, ki je obravnavo predlogov izboljšav svojih sodelavcev učinkovito vključil v del svojih vsakdanjih obveznosti.

Priznanje za največ registriranih predlogov v letu 2011 je prejela **Lidija Šolar** iz PE APEC, ki je prijavila 17 koristnih predlogov, ki se nanašajo na urejanje in prilagajanje delovnega okolja in opozarjanje na pomanjkljivosti v procesu.

Tudi letos smo opozorili na posebne dosežke s področja profesionalnega inoviranja in izpostavili ekipo projekta »Razvoj EC motorja za Husquarno« pod vodstvom Matevža Rihtaršiča, ki je v zahtevni dinamiki projektnih aktivnosti in z novimi tehnološkimi rešitvami uspešno pripeljala projekt do potrjenih vzorcev in pogojev za redno proizvodnjo.

Za častnega gosta smo na podelitev priznanj inovatorjem v Domel povabili prof. dr. Jožeta



Duhovnika, dekana Fakultete za strojništvo Univerze v Ljubljani, ki nam je predstavil svoj pogled na pomembnost inovativnosti za slovensko gospodarstvo in kje on vidi Domel v teh procesih. Namenil nam je vrsto lepih in spodbudnih besed in poudaril, da smo na pravi poti, kar dokazujejo tudi nagrajeni inovatorji, ki jim je še posebej čestital in se jim zahvalil za njihov nemirni ustvarjalni duh. To sporočilo izhaja tudi iz njegovih dolgoletnih izkušenj pri sodelovanju Fakultete za strojništvo in Domela pri procesih razvoja, inoviranja in pri vzgoji kadrov.

Podelitev priznanj so nam z glasbenimi točkami obogatili domači učenci glasbene šole Škofja Loka. Za povezovanje je skrbela sodelavka Andreja Kenda.



Andreja Zadavec dela na programu suhih sesalnih enot in med drugim skrbi za tehnično podporo našemu največjemu kupcu Philipsu. Letošnje najvišje priznanje za Domelove inovatorje si je prislužila z izboljšavo na 463 motorjih, ki smo jo poimenovali »Global I FaceLift« in prinaša veliko gospodarsko korist za podjetje. Gre za paket pocenitev na sesalni enoti, ki smo jih mnogi med nami pred letom dni videli kot misijo nemogoče. V nov motor enakih dimenzij in karakteristik je namesto bakrene vgrajena aluminijasta žica, uporabljena je pločevina debeline 0,5 namesto dražje 0,35, pomemben prihranek predstavlja vgrajen komutator iz cenejšega vira. Pred letom dni so si bili ti ukrepi nasprotujoči in izključujoči, a Andreji je z inovativnim pristopom in preudarnimi koraki, ob pomoči glavnega preskuševalca motorjev Iztoka Mohoriča, uspelo obiti vse čeri in pripeljati projekt do potrditve in tudi prvih naročil. Gospodarska korist sklopa predlogov je zelo pomembna za donosnost programa SE, še pomembnejše pa je dejstvo, da smo z uvedenimi ukrepi izboljšali konkurenčnost in ohranili 100-odstotni delež sesalnih enot pri Philipsu.

Vsem nagrajencem iskreno čestitamo in hkrati vabimo vse zaposlene, da svoje ideje vpisujejo v Domelov sistem za registracijo idej in predlogov izboljšav, tako imenovano SORO. S 1.1.2012 se je pričelo enoletno obdobje za registracijo idej in predlogov izboljšav, kar bo v začetku naslednjega leta služilo za izbor prejemnikov priznanj inovativnosti za leto 2012.

Dekan Fakultete za strojništvo prof. dr. Jože Duhovnik je v svojem govoru povedal:



Spoštovana dr. Rejec, spoštovani g. Bertoncelj, spoštovani župan g. Luznar, spoštovani gostje, poseben pozdrav vsi nagrajenci in delavci!

Zahvaljujem se za povabilo in v posebno čast mi je, da lahko v tako zavzeti dolini spregovorim o človekovi inventivnosti in kreativnosti na področju človekovega ustvarjanja, na področju tehnične kulture.

Prav Vaše okolje, Vaše podjetje je zgled o zavedanju tehniške kulture, ki jo lahko goji samo razvita družba. Dokaz za razvito slovensko družbo pa so podjetja, ki imajo še vedno slabšalni prizvok: kovinsko predelovalna industrija.

Čas, ki ga živimo, poudarja, da samo človekova ustvarjalnost, ki omogoča človeku lažje bivanje v prostoru in ob tem pa še duhovno sprostitev, zapolnjuje dušo človeka. Že sprejete nagrade in drugi napovedani nagrajenci dokazano potrjujejo, kako so prav tehnične inovacije velika vzpodbuda za široko pojavljanje ustvarjalnosti. Okolje, ki zaživi v ustvarjalnosti, praviloma kipi od moči človečnosti, potrjevanja smisla življenja in povezanosti k skupnemu cilju.

Vaše podjetje ima izdelke, ki so po ocenah makroekonomistov z nizko dodano vrednostjo. S kakšno lahkotnostjo so izrečene te besede od ljudi, ki sploh ne poznajo stroškov življenja v centih in evrih, ampak modrujejo in ocenjujejo ob režijskih stroških, praviloma dveh partnerjev, kjer so enote stroškov po 100 evrov. Ko jim poskušaj razložiti, da je modrost življenja, da znaš živeti s kalkulacijo v evrskih centih, tega preprosto ne razumejo.

Vaše inovacije pa dokazujejo prav to. Zmanjševanje stroškov v točno opredeljenih centih evra ob velikoserijski vrhunski proizvodnji daje kruh Vam, Vašim družinam in Vaši dolini. Da, vrhunski proizvodnji. Morda se ob vsakdanu, v okolju, ki ga spremljata osemurni delavnik ali več, sploh ne zavedate, kako vrhunsko so razviti detajli izdelkov in sistemov. Prav to vrhunskost, ki je težko in skromno zaživeti, sprejemajo kupci po vsem svetu. Če ta vrhunskost ne bi bila potrjena z visoko kakovostjo, verjemite, da kupcev ne bi bilo.

V beli Ljubljani se še kar vprašujejo in modrujejo o inovativni družbi. Inovacija je ideja, ki prinese neko tehniško rešitev, kjer se ista ali boljša funkcija izvaja z manj materiala, manj živega dela. Inovacija je lahko živa do virtualnega sveta, kjer jo perfekcionisti v znanju, to so doktorji znanosti, razdelajo v vseh detajlih. Vendar od inovacije nima podjetje nič, če se le-ta ne realizira. Takrat dobimo inovacijo.

Inovatorji so kreativni, včasih kar neprilagodljivi kolegi. So neučakani, ali pa občeplijo za računalnikom, večkrat za preskuševališčem. Vodje oddelkov, kjer so inovatorji, pravijo, da so kar malo težki. Vse bi radi naenkrat, praviloma takoj. Inovatorja, ki je dinamičen, velikokrat nevrotičen, včasih kar koleričen, je še kako dobro imeti ob sebi in skupaj z njim ustvarjati.

Iskrivost, vizionarstvo in stalno generiranje nevednosti, da inovator želi poglobljeno študirati, so njegove največje odlike. Spoštovani nagrajenci, danes je Vaš dan. Danes se Vas je podjetje, skupina sodelavcev, vodje, uprava podjetja spomnila. Poskuša se Vam oddolžiti s priznanji, z javno zahvalo zato, da Vas postavi za zgled sodelavcem. Predstavljate tisti tihi motor tehniškega razvoja v detajlih, ki na dolgi rok ponese ime Domela v svet.

Inovator ne more biti sinonim za človeka, ki ni študiral in se zato ljubiteljsko ukvarja z invencijo. Izobražen inovator je kakor seme, ki omogoča, da je plod v jeseni zrel in bogat. Okolje, ki ga podjetje Domel sistematično goji, je največji porok za razvoj. Ni naključje, da sta uprava in širše vodstvo razumela, kako se znanje počasi, kot dober gospodar, vključuje v izdelke.

Sodelovanje z Univerzo v Ljubljani, predvsem pa z njenim vitalnim delom, tehničnimi fakultetami, je omogočilo disperzijo znanja, ki zagotavlja razvoj podjetja. Ali ste se imeli čas vprašati, zakaj kljub krizi, težavnim razmeram, prav slovenska industrija, taka podjetja kot je Domel, ostajajo stebri industrijskega potenciala? Dnevne skrbi za prihodek, razvoj podjetja Vam najbrž niti ne omogočajo, da bi lahko zvečer pred spanjem, po knjigi vseh knjig, preleteli dan in sklenili misel o dobrih delih. Če pa se boste v prihajajočih dneh ozrli nazaj, si boste morali priznati, da ste skupaj napravili pomemben preskok.

Tudi mi, profesorji na Univerzi, čeprav nas že vsak, ki ima pravico do javne besede, slabšalno poveže z javnim sektorjem, smo ponosni na osebnostni razvoj naših diplomantov, vaših sodelavcev. Veseli smo vsakega uspeha, zato ker se znanje, večkrat temeljno, uporablja za dobro človeka. Tudi to je tista večerna misel, ki naj se potrjuje vsak dan pred zasluženim počitkom.

Vsem današnjim nagrajencem iskrene čestitke in posebna podpora za nove, uporne sanje: kako napraviti izdelek s popolnejšo funkcijo in čim bolj integrirano, naravno obliko.

Hvala.



prejemniki priznanj inovativnosti za leto 2011

DOBAVITELJ

LETA 2011 PRI STIHLU



Matjaž Čemažar

Andreas Stihl je tradicionalno nemško podjetje, ki je zelo dobro poznano tudi v Sloveniji, predvsem po motornih žagah. Sedež podjetja je v Waiblingenu v Nemčiji, približno 30 km severno od Stuttgarta. Stihl je vodilni proizvajalec motornih verižnih žag, poleg tega pa proizvaja tudi vrtno opremo in orodja za zunanjo uporabo, od motornih kos, kosilnic, obrezovalnikov vej in živih mej, do sesalnikov in puhal ter tudi zaščitnih oblačil za delo v gozdu.



Ker je Stihl eden naših najpomembnejših kupcev, se mi je zdelo pomembno, da zapišem nekaj tudi o zgodovini nastanka tega podjetja. Ustanovitelj podjetja, inženir Andreas Stihl, je začel svojo kariero kot prodajalec tehnične opreme in delo ga je pripeljalo v stik z drvarji v Schwarzwald, kjer je videl, kako potekata podiranje in razrez dreves z ročnimi žagami. Leta 1925 je Andreas odprl majhno delavnico v svojem domu v Stuttgartu in nastajati je pričel prenosni stroj za žaganje dreves. Andreas Stihl je ročno izdelal prvo verižno žago že leta 1926. Žaga je bila z električnim pogonom in je tehtala 52 kg. Žago sta upravljala dva delavca, njena odvisnost od električnega motorja pa je omejevala njeno uporabnost. Kljub temu pa električna žaga našla svoj trg, v letu 1927 jih je prodal že 50. V tem letu je Stihl odprl svojo prvo tovarno v Stuttgartu. Iskal je rešitve za zamenjavo električnega motorja in v letu 1929 izdelal žago z bencinskim motorjem, ki je bila težka 46 kg in je za upravljanje še vedno potrebovala dva delavca. Leta 1930 je žago razstavil na sejmu v Leipzigu in prodaja se je kmalu razširila izven Nemčije; na Nizozemsko, v Belgijo, Švico in Francijo.



Ime Stihl se je kmalu uveljavilo in postalo sinonim za profesionalne verižne žage ter številka ena pri prodaji motornih žag na svetu. Ta naslov pa podjetje ohranja še danes. Stihlova rast je bila na začetku počasna, saj so motorne žage prišle na trg ravno v času velike gospodarske recesije, v času poceni delovne sile. Takrat so bile v uporabi stare dvoročne žage, potrebovala so se delovna mesta, zato ni bilo nobene potrebe po novi žagi. Nacistični vzpon na oblast je oviral mednarodni razvoj Stihla. Med vojno je bil del podjetja uničen, zato se je po vojni proizvodnja preselila v Waiblingen. Leta 1947 je tovarna Stihl ponovno odprla svoja vrata in je bila kmalu pripravljena za proizvodnjo 90 motornih žag na mesec. Pravo revolucijo v razvoju verižnih žag pa je pomenila uvedba membranskega uplinjača in direktnega pogona verige s CONTA STIHL sistemom v letu 1959. Proizvodnja je s 104 žag narasla na 500 izdelanih žag dnevno, družba pa je presegla 1.000 zaposlenih. Prav te »kontra štilarce« pa so se oglasile tudi v naših okoliških gozdovih. Marsikdo se je danes še spomni, predvsem po mravljinčastih rokah po celodnevem delu z njo v gozdu.

Leta 1971 je 2.000-članska ekipa Stihla proizvedla 340.000 žag letno. V tem letu je od ustanovitelja Andreasa Stihla vodenje podjetja prevzel njegov sin Hans Peter Stihl. Andreas Stihl je umrl dve leti kasneje. Danes ima podjetje preko 11.300 zaposlenih s prodajo preko 2.400 mio €. Prodaja Stihlovih izdelkov je razvejana v več kot 130 državah, z več kot 16.000 trgovcev in serviserjev. Hans Peter Stihl je danes še vedno zelo aktiven kot predsednik nadzornega odbora, v katerem pa sta poleg treh zunanjih strokovnjakov še dva predstavnika družine Stihl, in sicer hčerka Eva Mayr Stihl in sin dr. Rüdiger Stihl. Kljub temu da ima podjetje 5 izvršnih direktorjev, je g. Hans Peter Stihl aktivno spremljal razvoj nove generacije baterijskih aparatov in tudi razvoj EC motorja v Domelu.

Sodelovanje med Domelom in Stihlom sega v začetek osemdesetih let prejšnjega stoletja in lahko se ponašamo z več kot 30-letnim partnerstvom. Kljub temu da je Andreas Stihl pričel z električnim motorjem, je v kasnejših letih šel razvoj verižnih žag zgolj v smeri bencinskih motorjev. V Stihl smo pred leti vstopili kot dobavitelj statorja in rotorja za električno verižno žago. Skozi leta pa smo sodelovanje razširili, saj je bil Domel izbran za Stihlovega razvojnega dobavitelja elektromehanskih komponent. To zaupanje smo si pridobili z visokimi nivojem kakovosti pri proizvodnji klasičnih univerzalnih motorjev. Da sledimo njihovim pričakovanjem kakovosti, je kupec potrdil s podeljenimi priznanji »dobavitelj leta« v letih 2002, 2008 in 2010. V zadnjih letih pa smo svoje kompetence razširili tudi na področje razvoja novih namenskih oz. ekskluzivnih produktov za Stihl.

V zadnjih letih smo skupaj s podjetjem Stihl razvili nov DC motor za električni start verižne žage. Žal smo od projekta vsi pričakovali precej več, očitno pa je dejstvo, da električni starter za verižno žago ni potreben in se na trgu ni prijel. Ker je Stihl zelo okoljsko naravnano podjetje, neprestano razvijajo in nadgrajujejo vžigalni sistem bencinskega motorja, predvsem z vidika manjše porabe in manjših emisij. Vstop v motorne žage z milijonskimi količinami smo si obetali preko projekta tahogeneratorja, ki je za Domel pomenil prvo zalito lamelirano jedro. Prav ob tem projektu se je razvijala tudi tehnologija zalivanja jeder in navitij. Tahogenerator skupaj z magnetom na vztrajniku bencinskega motorja generira potrebno energijo za elektronski vžig, elektronski start motorja ter v posebnih primerih tudi za ogrevanje ročaja verižne žage. Trenutno poteka še projekt nadgradnje univerzalnega motorja, kjer je cilj zamenjava rotorja in statorja starejše družine 304 z novjšim motorjem 315.

Najpomembnejši projekt v sodelovanju med Stihlom in Domelom v zadnjih letih pa je razvoj EC motorja 725 za pogon baterijsko napajanih vrtnih orodij. V fazi načrtovanja nove družine aparatov je Stihl poleg Domela k razvoju povabil še nemško razvojno podjetje PM DM. Pri razvoju konceptov smo na več delavnicah pomagali oblikovati ključna izhodišča za pogon motorja in tako kupca prepričali, da smo pravi partner s kompetencami za razvoj motorja kakor tudi za njegovo industrializacijo. Na projektu se je vzpostavila visoka stopnja zaupanja med Domelovimi in Stihlovimi inženirji, ki so s ciljem razviti zanesljiv, robusten, lahek in učinkovit EC motor za aplikacije verižne žage, kose, kosilnice, puhala, ... v letu in pol izdelek pripeljali do poskusnih serij. Ker so bile zahteve v izhodišču zelo skope, smo se zavedali, da bo poleg produkta potrebno razvijati tudi posebne preskuse, predvsem pa tehnološko opremo, ki bo zagotavljala stabilne procese. Največ težav smo imeli pri lepljenju magnetov oziroma pri zagotavljanju zanesljivega spoja med magnetom in obročem. Na izdelek, ki že drugo leto teče pod serijskimi pogoji, smo res lahko ponosni, prav tako pa na dobre odnose, ki smo jih uspeli razviti tako po osebnih, tehničnih kakor tudi ekonomskih plati. Očitno kupec Stihl prepozna naša prizadevanja za krepitev partnerstva in nam že četrtič podarja laskavi naziv dobavitelja leta. V upanju, da se bo novi produkt na trgu zares prijel med končnimi uporabniki in napolnil kapacitete na naši liniji, z veseljem pričakujemo nove izzive in nove ideje s strani Stihla. Prepričan sem, da bomo z dobrim delom tudi v prihodnje upravičili ponovno izkazano zaupanje kupca.

NELA

RAZVOJ ZA PRIHODNOST



Lojze Demšar
Nela razvojni center d.o.o.

NELA razvojni center d.o.o. je rezultat namere o sodelovanju vodilnih slovenskih podjetij iz panoge elektroindustrije in elektronike. Nela razvojni center d.o.o. že opravlja poslanstvo. Z delovanjem pomembno prispeva h krepitvi mednarodne konkurenčnosti slovenskih podjetij iz vrst elektroindustrije v prihodnosti.

Nela razvojni center d.o.o. ima sedež Na plavžu 79. Tu je tudi projektna pisarna, ki jo vodi Martina Razingar. S te lokacije se spremljajo in vodijo vse aktivnosti v povezavi z izvajanjem operacije. Družbo Nela vodi direktor, ki je bil imenovan na skupščini 14. aprila 2011. Nela ima deset podružnic po Sloveniji. Podružnice vodijo direktorji podružnic in na lokacijah podružnic teče razvojno raziskovalno delo na dvanajst projektih.

S sodelavci, ki delujemo v NELI, se sprašujemo, ali za nas teče čas hitreje. Take občutke imamo, ker je tempo neizmerno hiter.

Od podpisa družbene pogodbe 14.4.2011 smo postavili celotno platformo za delovanje podjetja, zaposlili 49 sodelavcev in začeli z delom na 12 razvojnih projektih.

Kolegij direktorjev se je do konca marca sestal na 11 formalnih kolegijih, strokovni svet pa na 9 delovnih sestankih. Vmes se je večkrat sestal tudi finančni svet. Decembra smo imeli prvo skupščino. Delo teče gladko, v duhu dobrega poslovnega in osebnega sodelovanja, nabito z dobro energijo.

Ravno pozitivna energija, pripadnost in motivacija direktorjev, strokovnega sveta ter zaposlenih v razvojnem centru NELA so garancija, da bomo cilje, ki smo jih zapisali v program poslovanja, zanesljivo tudi uresničili.

Glavni cilji, ki so navedeni v prijavi razvojnega centra:

- do konca leta 2014 ustanoviti preko 20 novih podjetij,
- pridobiti preko 20 patentov in
- doseči bistveno višjo dodano vrednost glede na panogo.

V grobem projekt sloni na treh stebrih razvoja:

- Sklopi učinkovitih električnih strojev
- Stikalna tehnika
- Zagotavljanje kakovosti in prenosa tehnologij

Razvojni projekti, ki potekajo v razvojnem centru NELA:

- **PROJEKT 1:** Elektromehanski laboratorij
- **PROJEKT 2:** Laboratorij za stikalno tehniko
- **PROJEKT 3:** Lamelirana jedra
- **PROJEKT 4:** Ohišja elektronike iz aluminijevih zlitin

- **PROJEKT 5:** Transformatorji, visokofrekvenčni transformatorji, inverterji
- **PROJEKT 6:** Napredne tehnologije za učinkovito pretvorbo el. energije – NapTeh
- **PROJEKT 7:** Mali električni aparati
- **PROJEKT 8:** Ležajna tehnika in gredi
- **PROJEKT 9:** Odklopniki in zaščitna stikala za nove električne inštalacije
- **PROJEKT 10:** Zaščitna stikala z Mini-aktuatorji za stikalno tehniko
- **PROJEKT 11:** Nova generacija zaščitnih stikal na diferenčni tok
- **PROJEKT 12:** Energetsko učinkovita bistabilna stikala s komunikacijo

Dislocirane enote hkrati pomenijo, da se s sodelavci redkeje vidimo. Veliko se pogovarjamo po telefonu in preko elektronskih medijev. Za boljše spoznavanje med podjetji organiziramo sestanke na lokacijah podružnic. Da bi se tudi osebno boljše spoznali, pa smo v letošnjem letu na smučišču Rudno organizirali smučarski dan oziroma večer. Sodelavci so pokazali, da so spretni tudi v športu.

Zdrav duh v zdravem telesu je tudi predpogoj za kreiranje novih idej, inovacij in doseganje zastavljenih ciljev.



NELA - smučarski večer

Z NEBA

NIČ NE PADE



Lojze Demšar
Direktor PE ECS Sistemi

Predavatelj nas pozove, da vstanemo in pogledamo v nebo. Nič se ni zgodilo. Po tej ugotovitvi smo se ponovno usedli. Na njegovo prigovarjanje preverimo, kaj je pod stolom, na katerem sedimo. Za ta podvig je bilo potrebno rahlo privzdigniti zadnjico in seči pod stol z roko. Pod stolom nas je čakal bankovec za en dolar.

Nauk te zgodbe je, da nič ne pade z neba in prav tako je tudi za poslovne priložnosti potrebno vstati in iti na pot. V današnjem času za uspešno prihodnost naših podjetniških idej ni dovolj obdelovati trga v bližnji okolici, pač pa je nujno, da se intenzivno trženje Domela usmerja v globalni svet. Nekateri pravijo »Bližje očem, bližje srcu.« Tudi naši kupci se počutijo udobneje in varneje, če lahko pokličejo lokalno številko v lokalnem času. Še posebej je to pomembno v primerih, ko kupec potrebuje res dobro podporo, ali kot radi rečemo - servis. Domel se kupcem približa tako, da ima na lokalnih trgih zastopnike, ki so naši predstavniki in prvi stik s kupci. Na tem mestu bi rad predstavil tri predstavnike, ki ta čas najbolj aktivno predstavljajo program poslovne enote EC Sistemi.

Na ameriškem trgu Domel z veliko energije zastopa gospod Peter Korošec. Po mojem prvem obisku leta 2003 v ZDA sem zaznal, da sem vstopil v nekoliko drugačen svet. Svet, kjer so ljudje izjemno prijazni, odprti, pozitivno naravnani, ambiciozni, imajo ideje, se lahko hitro odločajo ter so veliki domoljubi. Američani znajo s preprostimi rešitvami realizirati velike ideje.

Značilnost Amerike je tudi njena razsežnost. Običajno je, da od enega kupca do drugega potuješ z letalom. Nič nenavadnega ni, če vsak dan spiš v drugem hotelu.

Amerika je za nas velika priložnost za rast, na nas pa je, koliko bomo to priložnost realizirali.

V Angliji je prvi stik z Domelovimi kupci gospod Dušan Vučenič. Dušan je o poslanstvu v Angliji povedal:

»V tem prispevku bi rad posebej izpostavil moje delovanje za program PE EC Sistemi. V letu 2002 smo se odločili, da se začne aktivno trženje programa PE EC Sistemi v Angliji. Vprašanje je bilo, kako to storiti.

Vsak trg in država ima svojo posebnost in Anglija pri tem ni izjema. Kaj je skupno vsem trgov? Stranke želijo in pričakujejo individualno obravnavo. Odziv mora biti hiter in po možnosti iz lokalnega vira. Poslovni uspeh dosežemo prek osebnih stikov z ljudmi, ki so del te kulture.

Pri strankah je potrebno vzbuditi zaupanje, ki je še posebno pomembno, če pride do kakršnih koli »težav«, ki nam morajo seveda pomeniti izživ.



Peter Batš s sodelavci PE ECS

Izdelek, ki ga nudimo, seveda mora biti pričakovane kakovosti in zanesljivosti. Ta vprašanja smo podrobno preučili in se odločili, da so izpolnjeni vsi pogoji za vstop na angleški trg.

Torej istega leta smo začeli z organiziranim pristopom do številnih pomembnih potencialnih strank. Ni bilo lahko, vendar smo v Domelu imeli podporo, ki je potrebna za uspeh. Med našimi strankami sta tudi dve vodilni svetovni podjetji za filtracijo zraka v različnih procesih. Svoje aktivnosti usmerjamo v vstop v medicinsko opremo.

Poudariti moram, da so naši dosežki in uspehi plod skupnih prizadevanj in podpore s strani vseh sodelavcev v poslovni enoti EC Sistemi in drugih sodelavcev v Domelu.

V Nemčiji in sosednjih nemško govorečih deželah nas že deset let zastopa gospod Peter Batsch.

Petra Batscha sem spoznal v letih okrog 1995, in sicer na industrijskem sejmu v Hannoveru. Tako sva se vsako leto potem srečevala, ko smo kot razstavljalci delali na sejmu. Aprila leta 2001 smo se začeli pogovarjati, da bi začel delati za Domel. Za Domel je pričel delati leta 2002. Peter je v Domel prinesel nove poglede na industrijske in druge aplikacije. Nadvse pomembno je, da smo z njegovim pogledom in izkušnjam sledili tudi mi. Ob 10-letnici sodelovanja lahko rečem, da je bil začetek sodelovanja z njim za nas neka prelomnica na poti k novim usmeritvam v zahtevne panoge na nemškem trgu in tudi drugih trgih.

Leto 2011 je poslovna enota EC Sistemi zaključila zelo uspešno. Prodajne plane smo izpolnili in dosegli 450.000€ dobička.



Jaka Mohorič, Peter Korošec, Lojze Demšar

Tudi leto 2012 smo zastavili uspešno, kar se kaže že v prvih mesecih. Na obiskih v začetku leta pri pomembnih novih kupcih v Angliji in ZDA smo dobili spodbudne, v nekaterih primerih pa celo navdušujoče odzive in tudi že prva naročila vzorčnih serij. Za vse to pa so zaslužni poleg sodelavcev v PE EC Sistemi tudi naši predstavniki v svetu. Na tem mestu se jim zahvaljujem in jih spodbujam, da tako delamo še naprej.

P.S. Dolarski bankovec, omenjen v uvodu, že več let nosim za srečo v denarnici.



Marjan Kavčič, Dušan Vučenič, Jaka Mohorič, Lojze Demšar

KAKOVOST

KAJ JE KAKOVOST?

Beseda kakovost pomeni ugotavljanje in zagotavljanje kakovosti. Kratka, a jasna definicija, kaj kakovost je. Kakovost se ustvarja tam, kjer se izdelki proizvajajo, naj bodo to polizdelki ali končni izdelki.

Tudi v naši enoti, poslovni enoti motorji (v nadaljevanju PE MO), imamo oddelek kakovosti. V oddelku kakovosti sva trenutno zaposleni dve kakovostnici, v kratkem pa se nam bo pridružil še en zaposleni, ki bo delal kot tehnolog kakovosti. Oddelek kakovosti vodim Štefka Jeram, Rubija Bašič pa dela kot prevzemni kontrolor. Od sredine januarja do konca marca sta bila na obvezni praksi tudi dva študenta, študent 2. letnika mehatronike in študent 1. letnika strojništva. Veliko sta pripomogla k boljšemu in hitrejšemu ugotavljanju kakovosti, tako v procesu kot pri končnih izdelkih. V našem oddelku se izvajajo mehanske in električne meritve in pa tudi bolj specialne (kot so uporaba optičnega mikroskopa, priprave za merjenje karakteristike motorjev, preverjanje tesnosti motorjev na avtomobilskem programu, merjenje raztržnih sil ...)



Štefka Jeram

Delo oddelka kakovosti se prične že pri vzorčenju vhodnih materialov, nadaljuje se v proizvodnem procesu s nadzorom kakovosti po tehnoloških operacijah in nazadnje je še vzorčenje izdelkov pred predajo v skladišče. Skratka, v oddelku kakovosti ugotavljamo in zagotavljamo kakovost od vhoda do izhoda. V našem oddelku se pripravljajo standardi kakovosti za vhodne materiale, kontrolni postopki za končno kontrolo izdelkov, standardi kakovosti za izhodne materiale. Pripravijo se tudi statistični kontrolni listi, ki se uporabljajo pri snemanju procesov na bolj zahtevnih tehnoloških operacijah.

V PE MO še vedno največ motorjev proizvedemo na programu DC Motorjev družine 482. To so motorji s permanentnimi magneti, kar pomeni, da je namesto statorja vgrajen magnet. Ti motorji se vgrajujejo v kavne avtomate, palične mikserje, talne krtače za sesalce ... Imamo tudi program STIHL - statorji in rotorji, ki se proizvajajo že več kot 25 let. Uporabljajo pa se za električne motorne žage. Poleg tega programa poteka še navijanje statorjev za motorje družine 315 (motorji za razna el. orodja) in pa statorjev za sesalne enote, ki se uporabljajo v PE SE na lokaciji Železniki. Pred leti pa smo v PE MO začeli s proizvodnjo motorjev za avtomobilsko industrijo, s čimer se je zelo povečal obseg dela tudi v oddelku kakovosti.

Začeli smo se spogledovati, pa ne rečem, da se prej nismo, s petimi stebri kakovosti. Ti stebri kakovosti so:

- SPC – statistično obvladovanje procesa
- FMEA – metoda za analizo možnih napak in njihovih posledic
- MSA – analiza merilnega sistema
- APQP – sodobno planiranje kakovosti
- PPAP – odobritev proizvoda in procesa

Preden v avtomobilski industriji začneš s prodajo izdelkov na trgu, mora projekt izpolnjevati oz. mora imeti izvedene vse te zahteve.

Kljub temu da se procesi nadzirajo, snemajo in kontrolirajo, pa prihaja še vedno do odstopanj kakovosti in s tem tudi do reklamacij, ki jih izstavimo mi svojim dobaviteljem, in pa reklamacije, ki nam jih izstavijo naši kupci.

K reševanju reklamacij je potrebno pristopiti timsko, kajti en sam človek težko izpelje reklamacijo. Sploh v avtomobilski industriji je to nemogoče. Pri analiziranju reklamacije je potrebno obvezno izpolniti dokument 8D Report. 8D Report pomeni 8 korakov do rešitve problema. Šele ko so vsi korektivni ukrepi, ki smo jih vpisali v poročilo, opravljeni, se 8D Report lahko zaključi. Vmes pa je potrebo h kupcu pošiljati vmesna poročila.

Oddelek kakovosti ne sodeluje samo s proizvodnjo, ampak sodeluje tudi z ostalimi oddelki v organizaciji. Sodelujemo z razvojem (predvsem vzorčenja novih izdelkov), oddelkom merilnice - v naši enoti nimamo koordinatnega merilnega stroja, da bi lahko meritve izvajali sami. Dobro sodelujemo tudi z oddelkom tehnologije v PE MO. Z oddelkom nabave in oddelkom razvoja dobaviteljev (SQA) pa sodelujemo predvsem zaradi nepravilnosti vhodnih materialov. Skupaj poskušamo doseči zadovoljiv nivo kakovosti vhodnih materialov. S tem pripomoremo, da proizvodnja poteka brez prekinitve, brez zastojev. Gledano z moje strani, kot kakovostnice, je doprinos vseh oddelkov v organizaciji k boljši kakovosti zelo pohvalen.

Vsi, ki kakor koli prispevamo k temu, da lahko svoje izdelke prodajamo na trgu, se moramo zavedati stavka, ki še kako drži: »KUPEC JE KRALJ.«

Študenta Anže Mirtič in Vid Koprivec, ki sta obvezno prakso opravljala v PE MO od konca januarja do začetka aprila, sta povedala:

»Praksa v podjetju Domel d.o.o v oddelku PE Motorji se nama je zdela zelo zanimiva. V skoraj treh mesecih sva dobila zelo lepo sliko, kako podjetje oz. poslovna enota funkcionira, dobila sva tudi veliko dobrega in uporabnega znanja za nadaljevanje študija, prav tako pa tudi znanje, ki ga bova lahko uporabila v nadaljnjem poklicnem življenju. Največji izziv nama je predstavljala avtomobilska industrija, kjer zahtevajo veliko natančnost. Glede na zahtevnost obdelave reklamacij sva največ časa vložila v meritve, ker sva mnenja, da se na ta način najlažje izognemo reklamacijam. Delavci v tej enoti so nama bili vedno pripravljeni pomagati, z njimi sva se pa tudi dobro razumela. Posebne zahvale gredo najini mentorici Štefki Jeram in pa seveda tudi sodelavki v merilnici Rubiji Bašič.«



Vid Koprivec pri kontroli motorjev



Anže Mirtič pri merjenju na optičnem mikroskopu

ZBORI

DELAVCEV – ZAPOSLENCEV



Aleksander Volf

Zbore delavcev – zaposlencev razumemo v bistvu kot metodo dela sveta delavcev za pridobivanje stališč in usmeritev za svoje delo, po drugi strani pa je lahko tudi oblika, preko katere kolektiv zaposlenih izvaja učinkovit nadzor nad delovanjem le-tega.



Zbori so stalnica v naši družbi že vrsto let, kjer vsako leto na pobudo sveta delavcev uprava poda nam zaposlencem informacije iz prve roke. Letos so potekali v dneh od 14. do 16. marca na treh lokacijah znotraj skupine, in sicer na sedežu družbe, na lokaciji PE MO v Retečah ter lokaciji PE ECS in PE LS na Na plavžu. Uprava nas je tako na zbore informirala o poslovanju v letu 2011, predstavila nam je poslovni načrt za leto 2012 in podala odgovore na predhodno zastavljena vprašanja zaposlenih. Prav zaradi trenutne negotove tržne situacije smo letošnje zборе premaknili v mesec marec, da so bile podane informacije s strani uprave bolj natančne. Udeležba s strani zaposlencev bi lahko bila seveda boljša, vendar je bila kljub temu v pričakovanih okvirih.

Moramo vedeti, da zbor ni organ družbe, ki bi imel pristojnost sprejemati kakršnekoli poslovne odločitve, in je predviden le kot oblika informiranja zaposlencev z možnostjo neposrednega postavljanja vprašanj ter dajanja pobud in predlogov zaposlencev kot posameznikov. Glede na to, da teh vprašanj, pobud in predlogov zaposlencev v preteklosti na samih zboreh ni bilo veliko, in glede na to, da imamo člani sveta delavcev pravico in dolžnost, da se lahko 3 ure na mesec v svojih delovnih sredinah posvetujemo s svojimi sodelavci (bazami), smo v letošnjem letu izvedli drugačno obliko pridobivanja le-teh. Predhodno smo pridobili s strani zaposlencev vprašanja, pobude in predloge po posameznih področjih dela, ki smo jih v celoti predstavili upravi na naši

seji, pred samimi zbore. Uprava pa nam je na posameznih zboreh na vprašanja, pobude in predloge podala tudi povratne informacije.

Svet delavcev se bo še naprej prizadeval, da bo informiranje zaposlencev na takšnem nivoju, kot je bilo do sedaj, in bomo stalno spodbujali interno komuniciranje, saj oba parametra močno povečujeta naše medsebojno zaupanje.



ANKETA

O ZADOVOLJSTVU S SLUŽBO ZA INFORMATIKO

Pogosto slišimo izrek, da je kupec kralj. Marketinški strokovnjaki ugotavljajo, da se kar 2/3 kupcev ne vrne zaradi nezadovoljstva z odnosom osebja, le 1/3 pa zaradi nezadovoljstva z izdelkom.



Majda Pipan

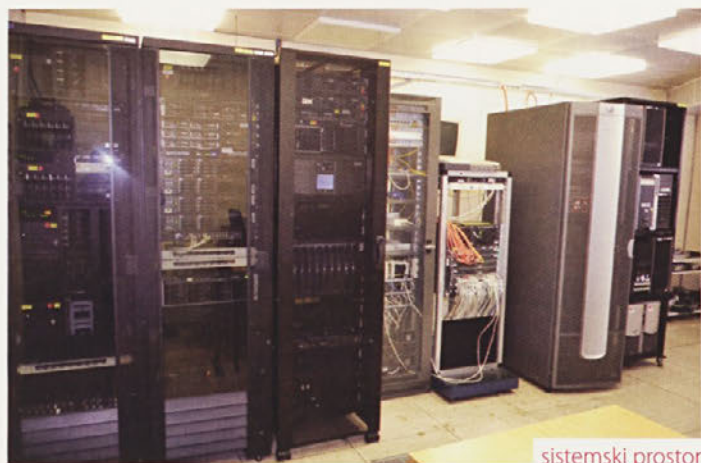
Analize kažejo tudi, da se le 4 % nezadovoljnih strank pritoži, ostalih 96% nezadovoljnih pa samo godrnja in, kar je še slabše, svoje slabe izkušnje pove naprej še od osem do desetim znancem. (vir: <http://www.marketingzmagovalcev.com/se-vam-stranke-pritozujejo-odlicno/>)

Sedaj se boste vprašali, kakšno zvezo ima ta uvod s Službo za informatiko. Veliko, saj je vsaj polovica zaposlenih v skupini Domel, uporabnikov informacijsko-komunikacijske tehnologije (IKT), torej naših notranjih kupcev. Sedem zaposlenih v Službi za informatiko, ki je od 1. 1. 2012 organizacijsko v Splošnem področju podjetja Domel Holding,d.d., se trudi za učinkovito, uspešno, varno in zanesljivo delovanje vseh sistemov in za zadovoljstvo uporabnikov z našimi storitvami. V kolikšni meri nam to uspeva, izvemo iz ankete, s katero se vsako drugo leto obrnemo na naše uporabnike. Možne ocene so od 1 do 5.

V anketah v letih 2007 in 2009 ste mnogi napisali, da vam SAP 'zmruje', da so težave z omrežjem, da zaradi tega izgubljate podatke,



HP storage – omara z diski



sistemski prostor

ki ste jih prej vnašali po več ur. Zaradi recesije v preteklih letih smo morali omejiti tudi naše projekte, kar pa smo nadoknadili v letu 2011. SAP sistem smo nadgradili na verzijo 6.0 in ob tem zamenjali tudi vso strojno opremo. Osemnajst omrežnih stikal različnih proizvajalcev in letnic ter centralno stikalo smo zamenjali z res kakovostnimi stikali proizvajalca Cisco. Med lokacijama podjetja na Otokih in Na plavžu smo jeseni 2011 vzpostavili optično povezavo in tako na oddaljeni lokaciji omogočili normalno delo, ki je bilo v zadnjih mesecih onemogočeno tudi za več ur dnevno. Veseli nas, da ste te spremembe opazili in se odražajo tudi v boljših ocenah.

Posebno pohvalo smo prejeli za sistem za prijavljanje napak in nekdo predlaga celo, da se podobne sisteme vpelje tudi na drugih centralnih funkcijah. Ocena 4,4 kaže, da tudi uporabniki vidite prednosti takega sporočanja napak in spremljanja njihovega reševanja. Želeli bi, da zahtevke začno izpolnjevati tudi še nekateri redki posamezniki, ki še vedno raje napišejo e-mail ali zavrtijo telefon.

Še vedno pa imate pripombe na Intranet. Ob sicer visoki oceni 3,9 ste v komentarjih pripisali, da je nepregleden, zastarel, da na njem ni nekaterih pomembnih informacij. Za estetsko in vsebinsko prenovbo bo moralo združiti moči in ideje kar nekaj oddelkov.

Na kratko naj omenim še projekte v letošnjem letu. Izboljšati želimo povezavo z našo lokacijo v Retečah, kjer se pritožujejo zaradi počasnih linij in občasnih izpadov. S projektom virtualizacije bomo preselili nekatere stare sisteme na nove, virtualne strežnike in s tem povečali izkoristek strežnikov, izboljšali odzivnost ter občutno prihranili pri električni energiji. V drugi polovici leta želimo nadgraditi BW sistem za poslovno poročanje.

Težave z njim imamo predvsem informatiki, počasno delovanje pa ste omenili tudi v anketi. Postopoma tudi zamenjujemo stare osebne računalnike z zmogljivejšimi. V planu imamo še mnoge druge projekte, ki bodo informatikom pripomogli k lažjemu upravljanju s strojno in programsko opremo ter k večji varnosti podatkov.

Kot pa sem omenila že v uvodu, je za zadovoljstvo stranke najpomembnejši odnos osebja do nje.

V sedmem sklopu vprašanj smo vas povprašali tudi po tem. Veseli smo, da ste v komentarjih zapisali, da ste zadovoljni z našo odzivnostjo, prijaznostjo, tudi strokovnostjo. Priporočate še več izobraževanja in tudi prenosa znanj na vas, uporabnike. Informatiki se v zadnjih letih udeležujemo predvsem raznih brezplačnih delavnic pri naših poslovnih partnerjih, aktualna strokovna izobraževanja pa po tekočem traku odpadajo zaradi premajhnega števila interesentov in seveda tudi visoke cene.

V tabeli si lahko ogledate rezultate zadnjih treh anket. Ocene kažejo, da smo na pravi poti. Naslednja anketa bo spet čez dve leti. V tem vmesnem obdobju pa bomo veseli vsakega vašega konstruktivnega predloga, saj še vedno velja, da več glav več ve.



zaposleni v informatiki

Sklop	Vprašanje	2011	2009	2007
Število sodelujočih uporabnikov		102	117	134
1. Transakcijski poslovni informacijski sistem SAP R/3	Kako ste zadovoljni z naborom programov? Ali imate vse ustrezne programe, ki jih potrebujete pri svojem delu?	4,2	4,3	4,1
	Kako dobro SAP R/3 informatizira poslovne procese na vašem področju?	3,9	3,7	3,8
	Kakšna sta hitrost in odzivnost delovanja SAP R/3?	4	3,2	3,4
	Kakšna je razpoložljivost delovanja SAP R/3 (npr. izpadi, motnje)?	4	3,7	3,7
2. Elektronska pošta in elektronski koledar	Kakšna je razpoložljivost delovanja e-pošte (npr. izpadi)?	4,2	4	4,1
3. Analitični poslovni informacijski sistem SAP BW (samo uporabniki BW sistema)	Kako ste zadovoljni z naborom poročil? Ali imate ustrezna poročila, ki jih potrebujete pri svojem delu?	3,9	3,9	3,7
	Kakšna sta hitrost in odzivnost delovanja SAP BW?	3,7	3,6	3,3
	Kakšna je razpoložljivost delovanja SAP BW (npr. izpadi, motnje)?	3,7	3,7	3,5
4. Terminalske strežnik	Kakšna je razpoložljivost delovanja terminalskega strežnika (npr. izpadi, motnje)?	3,8	3,7	3,5
5. Intranet	Ali je vsebina intraneta ustrezno oblikovana?	3,9	3,9	4
	Kakšen se vam zdi način javljanja napak preko zahtevkov za informacijsko rešitev?	4,4	4,2	4
6. Varovanje informacij	Ali so podatki po vašem občutku ustrezno varovani pred možnimi vdori in zlorabami?	4	3,8	3,6
	Kakšen pomen ima za vas informatika pri vašem delu?	4,5	4,4	4,4
7. Informatika	Kako ste zadovoljni z odzivnostjo informatikov?	4,6	4,6	4,4
	Ali so informatiki dovolj strokovno usposobljeni za svoje delo?	4,5	4,3	4,3
	Kakšen je odnos informatikov do uporabnikov?	4,8	4,7	4,6

Priloga: Rezultati ankete zadovoljstva s Službo za informatiko za leta 2007, 2009 in 2011

SEJMI

RAZSTAVLJALI SMO NA SEJMU V DUBAJU IN V MILANU

ArabLAB je eden izmed največjih sejmov proizvajalcev laboratorijske opreme, ki dosega kupce Bližnjega vzhoda, Afrike, Indije, Kitajske in Azije. ArabLAB je zelo pisan, udeleženci so prišli iz 85 držav. Naš razstavljalni prostor pa je obiskalo preko 70 potencialnih distributerjev iz 24 držav.

Na sejmu smo se dobro pripravili, tako smo nekaj eksponatov že prodali našemu novemu distributerju podjetju Bioimmun iz Dubaja. Kupce smo poskušali prepričati z našo tradicijo in referencami. Ob prebiranju zelo znanih svetovnih blagovnih znamk smo hitro našli skupno besedo in možnost po sodelovanju. A sam sejmu in lepe besede še zdaleč ne prinesejo instantnih sadov, zato bo v nadaljevanju potrebno ločiti seme od plevela in za pošteno opravljeno delo dobiti denar na račun.

Boštjan Demšar



Z distributerjem iz Dubaja (zaposlen tehnik v podjetju Bioimmun je Indijec, Primož, lastnik podjetja, gospod Majed Al-Banna, je Libanonec, programer Ibaa je Irčan, Boštjan)

Na sejmu Mostra Convegno Expocomfort (MCE) v Milanu smo letos razstavljali prvič in bili z rezultati zelo zadovoljni. Obiskovalcev ni bilo tako veliko kot na sejmu ISH v Nemčiji, ampak so bili kontakti zelo kvalitetni. Obiskovalci so bili tehnično podkovani in opremljeni z informacijami, tako da so bili razgovori zelo konkretni. Z nekaj podjetji smo takoj našli ustrezno tehnično rešitev. Obiskalo nas je 65 podjetij, od tega je smiselno nadaljevati razgovore s približno 30 podjetji. Večina obiskovalcev je za Domel že slišala in so vedeli, da smo dobavitelj najbolj uglednemu proizvajalcu klima naprav podjetju Swegon. K širjenju ugleda našega podjetja in njegovih odličnih izdelkov, kot so AZ motorji ter nova krmilila IF in Compacto, je pripomogla celotna sejemska ekipa. Dodatne možnosti za prodajo EC motorjev nam omogoča evropska zakonodaja, ki proizvajalce ventilacijskih naprav sili k uporabi motorjev z višjimi prihranki električne energije.

Priročnosti je veliko in na nas je, da jih izkoristimo.

Karmen Nastran Mohorič



Domelova ekipa na sejmu

KAKO

JE SESTAVLJENA NAŠA PLAČA

Pri zadnjem izplačilu božičnice nas je bilo kar nekaj razočaranih, ko smo v roke prejeli kuverte z izplačanimi zneski. Sindikat in uprava sta se namreč dogovorila, da bo izplačilo 420,00 evrov božičnice v bruto znesku.



Danica Jelenc

Ker vem, da marsikomu ni čisto jasno, kaj je bruto plača, kaj je neto plača, kaj minimalna, kaj izhodiščna, bom poskušala kar se da na preprost način razložiti zgoraj omenjene pojme.

Bruto plača je tisti znesek plače, ki ga zaposleni zasluži na mesec. Bruto plača je sestavljena iz neto plače, prispevkov, s katerimi polnimo državni proračun, in iz dohodnine.

BRUTO PLAČA = NETO PLAČA + AKONTACIJA DOHODNINE + DAVKI IN PRISPEVKI

Prispevkov je več vrst in je z zakonom določeno, kakšen odstotek posameznega prispevka je treba nakazati od plače. Ti prispevki se nakazujejo v državni proračun, trenutno se obračunavajo naslednji:

- Prispevki za pokojninsko in invalidsko zavarovanje – 15,50%
- Prispevki za zdravstvo – 6,36%
- Prispevki za zaposlovanje – 0,14%
- Prispevki za starševsko varstvo – 0,10%
- Če vse te odstotke seštejemo, ugotovimo, da pri vsaki plači plačamo 22,10% državi.

Naslednja postavka, ki jo plačamo pri vsaki plači, je akontacija dohodnine. Dohodnina je progresiven davek. To pomeni, da naša plača ni obdavčena z enakimi odstotki, ampak je del obdavčen po nižji stopnji, del pa po višji. To se najlažje prikaže s primerom:

Vzamemo primer, da je osnova za dohodnino 689,13 evrov. Za izračun dohodnine rabimo dohodninsko lestvico, ki je objavljena na spletnih straneh davčne uprave.

Če znaša neto mesečna davčna osnova v evrih		Znaša dohodnina v evrih	
Nad	Do		
	653,38		16 %
653,38	1.306,75	104,54	+27% nad 653,38
1.306,75		280,95	+41% nad 1.306,75

S pomočjo tabele lahko izračunamo dohodnino:

16 % od 653,38 EUR = 104,54 EUR

689,13 – 653,38 = 35,75; (izračunamo razliko, ki preseže 1. dohodninski razred)

27 % od 35,75 EUR = 9,65 EUR

Sedaj oba izračuna seštejemo in tako dohodnina za naš primer znaša 114,19 EUR.



Pri mesečnih izplačilih plače se lahko upoštevajo tudi olajšave dohodnine. Med te sodijo:

- Splošna olajšava – upošteva se pri vseh zavezcih, njena višina je odvisna od višine plače. Za najnižje plače se lahko upošteva povečana splošna olajšava. Ker je v našem podjetju kar precej zaposlenih, ki so do te olajšave glede na mesečno višino plače upravičeni, naj dodam, da nas ta olajšava lahko tudi zavede. Če zaposleni, potem ko dobi izplačana še regres (v našem podjetju je izplačan najvišji) in božičnico, preseže mejo, za katero še pripada povečana splošna olajšava, bo ob letnem poročunu dohodnine neprijetno presenečen, ker bo njegov znesek za doplačilo dohodnine precej visok. Zato vsem priporočam, da se pri mesečnih izplačilih plač odpovejo upoštevanju povečane splošne olajšave, saj jo davčni organ potem sam upošteva pri letnem izračunu dohodnine.
- Osebna olajšava – invalidi ali osebe, starejše od 65 let
- Posebna osebna olajšava – pripada rezidentu, ki se izobražuje in ima status dijaka ali študenta.
- Posebna olajšava za vzdrževane otroke, za vsakega drugega vzdrževanega družinskega člana
- Olajšava za prostovoljno dodatno pokojninsko izobraževanje
- Posebna olajšava za čezmejnega delovnega migranta

Za vse olajšave je značilno, da jih lahko upoštevamo pri vsakem izplačilu plače, lahko pa z njimi počakamo do konca leta in jih upoštevamo samo pri letni odmeri dohodnine. V obeh primerih bomo plačali enak znesek dohodnine.

Ko izračunamo višino dohodnine, jo odštejemo od bruto plače in od prispevkov in tako dobimo neto plačo.

Neto plača je torej tisti znesek, ki ga vsak zaposleni prejme na svoj transakcijski račun.

Stroški v zvezi s povračilom prehrane in prevoza na delo in iz dela niso nikoli všteti v neto oz. bruto plačo, zato se od teh prejemkov ne plačujejo niti prispevki niti dohodnina.

Pri izplačilu plač pa poznamo še izraz **bruto bruto plača**. K tej plači se prištejejo še socialni prispevki na bruto plačo, ki jih mora plačati delodajalec (16,10%). Bruto bruto plača predstavlja mesečni strošek delodajalca za plačo delavca.

Ob vsem ne smem pozabiti na regres. Vsakemu zaposlenemu, ki pripada pravica do letnega dopusta, je delodajalec dolžan izplačati regres najmanj v višini ene minimalne plače.

Kako je sestavljena plačilna lista v našem podjetju, si pa bolj podrobno lahko ogledate v priložniku za zaposlene, ki ga lahko dobite na intranetu ali pa prosite nadrejene, da ga vam priskrbijo.

Minimalna plača pa je najnižja z zakonom predpisana plača, ki jo lahko prejme delavec za delo za polni delovni čas. Trenutno znaša minimalna plača 763,06 evrov bruto. To pomeni, da kdor je zaposlen za 8 ur in je cel mesec redno prihajal na delo, ne sme zaslužiti nižje plače od prej omenjenega zneska.

Izhodiščna plača je najnižji znesek plače, ki ga lahko prejme delavec glede na stopnjo njegove izobrazbe. Njena višina je določena v kolektivnih pogodbah na ravni dejavnosti. Ta znesek zasledimo največkrat pri sindikalnih pogajanjih z delodajalci.

Upam, da sem s tem člankom vsaj komu pomagala, da bo mogoče malo lažje razumel te zapletene izraze, ki se uporabljajo pri izplačilu plač. V spodnji tabeli je preprost izračun plače z vsemi prispevki, pri dohodnini je upoštevana le splošna olajšava.

Bruto plača	Stopnja	1.230,00
Osnova za obračun davkov in prispevkov		1.230,00
Prispevki za PIZ	15,50%	190,65
Prispevki za zdravstvo	6,36%	87,23
Prispevki za zaposlovanje	0,14%	1,72
Prispevki za starševsko varstvo	0,10%	1,23
Socialni prispevki iz bruto plače	22,10%	271,83*
Splošna olajšava		269,04
Olajšava za vzdrževane družinske člane		/
Osnova za dohodnino		689,13
Akontacija dohodnine		114,19**
Bruto plača - prispevki		958,17
Neto plača		843,98
Prispevki delodajalca za PIZ	8,85%	108,85
Prispevki delodajalca za zdravstvo	6,56%	80,69
Prispevki delodajalca za zaposlovanje	0,06%	0,74
Prispevek delodajalca za poškodbe	0,53%	6,52
Prispevek delodajalca za starševsko varstvo	0,10%	1,23
Prispevki delodajalca na plačo skupaj	16,10%	198,03***
Bruto bruto plača - celotni strošek delodajalca		1.428,03

* seštevek vseh prispevkov

** izračun akontacije dohodnine je predstavljen zgoraj

*** seštevek vseh prispevkov

Iz tabele je razvidno, da pri neto plači 843,98 evrov državi plačamo 584,05 evrov, kar predstavlja približno 40%. Iz tega se lahko naučimo, da je razlika med bruto in neto plačo očitna. Naj pa omenim še, da se pri izplačilu regresa prispevki ne obračunavajo, od regresa se plačuje le akontacija dohodnine.

PROSTOVOLJNO

DODATNO POKOJNINSKO ZAVAROVANJE



Marjana Mesec

Letos mineva deseto leto, odkar smo sklenili prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje pri Skupni pokojninski družbi. To zavarovanje spada v t.i. drugi pokojninski steber. Skupina Domel ima sklenjeno kolektivno zavarovanje, v celotni skupini je vključenih približno 75% zaposlenih. Vsi novo zaposleni imajo možnost vključitve po enem letu zaposlitve v Domelu. Podjetje plačuje zaposlenim zakonsko določen najnižji znesek, ki za leto 2012 znaša 23,10 EUR. Kdor želi, lahko poljuben znesek plačuje tudi sam iz svoje bruto plače do največ 5,844% bruto plače.

Da si malo osvežimo spomin, naj omenim, da pri tem zavarovanju ločimo kolektivno in individualno prostovoljno pokojninsko zavarovanje.

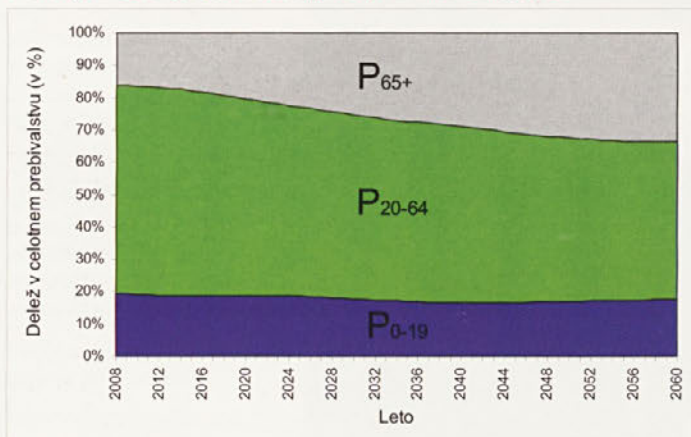
Pri kolektivnem dodatnem pokojninskem zavarovanju sredstva v posebej oblikovane pokojninske načrte prispevajo deloma (ali v celoti) podjetje, deloma pa zaposleni. Pogoji za vključenost podjetja v pokojninski načrt je, da se zanj odloči vsaj 51% zaposlenih. Za podjetje pomenijo prispevki davčno olajšavo, saj se zanje zmanjša osnova za davek od dobička. Prav tako pa se za premije dodatnega pokojninskega zavarovanja, ki jih v korist zaposlenega plačuje delodajalec, zaposlenemu ne povečuje osnova za dohodnino in zanje ni prispevkov za socialno varnost.

Pri individualnem dodatnem pokojninskem zavarovanju premijo vplačuje zaposleni sam in je tudi edini, ki je deležen davčnih olajšav iz tega naslova. Vplačila v individualno dodatno pokojninsko zavarovanje so od leta 2007 naprej edina davčna olajšava, ki jo poleg vzdrževanih družinskih članov lahko uveljavljate pri dohodnini. Najvišji znesek, ki je predmet davčne olajšave, znaša 5,844% bruto plače, vendar za leto 2012 ne več kot 2.755,71 EUR letno.

Število vseh zavarovancev, ki vplačujejo v sistem dodatnega pokojninskega zavarovanja v vzajemnih pokojninskih skladih, pokojninskih družbah in zavarovalnicah, je v Sloveniji več kot pol milijona. V pokojninskih družbah poudarjajo, da pomen drugega stebera raste. Zavarovancem pomaga pokriti razliko med obvezno pokojnino, ki je zmeraj nižja, in pokojnino, ki jo potrebujejo za dostojno življenje. Dostojna pokojnina naj bi znašala 70% zadnje plače, to razmerje pa je v Sloveniji le 60% in bo po reformi še padalo. Leta 2026 naj bi znašalo le še 46,47%. Torej, več let, kot nam še manjka do upokojitve, manj si lahko obetamo iz državne pokojninske blagajne v primerjavi z dohodki, ki jih prejemo v času aktivnega dela.

Delodajalci opozarjajo, da bi morale biti vplačane premije izrecno namenjene za pridobitev dodatne pokojninske rente ob upokojitvi delavcev in da ni dobro, da smejo zavarovanci po desetih letih dvigniti sredstva, ki jih je delodajalec vplačal v njihovo zavarovanje. To namreč dopušča sedanja zakonodaja. Pokojninske družbe skrbijo, da se bodo v naslednjih letih socialno šibkejši zavarovanci dejansko odločili za ta

delež osnovnih starostnih skupin prebivalstva v celotnem prebivalstvu Slovenije v obdobju 2008-2060, pod njim: Vir: Eurostat, 2008



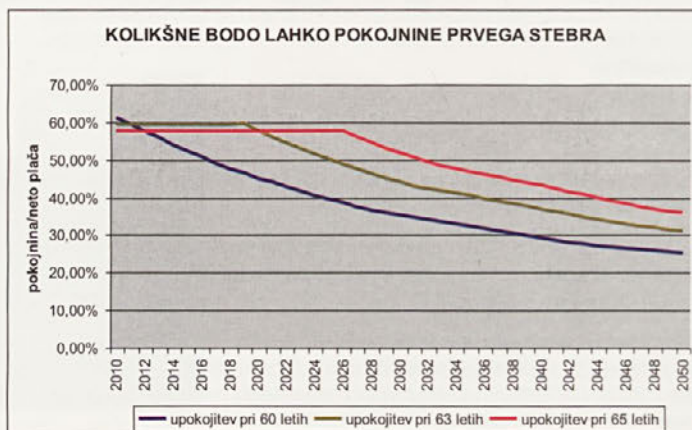
korak, ker denar potrebujejo zdaj. Po novi pokojninski reformi pa bodo sredstva lahko dvignili le tisti varčevalci, ki so že izpolnili pogoje za upokojitev in katerih sredstva na osebnem računu ne presegajo 3.000 EUR. Ker pa sprememba ne more delovati retroaktivno, bo to veljalo šele za sredstva, ki bodo vplačana po novem zakonu.

Pravico do dodatne starostne pokojnine lahko uveljavijo prejemniki pokojnin obveznega pokojninskega zavarovanja, ki so dopolnili 58 let in so v prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje vključeni najmanj 10 let. Polovica izplačila dodatne pokojnine je oproščena plačila dohodnine.

Zavarovanci, ki že deset let vplačujejo dodatno kolektivno pokojninsko zavarovanje, imajo tudi možnost, da privarčevani znesek dvignejo v enkratnem znesku. V primeru izstopa iz zavarovanja je potrebno plačati izstopne stroške v višini 1% in 25% akontacije dohodnine, kar pomeni, da skupni stroški lahko znašajo tudi do 40% celotnih privarčevanih sredstev. Zavarovalec, ki zahteva izplačilo sredstev še pred pretekom desetih let, pa mora poleg tega plačati še 6,5% davek od zavarovalniških storitev. Če bo izplačani znesek visok, vas lahko prestavi v višji dohodninski razred in boste naslednje leto morali dohodnino še doplačati. Ravno tako ima ta dodatni dohodek lahko vpliv tudi na vaše poznejše prejeme iz naslova socialnih transferjev (nižje štipendije, nižji otroški dodatek, višje plačilo vrtca). Če pa znesek ni visok, je verjetnost takih neželjenih posledic manjša.

Sredstva so pri tem varčevanju zelo konservativno naložena in zato slabo donosna, stroškovno preveč obremenjena in tudi davčne olajšave niso dovolj privlačne. Zaradi slabih donosov privarčevanih sredstev obstaja verjetnost, da se bodo zavarovanci množično odločili za izstop iz zavarovanja. V tem primeru bi se lahko v posameznih podjetjih število zavarovancev zmanjšalo pod 51%, kar bi pomenilo, da podjetje ne more biti več vključeno v pokojninski načrt.

Mnogi se v teh časih sprašujejo, ali je sploh smiselno varčevati za starost, vse več pa je takih, ki nimajo kaj varčevati. Tako je kljub težkim časom treba zaposlene opozoriti, naj množično ne izstopajo iz kolektivnega pokojninskega zavarovanja, dokler je delodajalec zanje pripravljen plačevati premije.



POGOVOR

Z NOVIM ŽUPANOM

Nekaj dni po volitvah za župana je do mene prišla Romana in me vprašala, če bi bila pripravljena za naše glasilo narediti intervju z novoizvoljenim županom Tonetom Luznarjem. Njen predlog me je po pravici povedano kar nekoliko presenetil, ker se mi zdi, da s politiko nisva ravno na ti. Hkrati pa mi je to predstavljalo nek izziv, da vidim, če sem sposobna pripraviti članek tudi na tako temo, v kateri nisem ravno doma. Potrebovala sem kar nekaj dni, da sem pripravila vprašanja, potem pa sem se z novopečenim županom dogovorila za pogovor. Čeprav sem do sedaj s Tonetom službeno kar precej sodelovala, sem imela čisto drugačne občutke, ko sem »zavrtela telefon« in mu pojasnila, kaj želim od njega. Vendar, ko je pogovor stekel, sem pozabila na vse čudne občutke in vprašanja so se vrstila drug za drugim. Tako sem opravila tudi prvi intervju s politikom.



Danica Jelenc



Tone, čeprav je že malo pozno, vendar vseeno. Naj ti najprej čestitam za izvolitev za novega župana naše občine. V politiki si bolj kot ne novinec, zato je še toliko večji uspeh, da si svoja dva protikandidata premagal s kar lepo večino in to že v prvem krogu. Kaj tebi osebno pomeni ta rezultat?

Hvala za čestitke. Vesel sem, da sem že v prvem krogu dobil večinsko podporo občanov in občanov, prijateljev, znancev, pa tudi od več političnih strank, za kar se jim iskreno zahvaljujem. Zaupanje, ki so mi ga izkazali, mi veliko pomeni, predvsem pa je to zame vzpodbuda in hkrati tudi velika odgovornost.

Kako to, da si se odločil za vstop v politiko, saj si v Domelu še ne dolgo nazaj postal direktor ene izmed hčerinskih družb in si praktično sam oral ledino na področju energetike?

Odločitev je bila težka. Tudi delo, ki sem ga opravljal kot direktor družbe Domel Energija, je bilo zahtevno, zelo zanimivo in sem ga z veseljem opravljal. Z izvolitvijo prejšnjega župana Mihaela Prevca za poslanca so me v Slovenski ljudski stranki nagovorili h kandidaturi za župana. Po krajšem premisleku je bil sprva moj odgovor odklonilen. Kasneje so prišle vzpodbude iz podjetij Domel in Alpes. Tudi stranke, kot so: Nova Slovenija, Svet pod Ratitovcem in Socialni demokrati, ki na nadomestnih volitvah niso imele svojega kandidata, so se odločile, da podprejo mene. Na osnovi teh podpor sem se lažje odločil za kandidaturo.

Verjetno si se v tem času, ki je minil od volitev, že nekoliko seznanil s tekočo problematiko na občini in z glavnimi projekti, ki že potekajo

ali so v začetni fazi. Si se že odločil, kaj bo tvoja prioriteta, ko boš prišel z županovanjem?

Proračun občine Železniki za leto 2012 je bil sprejet konec januarja. Treba ga je izvajati. Posebej je treba biti pozoren pri investicijah, ki so vezane na denarna sredstva Evropske unije in državna sredstva ter na določene časovne roke. Pri izvrševanju proračuna je treba paziti na stroškovno učinkovitost in dober nadzor.

Prva prioriteta je sprejetje državnega prostorskega načrta, s katerim bomo zagotovili poplavno varnost v Železnikih in zgradili obvoznico mimo starega dela Železnikov. Velikega pomena je tudi zagotavljanje zadostne količine pitne vode brez dodatnega kloriranja. Kar se tiče prioritet v prihodnje, pa je prav, da se glede le-teh dogovorimo skupaj z vsemi svetniki, saj sem sodelovanje z vsemi napovedal že v predvolilni kampanji.

Sicer moram priznati, da sem predvolilno kampanjo spremljala precej površno, vendar če se prav spomnim, si kot eno svojih prednosti izpostavil to, da prihajaš iz gospodarstva. Se bo to sedaj odrazilo tudi pri tvojem županovanju – ali bo občina začela bolj tesno sodelovati z vsemi podjetji v dolini?

Moj interes je, da bi bilo sodelovanje med občino in gospodarstvom čim tesnejše in čim boljše. Pri tem mislim tako na velika industrijska podjetja kakor tudi na malo gospodarstvo. Za tesno sodelovanje z občino se zanimajo tudi vsa podjetja v dolini.

Ker imamo v zadnjem času izkušnje, da vsaka nova oblast s seboj pripelje svoje ljudi in jih zaposli v državni upravi, me zanima, kako se boš ti lotil »prenove« občinske uprave? Ali boš vztrajal s sodelavci, ki so že zaposleni v občinski upravi?

Kadrovskih sprememb ne načrtujem. Poleg tega traja ta mandat županovanja le dve leti in pol in v tem času upam na dobro sodelovanje vseh v občinski upravi.

Glede na to, da je bivši župan odšel v poslanske klopi, me zanima, če se nadejaš, da ti bo pri pomembnejših projektih v občini v pomoč tako s svojimi izkušnjami kot tudi z navezovanjem stikov z raznimi državnimi organi?

Prejšnji župan in zdajšnji poslanec Mihael Prevč mi je že večkrat obljubil podporo pri pomembnejših projektih in pri navezovanju stikov z državnimi organi, tako da računam tudi na to podporo.

Služba župana se prav gotovo močno razlikuje od tvoje sedanje službe. Kako boš usklajeval vse obveznosti, saj vemo, da župan nima delavnika od 7. do 15. ure, niti nima prostih sobot in nedelj. Ko ga nekdo rabi, pač mora biti na voljo.

Moj delovnik že sedaj ni trajal samo od 7. do 15. ure, velikokrat sem za službo delal tudi od doma v popoldanskem času. Razne predstavitve pa so se odvijale tudi ob sobotah in nedeljah. Trenutno zaključujem delo v Domelu, hkrati pa že opravljam naloge župana. Moram priznati, da je to precej naporno. Ko bom opravljal samo funkcijo župana, bo verjetno lažje. Zavedam pa se, da bom kot župan tudi ob sobotah in nedeljah imel večkrat obveze.

Ker si v Domelu opravljal kar zahtevno funkcijo, nas vse zanima, če že imaš svojega naslednika, saj se dveh tako zahtevnih funkcij ne da opravljati hkrati.

Ja, svojega naslednika oziroma naslednico že imam. To je mag. Karmen Nastran Mohorič.

Kdaj boš torej postal samo župan in nič več »Domelovec«?

Načrtujem, da bom »Domelovec« le še v mesecu aprilu, z začetkom maja pa se preselim na občino.

Pa naj ti zastavim še eno malo bolj hipotetično vprašanje. Sedaj si se v službi ukvarjal z dobavo vodikovih črpalk in z gorivnimi celicami. Ali lahko pričakujemo, da bo v času tvojega županovanja po Železnikih pričel voziti avtobus na vodikov pogon?

V letu 2012 bosta v Sloveniji postavljeni dve vodikovi črpalki. Ena bo stala v Velenju na bencinskem servisu Petrola, za drugo še ni točno definirana lokacija. Možno je, da bo postavljena na Bledu, verjetno tudi na bencinskem servisu Petrola. Na Bledu smo dve leti zaporedoma ob veslaških prireditvah predstavljali delovanje vodikovega avtobusa na gorivno celico. V Nacionalnem energetskem programu Republike Slovenije do leta 2030 je zapisano, da bo treba zagotoviti 5 vodikovih črpalk do leta 2015 in 20 do leta 2020. Poleg teh vodikovih črpalk bo morala država spodbujati tudi vozila na vodik na gorivno celico. Verjetno v Železnikih ne bo med prvimi v Sloveniji začel voziti avtobus na vodik, je pa velika verjetnost, da se bodo avtobusi na vodikov pogon najprej začeli pojavljati v večjih turističnih centrih v Sloveniji. Ne gre pa pozabiti, da pa je bila prva demonstracija vodikovega avtobusa v Sloveniji prav v Železnikih ob otvoritvi nove proizvodne hale v letu 2007 in ob času katastrofalnih poplav.

Sicer je še zgodaj, ampak vseeno: izvoljen si bil na nadomestnih volitvah, tako da župan ne boš za cel mandat, ampak le do naslednjih rednih volitev? Kaj pa potem – boš še kandidiral oziroma ali te bo tvoje delovno mesto v sedanjih službi še čakalo?

Načrtujem, da se bom po izteku tega mandata potegoval še za enega. V Domelu pa sem se dogovoril, da se v primeru, če ne uspeš na volitvah, lahko vrnem nazaj v podjetje. Moje trenutno delovno mesto me ne bo čakalo, pač pa bom dobil izobrazbi primerno delovno mesto.

Meni počasi zmanjkuje vprašanj. Je še kaj takega, da bi sam rad sporočil našim bralcem?

V Domelu sem že 26. leto. Vsem »Domelovcem« se zahvaljujem za dobro in korektno sodelovanje, saj nas je delo za skupne cilje vedno zbliževalo. Na novo delovno mesto odhajam z lepimi spomini na Domel. Vsem, ki boste potrebovali pomoč s strani občine, pa so vrata županove pisarne vedno odprta.

Tone, hvala za čas, ki si si ga vzel, saj vem, da je trenutno tvoj urnik natrpan, da poka po šivih. Pri tvojem novem delu ti v imenu vseh bralcev želim uspešen start in da boš čim bolj spretno krmaril med vsemi ovirami, ki te čakajo na tvoji poti do uspešnega prihoda na cilj.



Janja Kozjek

Glede na vse hitrejši ritem in stresen naš vsakdan smo se v uredniškem odboru odločili, da v Mozaiku pripravimo novo rubriko »Za zdravje«. Pisali bomo o stvareh, ki nam lahko pomagajo, izboljšajo naše počutje in zdravje ter odpravijo razne tegobe, tako doma kot na delovnem mestu. Dodali bomo še kakšne zanimivosti, slike ... in tudi kakšen recept za zdrav obrok. Vsekakor bomo veseli tudi vaših prispevkov, mnenj in želja.

PROMOCIJA ZDRAVJA – po evropskih smernicah in slovenskem projektu »Čili za delo«

Ne bi rada dolgovezila z nešteto krat slišanim, a kljub temu izpostavljam zdravje kot vrednoto, ki jo na žalost največkrat cenimo šele potem, ko zbolimo. Takrat vse ostalo, od denarja naprej, za katerega se pehamo vsak dan, ne pomeni nič.

Zdravje gradimo ali izgublamo v različnih življenjskih okoljih – v družini, na delovnem mestu, v okolju, povsod tam, kjer živimo, delamo ali se zabavamo. Zato se ne smemo zanašati samo na zdravstvo. Ker preživimo najmanj tretjino svojega delovnega časa v službi, je zelo pomembno, kako, kje in na kakšen način opravljamo delo. Toda delo in delovno okolje še zdaleč ne vplivata na zdravje samo negativno, saj človeku omogočata samopotrjevanje in osebnostno ter strokovno rast s pridobivanjem znanj in veščin.

Cilj promocije zdravja je boljše zdravje zaposlenih in tako tudi večja kakovost življenja in dela. Številni primeri dobre prakse kažejo, da že z majhnimi in primernimi ukrepi lahko odpravimo negativne vplive dela in delovnega okolja. Naloga vseh nas zaposlenih in delodajalca je, da spodbujamo in smo zavzeti za oblikovanje zdravju naklonjenega življenjskega sloga. Za uspeh promocije zdravja je najpomembnejše sodelovanje obeh ključnih strani: zaposlenih in delodajalcev. Način povezovanja, načrtovanja in izvajanja ukrepov imenujemo promocija zdravja pri delu. Kdo najbolj pozna svoje delovno mesto? Tisti, ki dela na tem delovnem mestu. Vsak zaznava, kakšne in katere so bremenitve, ki lahko pripeljejo do okvar na zdravju. Zato je vsak posameznik dolžan opozarjati na težave in tudi na primerne rešitve v zvezi z izboljševanjem pogojev na svojem delovnem mestu.

Že nekajkrat so bili v Mozaiku objavljeni članki zaposlenih v službi za varnost pri delu. Kot osnovno prvo vodilo za zdravo delovno mesto so ergonomski ukrepi. To pomeni prilagoditev delovnega mesta in delovnega okolja zaposlenemu, njegovim psihofizičnim sposobnostim. Pri ergonomskem delu delavec ohranja naravno držo, delovne naprave pa so razporejene kot naravni podaljšek delavčevega kostno-mišičnega sistema.

Ergonomska načela so naslednja:

- velikost prostora naj je prilagojena delavcu;
- delo naj poteka v nevtralnem položaju, brez pretiranega utrujanja;
- predmeti dela naj so v primernem obsegu;
- delo naj poteka na primerni višini;
- število ponavljajočih se gibov je potrebno zmanjšati (zato je potrebna rotacija ljudi);
- zmanjšati statično delo mišic;
- zmanjšati uporabo sile med delom;
- predmeti dela ali orodja naj ne pritiskajo na posamezne dele telesa;
- če delo omogoča, naj se za sedenje uporablja ergonomski stol;
- komande so razumljive in lahko berljive;
- ohranja se udobno delovno okolje: primerna razsvetljava, mikroklima, hrup, vibracije in naprave so oblikovani tako, da so prilagojeni človeku in mu tudi niso nevarni;
- na delovnem mestu se uvajajo gibalno-športne aktivnosti.

Za slednje so najbolj problematična delovna mesta, pri katerih se stalno sedi oz. stalno stoji. Že komaj čuteče bolečine nas opozarjajo, da se v našem telesu nekaj dogaja. Največkrat je to v hrbtnem ali vratnem delu hrbtenice. Velikokrat bolečine ignoriramo do te mere, da postanejo neznosne ali grozne. Terjajo vso našo pozornost. Ne moremo več jasno misliti. Telo se brani in stavka ter se odziva na peklensko bolečino. Bolečina nam daje znamenje, da moramo nekaj spremeniti in to veliko prej, preden sploh pride do degenerativne poškodbe ali obolenja. Pri tem je mati narava poskrbela, da nas posvari in nam pravočasno sporoča, da ne poslušamo dovolj svojega telesa. Zlasti bolečine v hrbtenici so takšen klic na pomoč našemu telesu.

O tem pa več v prihodnji številki.

VSAK DAN

S KOLESOM IZ KRANJA V ŽELEZNIKE

»Vseh sort ljudi nas hod po tmu ljubmu svet.«
Takšnih in drugačnih.

Hodimo, vozimo, kolesarimo.

Ja, če se iz Kranja vsak dan pripelješ s kolesom v Železnike v službo, si drugačen. Ampak, kot pravi moj sogovornik, je to njegov način življenja. Že 33 let. Spoznajte ga.



Katarina Prezelj

Na kratko se nam predstavi, prosim.

Sem Štefan Žlebič, »al pa Štef po domače«, iz Kranja. Sem gor (v Železnike) se vozim s kolesom in ljudje imajo to za nekaj posebnega. Delam na ulivanju plastike, natančneje na ulivanju gredi.

Koliko časa se že takole voziš v službo?

Četrta zima je letos. No, pravzaprav je bilo tako, da sem bil najprej približno dve leti zaposlen preko agencije. Potem so nam delovno razmerje prekinili in sem bil eno leto drugje, zdaj pa sem dobri dve leti spet v Domelu.

Kdaj se zjutraj odpraviš od doma in kje gre tvoja pot?

Od doma se odpravim med 4.20 in 4.30 zjutraj. Iz Kranja čez delavski most, pa skozi Bitnje in Žabnico, v Svetem Duhu zavijem čez Gorajste, v Škofjo Loko in nato po Selški dolini.

Se v vsakem vremenu odpraviš od doma?

Ja, letos še nimam »šihtpavze«, da se ne bi pripeljal s kolesom. Ene dvakrat je bilo malo preveč snega, drugače mi je pa letošnja zima odgovarjala.

Se ti zdi tak način vožnje v službo varen? Se počutiš varnega na cesti?

Jaz se. Je pa res, da je treba imeti oči dobesedno na pecljih. Včasih je treba zapeljati na bankino. Je pa cesta dovolj široka, da me avto obvozi, četudi nasproti vozijo avtomobili. To vem iz prakse.

Ne vem, če vozniki tudi tako mislimo.

Ja, verjamem. Pa gotovo se kdo jezi. Ampak, res, verjemi, če me obvoziš na pol metra, ni nobenega problema. Res ne. A veš, koliko koridorja drugače nam, kolesarjem, pripada po zakonu? Kaj praviš?

???? Hmmm. Pol metra? Meter?

En meter. Od roba asfalta. To je uzakonjeno in večkrat pride prav. Za časa Jugoslavije je bilo pa 70 cm.

Omenil si, da je kolesarjenje tvoj način življenja. Torej to pomeni, da tudi drugače veliko kolesariš?

Ja, ja, seveda. »Šiht je čist tko, k pač more bit.« Lani sem naredil 30.000 km. Približno 14.000 (to mi je en zračunal) sem jih naredil v službo in nazaj, vse ostalo je pa čisto veselje.

Kje nabiraš »neslužbene« kilometre?

V glavnem po Gorenjskem. Včasih gremo na



Primorsko, Štajersko. Tudi kam na morje.

Gremo?

Včlanjen sem v klub BAM.Bi. To je eden najštevilčnejših klubov v Sloveniji, čez 700 članov nas je.

Se udeležuješ tudi tekmovanj?

Ja, tudi. Tekmujem za slovenski pokal (tu nabiraš točke). Letos sem prestopil že v višjo starostno kategorijo (55 do 60 let). »Sm že mal star drgač.« doda v smehu.

Ko sem bil mlajši, sem šel tudi v tujino, zdaj pa bolj doma tekmujem. Na maratonih (Franja, Alpe maraton). Najraje pa vidim, da je dirka. To so te krajše dirke, ki štejejo za slovenski pokal.

Predvidevam, da imaš tudi polico s pokali. Je dolga?

Kaj pa vem, pokalov je 30, 35. Kolajne pa, jaz jim pravim »pasje svetince«, so po vseh predalih. Ne vem števila. Ampak meni to niti ni pomembno. »Važen mi je, da pridem med ljudi, pa da se dajemo med sabo ...«

Drugače pa ne maram publicitete. Zato velika

večina ljudi sploh ne ve, s čim se ukvarjam. Me včasih kdo vidi na kolesu, pa pravi: »Ja kva, a se ti tud s kolesom vozeš? Kdaj s pa to začel?« Potem mu pa rečem, da 79-ga, me pa prav zabodeno gleda.

Se ti kdaj naredi, da si rečeš: »Oh, dons se mi pa ne lub na kolo«

Ne, to pa res ne. Je pa zanimivo to, da sem lani imel v celem letu 10 dni pavze (ko nisem šel nič na kolo), letos jih imam pa že 12. To namenoma naredim. Sem recimo doma, pa sploh ne grem na kolo. Sem si rekel, da bom malo več pavziral.

In kako naprejš?

Do upokojitve imam še 3 leta in pol, do takrat seveda računam, da bom še zmogel prikolesariti v službo (smeh). Potem pa, ja, dokler bom zdrav, bom migal. Tudi veteranska kategorija obstaja.

Hvala za pogovor in srečno na cesti!

IZ PRETEKLOSTI

V PRIHODNOST



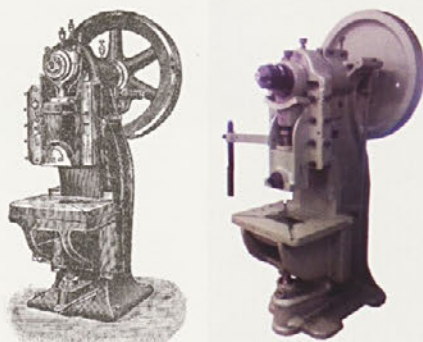
Janez Rihtršč

Obnova strojev iz začetkov moderne industrije v Železnikih teče letos že tretje leto. O prvih dveh obnovljenih strojih iz dvajsetih let preteklega stoletja smo v Mozaiku že poročali in sta bila tudi predstavljena v okviru praznovanja 65-letnice ustanovitve zadruga NIKO, na temeljih katere je zrasel Domel. Podrobnejša zgodba in opis delovanja obeh strojev sta bila podana v zborniku *Železne niti 8*, sedaj pa si je stroj za papirne sponke mogoče ogledati in preskusiti v muzeju v Železnikih, stroj za risalne žebličke pa nas pozdravi na vstopu v naše podjetje Na plavžu.

V tem prispevku pa bosta predstavljena preša iz leta 1938 in stroj za izdelavo paličnih sponk iz leta 1940 [1]. Poleg obeh strojev se bomo ob tej priložnosti spomnili še izdelka, ki je nastal konec petdesetih let in čigar nasledniki še danes predstavljajo enega od stebrov našega podjetja.

Preša Henrika Stolza sinovi

30 t preša na ekscenter je bila izdelana v tovarni Henrika Stolza sinovi iz Novega Sada in kupljena leta 1938 [1]. Po ceniku tega podjetja iz leta 1937 je sicer 28 t preša stala 16.100 din [2]. V takratni Dravski banovini pa je povprečna plača znašala od 850 do 1.435 din [3].

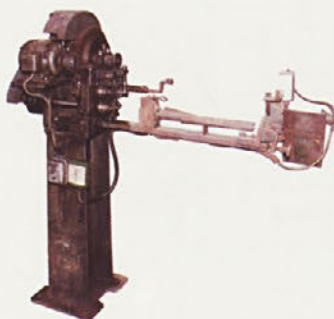


Slika 1. a) Slika preše iz glavnega cenika tehnične veletrgovine Henrika Stolza sinovi iz leta 1937 [2] in b) delno obnovljena preša v marcu leta 2011 (manjkajo še pomik, dvoročni vklop, motor z jermenom ...).

Preša se je najprej uporabljala za izdelavo risalnih žebličkov, kasneje pa tudi plošč za mehanizme za registratorje. Naj kot zanimivost povemo, da je orodje za tri-redni odrez risalnih žebličkov presegalo vrednost nakupa preše in je povrh vsega bilo še neuporabno [1]. Poleg tega, da so orodje popravili, so takrat v obrtni delavnici Nika Žumra sami izdelali tudi pripravo za pomik traku. Da bi podoba stroja po obnovi bila kar najbolj skladna originalni, bomo v tem okviru



Slika 2. a) Fotografija 3kW asinhronskega motorja pred obnovo in b) fotografija motorja med previjanjem.



Slika 3. a) Fotografija stroja za palične sponke pred obnovo in b) fotografija glave stroja z dodanimi zobniškimi dvojicami, ročico sklopke, nabiralno letvijo in mehanskim odrezom paketa sponk.

zato obnovili tako orodje kot tudi prvotni pomik. Stroj seveda ni deloval brez motorja in da se je le-ta povrnil v delujoče stanje, sta najbolj zaslužna France Potočnik in njegov sin Andrej. Med novoletnimi prazniki sta prostovoljno previla stator 3kW asinhronskega motorja in ga po dobrih treh desetletjih zopet spravila v pogon. Navitje statorja je bilo namreč poškodovano, sam rotor pa je bil zagoden z blatom, ki so ga v motor nanesle poplave v letu 2007.

Stroj za izdelavo paličnih sponk ing. Hansa Becherja

Stroj za izdelavo paličnih sponk proizvajalca ing. Hansa Becherja je bil naročen in vplačan v letu 1940, vendar dobavljen tik pred začetkom vojne leta 1941 [1]. Čeprav je stroj za izdelavo paličnih sponk najmanjši izmed šestih strojev namenjenih obnovi, pa nam do sedaj povzroča največ sivih las. Stroj je bil namreč tekom svojega obratovanja »izboljšan« in le s težavo ga bo povrnil v prvotno obliko. Ker mnogo delov manjka, je tukaj



postopek obnove nekoliko obrnjen; najprej se ga bo skušalo povrniti v delujoče stanje, nato pa se ga bo ponovno razstavilo in peskalo ter pobarvalo oz. bruniralo.

Največji izziv je bila izdelava petih manjkajočih zobnikov. Zobniški prenos je namreč imel vlogo zmanjšati vrtljaje za toliko, da je po vsaki petdeseti palični sponki bil odrezan oz. odlomljen paket zalakiranih sponk. Kasneje je bil namesto zobniškega prenosa in gredi, ki je tekla vzporedno z nabiralno letvijo, nameščen elektromagnet.

Obnovo obeh strojev izvaja že preizkušena in večkrat omenjena ekipa restavratorjev iz Muzejskega društva Železniki ter zunanjih sodelavcev, ki se jim za vse podarjene ure pri obnovi zahvaljujem. Na tem mestu pa bi se še posebno rad zahvalil vsem sodelavcem znotraj podjetja Domel, katerih občudovanja vredna pripravljenost pomagati pri obnovi je enako navduhujoča, kot so stroji in njihova zgodba sama. Ob nadaljnji pripravljenosti prijateljev lokalne zgodovine lahko pričakujemo, da bosta stroja obnovljena do letošnjega poletja.

Pol stoletja sesalne enote

Medtem ko obnova in zbiranje podatkov iz samega začetka našega podjetja lepo potekata, pa bi z naslednjim prispevkom rad spodbudil še nastanek zbirke reprezentativnih izdelkov, ki so dajali in nam nekateri še danes dajejo vsakdanji kruh. V preteklosti smo v našem podjetju izdelovali različne izdelke, izmed katerih so se nekateri »prijeli«, drugi iz različnih vzrokov ne. Tako se v nadaljevanju predstavlja eden izmed prvih sesalnikov oz. sesalnih enot narejenih v Domelu, ki se je takrat imenoval še NIKO in sta nam ga podarila Jožica ter Vinko Markelj s Škovin.

STRELJANJE

Z ZRAČNO PIŠTOLO



Sesalnik tovarne Niko (Domel) iz obdobja 1958 do 1962.

Čeprav ni ne na sesalniki in ne na sesalni enoti letnice izdelave, pa lahko na podlagi simbola podjetja s ploščice sklepamo, da sesalnik izvira iz obdobja od 1958 do 1962. V letu 1958 se je podjetje vključilo v poslovno združenje Maris iz Maribora, ki je združevalo tovarne, ki so proizvajale gospodinjske stroje in aparate [4]. Od tega združenja so pridobili loščilnik za parket in sesalec za prah, in sicer od programa propadle tovarne iz Šmarji pri Kopru [5].

Sesalnik se je s preklpom cevi na izstopno stran lahko uporabljal tudi kot puhalo. Izmerjena zračna moč sesalnika je skromnih 9W, bolj presenetljivo pa je dejstvo, da je bil v uporabi do srede 90. let prejšnjega stoletja, torej več kakor 30 let. Sesalna enota, ki je bila vgrajena v ta sesalnik, je tehtala 2,3kg in je imela maksimalno električno moč 204W ob 25% izkoristku. Pri zaprti zaslonki pa je dosegla najvišji tlak 9,1kPa in najvišje vrtljaje 18.139 na minuto.

Skozi 50-letno zgodovino izdelka lahko opazujemo trend razvoja sesalnih enot, ki je šel v vedno manjšo porabo materiala in vedno večje moči. Oba parametra sta seveda zahtevala vedno višje vrtljaje, medtem ko pri hrupu ne moremo beležiti bistvenega napredka v smislu nivoja hrupa, saj imata obe enoti, med katerima je 50 let razlike, enak nivo najnižje zvočne moči, ki znaša 92dB(A). To pa ne pomeni, da ni bilo vloženega veliko navora, saj moramo vedeti, da je to ob pol lažji enoti in 7x višji električni moči. 50 let se še najbolj odraža v povečani sesalni moči, saj je razlika med največjima zračnima močema kar 13x. V prihodnosti se napoveduje omejevanje porabe električne moči, kar bo olajšalo nadaljnje zniževanje količine vgrajenega materiala, bo pa zato potrebno večji poudarek dati na izkoristek, da bomo dosegali zadovoljivo sesalno moč.



Razvoj Domelovih SE v zadnjih 5 desetletjih.

Naj zaključim nekoliko sentimentalno; prihodnosti ni mogoče z gotovostjo napovedovati, lahko se le iz zgodovine učimo v upanju, da ne ponovimo napak predhodnikov, katerih izjemni dosežki pa nas po drugi strani lahko le navdihujejo, da se tako, kot so se oni, tudi mi spoprimemo z izzivi, ki jih prinaša čas.

Viri:

- [1] Peter Polajnar, 2009. Obrt Nika Žumra Železniki, Škovine 4.
- [2] Glavni cenik br.40 Henrika Štolca sinovi, tehnička veletrgovina, Novi Sad, 1937, str.175
- [3] Viktor Kozamernik, Referat Delavske zbornice v Ljubljani, 4.december 1939, GMJ fond KID 77/72
- [4] Žumer, N. Polajnar, P., 1973. Nastanek in razvoj kovinske industrije. Zbornik: Selška dolina, Planina F. (ur), Muzejsko društvo v Škofji Loki, pododbor Železniki. Str.243-271
- [5] Lojze Žumer, 2006., Moja leta v tovarni Niko in Iskra

Kot vsi vemo, se je način življenja v 21. stoletju zelo spremenil. Prerazporeditev delovnega časa ni več fiksna, vedno več je prilagajanja potrebam dela in trgu. Kljub temu se veliko zaposlenih v svojem prostem času aktivno ukvarja s športnimi aktivnostmi, kar je seveda zelo pohvalno. V tem članku se nam bo predstavila Petra Dobravec, ki se ukvarja s streljanjem z zračno puško.



Marjan Kokalj

Streljati sem začela pred približno desetimi leti. Kar tako, za sprostitev. Kljub temu da nisem imela dobrih rezultatov, niti nisem redno hodila na treninge, sem se v klubu SD LOTRIČ ŽELEZNICI počutila zelo zaželeno. V streljanje sem vpeljala tudi svojega sina Aleksandra Zupanca, ki je leta 2008 pod vodstvom trenerja Branka Koširja osvojil naslov državnega prvaka v streljanju z zračno pištolo med kadeti.

Pred dvema letoma, ko sem zaključila večerno šolo in imela več časa, pa sem začela bolj intenzivno trenirati. Že v isti sezoni so me redni treningi pripeljali v slovensko državno reprezentanco, na kar sem zelo ponosna. Na državnem prvenstvu lani sem bila 3., ekipno pa smo strelke SD LOTRIČ ŽELEZNICI postale državne prvakinje. Ekipo smo sestavljale Irena Prezelj, Romana Prelec in jaz. To je bila zame velika motivacija za letošnje leto. Že na začetku sezone sem na mednarodni tekmi v Splitu osvojila 6. mesto. V Trzinu sem bila na mednarodni tekmi 2., prehitela me je strelka iz Hrvaške. Na kontrolnih tekmah za reprezentanco sem bila 1., zato sem se udeležila mednarodne tekme v Münchnu. Bila sem še na mednarodnih tekmah v Zagrebu, Rušah, streljala pa sem tudi v 1.B državni ligi. V letošnjem letu mi največ pomenijo ravno te lige, na katerih sem dosegla rezultate 383 in 384 krogov, slovenski rekord pa je 385 krogov. Na tekmah na Finskem, na katero nisem šla, je bil ta rezultat kvota za olimpijske igre. V 1.B ligi sem bila v skupnem seštevku na 1. mestu med člani in članicami skupaj. Tudi ekipno smo v zasedbi Klemen Tomašević, Irena Prezelj in jaz zmagali in zato jeseni nastopimo v 1.A ligi. V začetku marca je bil v Ljubljani dvoboj Slovenija : Hrvaška, kjer sem z 382 krogi dosegla 2. mesto, zmagovalka iz Hrvaške je imela 383 krogov. Na regijski tekmi v Škofji Loki sem bila spet na prvem mestu.

Do konca letošnje sezone me čaka še kar nekaj tekem, najpomembnejši zame pa sta državno prvenstvo v Portorožu in svetovni pokal v Milanu.

Streljanje mi res pomeni veliko, eno samo veselje in užitek. Kot pri vsaki stvari pa tudi tukaj ne gre brez finančnih težav. Klub je na tesnem z denarjem, moja pištola dotrajana, sponzorjev pa zelo malo. Na žalost se za ta šport sponzorji ne tepejo. Mogoče bo pa kdaj drugače in bo v streljanju več ljudi videlo, kar vidim jaz.

Vesela sem, da so mi tudi v službi šli zelo na roko in mi omogočili proste sobote ali dopust, tudi ko je bilo veliko dela in sem zaprosila zanj v zadnjem trenutku. Večja težava je, da bo dopusta kmalu zmanjkalo, ker se skoraj vse mednarodne tekme odvijajo med tednom.



Zmaga na državni ligi – posamezno

NA OBISKU

PRI MARJANU PINTARJU



Katarina Prezelj

Mislim, da Marjan ne bo jezen, če napišem, da je bil za štedilnikom, ko sem prišla na obisk. Čistil in pripravljaj je ribe za kosilo.

»Če ješ ribe, ti spečem eno. Kar izberi, katero bi raje, navadno ali rdečo postrv?«

»Raje rdečo, še nikoli je nisem jedla,« sem odgovorila, misleč, da se šali.

»Ribe zna on najbolje pripraviti, mu kar prepustim delo,« je povedala njegova žena, ki je, mimogrede, tudi Katarina, vendar sva ugotovili, da ne godujeva skupaj.

Ker pa je bilo za kosilo še malce zgodaj, sva šla z Marjanom v hišo in sedla za mizo. Tisti, ki imate doma še krušno peč, klop, veliko mizo, »bohkov kot«, omarico v steni ... veste, kakšen prostor je »hiša«.

Marjan je svojo pripoved začel, lahko bi rekla z žalostno zgodbo:

A veš, jaz sem imel v mladosti smolo. Ko sem bil pri vojaki, leta 1948, sem si pri smučanju poškodoval hrbtenico. Zlomil sem vretenca, blizu lopatic. 14 dni sem bil v bolnici v Nišu, dobesečno hrom od pasu navzdol. Potem sem pa kar naenkrat začutil noge. Vrnil sem se nazaj v vojsko. Ko sem prišel domov, pa so se čez kakšne pol leta začele težave pri hoji. Jaz se imel občutek, da sem nogo premaknil, noga pa je obstala kar na mestu. Po različnih diagnozah sem pristal na »oddelku za živčne motnje«. Tam so me pregledali, slikali na vse načine, pa nič ugotovili. Jaz pa sploh nisem mogel več hoditi. Potem me je enkrat obiskal prof.dr. Debevc, ki je bil iz Železnikov, in uredil, da so me prestavili na ortopedsko kliniko. Tam je prišel do mene prof.dr. Breclj, »me je samo pritisnil na hrbtenico pa sm rinu pokonc«. Odločili so, da bo potrebna operacija. Po različnih neprijetnih zapletih so pri operaciji ugotovili, da mi je odlomljena kost zgnila in mi pritiskala na mozeg. Zdravnik mi je razložil, da so stisnjeni mozeg s pinceto malo popravili. Zagotovila, ali bom lahko hodil, mi niso mogli dati. Kasneje so me preselili v bolnico v Šempeter pri Novi Gorici. Tam sem eno leto in pol samo ležal. Postelja je bila kot korito, čez dan sem bil na trebuhu, ponoči so me obrnili. Šele pol leta po odstranitvi odlomljene kosti sem prvič pomagal s palcem. Bolečin sploh ne morem opisati. Ko sem tam leto in pol čakal na primerno kost, da mi jo vsadijo na mesto odlomljenega vretenca, sem odkril in začel



Marjan Pintar

razvijati svoj skriti talent. Ležeč na trebuhu sem z rokami lahko delal. Kar naprej sem nekaj risal in delal ene škatle s »šnic žagico« iz različnih vrst lesa. Ker sem na dosegu roke imel mini delavnico, je zdravnik rekel, da imam tako okoli postelje kot svinjak. Za konec tedna je zmeraj prišel docent dr. Derganc, ki je bil med vojno v bolnišnici Franji. Prosil me je, če bi naredil kakšne igrače za otroke s paralizo, ki so bili v bolnišnici Stara Gora. Prinesel je vzorec specialnih igrač iz Anglije, v katerem so bile vstavljene razne izrezane živali, ki so jih potem otroci izvlekli in vstavljali, zato da so razgibavali prste.

Tako sem pričel z načrtovanjem in mini proizvodnjo unikatnih igrač v bolniški sobi (na sliki z ostalimi člani bolniške sobe sem skrajno desno na postelji). Izdeloval sem različne igrače, tudi take na vzvode in pogone preko koles. Pri delu so pomagali tudi nekateri ostali sotrpini. V bolnici sem bil že kar »ta domač«, kot nekakšen član osebja. Če se ne bi tako zamotil z delom, bi se mi še zmešalo.

Tako sem tam čakal na novo kost, da bi mi jo zamenjali. Ko so jo dobili, sem bil že na operacijski mizi, pa so ugotovili, da je 3 cm prekratka. Jaz sem potreboval precej dolgo, ker sem imel poškodovana 3 vretenca. No, ko so dobili ustrezno, so me operirali. Po 14 dneh mi pravi sestra na slikanju: »Teb sploh niso dal kost notr, jest nič ne vidim, de bi ti kaj vstavili.« Pomiril me je dr. Derganc, ki je dejal, da se mi je tako lepo zaraslo, da se komaj vidi, kje je bila kost zamenjana. Glede tega sem imel srečo. Res, da sem 14 dni po operaciji čisto miroval, ampak zacelilo se je res dobro.

Takrat bi moral še 6 tednov ležati in mirovati. Ker sem bil mlad in neučakan, sem se kmalu skušal uvesti na postelji. Počasi je šlo. Najprej sem samo sedel. Ko sem potem enkrat zmogel še noge dati na tla, sem imel občutek, kot da sem v Ljubljani na vrhu nebotičnika. Po tako dolgotrajnem ležanju so se mi zdela tla tako globoko.

Po 3 letih bivanja po bolnicah sem prišel domov. Doma sem pa moral nositi mavec. Kot en oklep je bil videti. Neroden je bil in vse je tiščalo. Nisem ga hotel nositi. Ko sem čez nekaj časa moral na pregled v Ljubljano k prof.dr. Debevču, mi je ta rekel: »Veš kaj, Marjan, nesi tale »gips« tjale v kurilnico, vidim, da ga nič ne nosiš.« Seveda, saj je bil skoraj kot nov.

No, ampak jaz sem se kljub vsemu dobro »porihtal«.

Ker sem bil delni invalid, je bilo z mojo poklicno čevljarско kariero konec. Iskal sem temu primerno službo. Ker me je g. Niko Žumer, direktor takratne tovarne Niko dobro poznal in je vedel za moje risarske spretnosti, mi je ponudil službo tehničnega risarja v Niku v konstrukciji po 4 ure dnevno. Vodja je bil Jože Bajželj. Bil je odličan konstruktor in tehnični risar. Odlično smo sodelovali. Tam sem delal nekaj časa, nakar



Marjanove šatulle in rezbarije



Marjan Pintar (skrajno desno) je ustvarjal tudi v bolniški sobi

sem preko invalidske organizacije dobil možnost za šolanje z namenom prekvalifikacije. S tem namenom sem šel v Ljubljano v šolo za radiomehanika, nadaljeval s šolanjem na takratni elektro – mojstrski šoli, smer šibki tok – elektrotehnika. Ko sem se vrnil, me je dipl. ing. g. Lojze Žumer sprejel v razvojni oddelek. Moram povedati, da sem se tam zares dobro počutil. Bil je prima kolektiv, delaven, ustvarjal, pa tudi sproščen in prijateljski. Veliko smo drug drugemu pomagali. Drugače se je pa kar naprej vse spreminjalo in širilo, veliko stvari smo postavili na novo. Spominjam se, ko smo naredili prvo preizkuševališče, pod streho takratne upravne stavbe, v stalnem strahu, da se bo kaj vžgalo. Veliko se je improviziralo, ker smo orali ledino. Takrat je bilo to še vse v povojih. Začeli smo preizkušati motorje, njihovo življenjsko dobo, preizkušali smo ščetke in delali razne meritve. Kar naprej smo razmišljali, kaj in kako še izboljšati. Večino pripomočkov za preskušanje smo naredili sami.

Preživel sem tudi dve prisilni upravi. Najvztrajnejši domačini z vodjem razvoja g. Žumrom smo ostali, veliko drugih strokovnih kadrov od drugod pa je odšlo. Pa smo vse skupaj nekako spravili naprej in ko se je tovarna malo postavila na noge, so inženirji spet pričeli prihajati.

Pri drugi prisilni upravi je bilo pol ljudi doma.

Razvoj je bil takrat najbolj obremenjen, delali smo vzorce in jih pošiljali potencialnim kupcem. Vsi smo dobivali močno nižane plače. No, ampak ker nismo obupali, se je tovarna zopet postavila na noge. Takrat smo v tovarni dobili prvi tekoči trak, za katerega sem za vse merilne in preizkuševalne naprave izdelal načrte in smo jih izdelali v našem oddelku in prototipni delavnici.

Ste bili celo delovno dobo v Domelu, no Iskri, ali kako naj rečem?

Ne. Prvotno sem se izšolal za čevljarja. Tudi moj oče je bil čevljar. On je recimo že takrat iz Nemčije dobival kataloge, da so potem stranke izbrale, kakšne čevlje bi rade imele. Med vojno leta 1942 sem nastopil vajeniško službo, od leta 1942 naprej sva z očetom poleg rednega dela zvečer na skrivaj popravljala čevlje partizanom. Ko so 1944. leta očeta mobilizirali v Vojkovo brigado, sem z delom nadaljeval sam. Dokler nisem šel k vojakom, sem delal kot čevljar.

Nato pa sem ostal zvest podjetju in se upokojil v takratni Iskri elektromotorji s skoraj 47 leti delovne dobe.

Ste torej z zdravjem kasneje imeli več sreče kot v mladosti?

Zdravniki so mi že takrat v bolnici svetovali, naj veliko hodim oz. se čimveč gibljam. Mislim, da je prav to največ pripomoglo, da sem se tako »poštimal«. Pa preveč se ne smeš smiliti sam sebi. Si, kakršen si. To moraš vzeti v zakup. Pa dobre volje moraš biti, z ljudmi se ne kregati.

No, jaz sem se kar precej gibal. 40 let sem bil ribič in strasten lovec. Pri lovski družini sem bil tajnik 10 let in v tistem času smo pridobili svojo pisarno, svoj prapor, gradili lovski dom na Toli. Kadar smo šli na skupen lov, sem najraje šel med »goniče«, da sem veliko hodil. Najraje sem lovil lisice, kune, jazbece in divje prašiče. Tudi nekaj sodelavcev je bilo strastnih lovcev, in debate na to temo nam tudi v službi ni zmanjkalo.

Pozimi sem veliko »jagal« lisice. To je bil poseben ceremonial. Pravilna postavitve preže, vsakodnevno metanje vab in nočno čakanje mi je bilo v posebno veselje.

Se spomnim, da mi je pod Sušo spodrsnilo in sem padel v vodo. Čisto zamrznjen sem prišel domov, pa mi nič ni bilo. Če se prav spomnim, sem imel gripo samo tisto leto, ko sem se cepil proti njej.

Ko zdaj premišlujem, mislim, da kasneje, ko sem dobro okreval, sploh nisem nikoli »marodiral« v službi.

Stalno sem nekaj delal. Pri hiši je bilo marsikaj, kar je bilo potrebno popraviti. Drva sem tudi vseskozi sam delal.

Imel sem tudi dopolnilno dejavnost, servis radio in TV aparatov. Vzel sem si čas tudi za svoj hobi, rezbarjenje v lesu. Za svoje trofeje pa tudi za trofeje lovskih kolegov sem rezbaril podlage za trofeje. Stalno sem spoprijemal z novimi izzivi. Pričel sem rezljati gumbnice za lovske obleke z različnimi motivi divjih živali iz jelenovega roga. Tistih sem res veliko naredil. S pridobivanjem spretnosti sem iskal stalno nove izzive, še posebej po upokojitvi. Veliko časa mi je vzelo rezljanje lovskih motivov v jelenovo krono. Vnucom in vnukinjam sem izdelal posebne pručke z rezbarijami, pa kakšen rezljan spomenik, kuhinjsko pohištvo in številne druge rezljane dele iz lesa pri obnovi hiše. Lotil sem se tudi obdelave kamna ob obnovi hiše. Včasih je bila tudi kakšna poškodba, pa z malo sreče čas vse zaceli. Pri osemdesetih, ko sem dobro okreval po operaciji kolka, sem izdelal vse rezbarije vhodnih in notranjih vrat pri hiši. Rad popravim kakšen star aparat. Ker sem celo življenje veliko fotografiral, veliko časa presedim za računalnikom in po internetu brskam za tehničnimi novostmi fotoaparatom in kamer.

Nato pokaže fotografijo znamenja - lesenega križa, ki ga je naredil. V spomin Vidmarjevemu Matevžu so ga naročili njegovi prijatelji iz Martinj Vrha. Stoji v Vancovcu (hrb za Kovaškim vrhom nad Železniki), kjer je Matevž živel.

Po kratkem opisu Matevževega življenja in še eni lovski zgodbi reče Marjan:

»Pejva ribo nard' t«.

Po pravici povedano mi je bilo malce nerodno in nisem vedela, kaj odgovoriti.

No, pa sva šla. V kuhinjo. Medtem ko je pekel rdečo postrv, mi je razložil, kako že svežim ribam pobere ven vse kosti in da je skuša najbolj zdrava riba. Izvedela sem še, da imajo pri hiši zajce in kako je treba zanje skrbeti. Zaupal mi je tudi, kako dela zaseko in da ima rad žgance.

»Jaz sem ob žgancih gor rasel. Moja mama jih je včasih skuhala za tri dni. Z belo kavo sem jih imel najraje.«

Pa je beseda nanesla še na otroška leta. Ko so hodili po drva, nabirali maline, »raubščicali« ribe, se potikali ob Sori in po bližnjih hribih, seveda hodili tudi v šolo, imeli med vojno nemške učitelje ter kdaj pa kdaj uganjali vragolije, ki jih pač počnejo otroci.

»Lepo smo se imeli, živeli skromno, po mojem mnenju lepše, kot se imajo otroci zdaj.«

In če pogledam nazaj, ja, kar dobro je šlo življenje skozi. Zdaj se imam pa zaradi skrbne žene in otrok sploh v redu!»

Ko gledam sedanjo razvitost tovarne, občudujem, da je iz tako preproste proizvodnje uspelo zgraditi tako moderno tovarno in čestitam vsem zaposlenim za tako velik uspeh.

Da bi se vaša dobra volja in kanček optimizma dotaknil vseh nas! Hvala, Marjan, za prijetno dopoldne.

In riba je bila odlična!



rezbarija iz jelenjega roga



DOMEL[®]

Ustvarjamo gibanje

Vrh
je dosegljiv tistim,
ki premagajo ovire

Generacija vakuumskih motorjev 467 ima vtane številne ideje, ki odpirajo vrata inovativnemu procesu v industriji sesalnikov, čistilnih strojev, čistilni tehniki...

Motorji so razviti na temeljih petintridesetletne tradicije s sodobnimi razvojnimi orodji, ki na osnovi genskih algoritmov opravijo izbor najboljših rešitev med dobrimi. So manjši, močnejši lažji, tišji, vzdržljivi, učinkoviti, porabijo manj energije in so okolju prijaznejši.

Odlikuje jih možnost uporabe energijske nalepke.



ZELENA
LINIJA

INOVACIJE



Domel, d.o.o.

Otoki 21, 4228 Železniki, Slovenija

Tel.: 04 51 17 100, Fax: 04 51 17 106, www.domel.si, e-mail: info@domel.si