

Škofja Loka
dz 0
MOZAIK
2009
070.489(497.4Zelezniki)

120090173,2

COBISS c

KNJIŽNICA ŠKOFJA LOKA

MOZAIK

Letnik 29
April 2009

KNJIŽNICA
IVANA TAVČARJA
ŠKOFJA LOKA

ustvarjamo gibanje

Iz vsebine:

Podelitev nagrad ure inovativnosti za leto
2008

Obisk podjetja Stihl

Kriza ali priložnost

Februarska kronika

Stari in mladi – igra na prostem v Dražgošah

Glasilno podjetja DOMEL

Beseda urednika	2
Uvodnik	3
Podelitev nagrad ure inovativnosti za leto 2008	4
Razvojne aktivnosti v času recesije	6
Obisk podjetja Stihl	7
IT – Informacijska tehnologija	8
Kriza ali priložnost?	8
Sprememba delovnega časa	9
Prodajati na Kitajskem	9
Projekt protipoplavne zaščite v podjetju Domel	10
Bolniške odsotnosti	11
Negotovi časi	12
Recesija in sindikat v Domelu	13
Sejem VDTA/SDTA	14
Februarska kronika	15
Prvenstvo Domela v veleslalomu	16
Stari in mladi – igra na prostem v Dražgošah	18
Razpis za počitniško letovanje	19

Negotovost je nalezljiva in se stopnjuje, je kot nalezljiva bolezen. Dogodki se kar vrstijo, zlasti v gospodarstvu, dinamika sprememb v poslovnem okolju že dolgo ni bila tako turbulentna. Kako se najbolje prilagoditi na težke razmere, ob zavedanju, da se skozi posledice recesije gospodarstvo prečiščuje in iz igre izloča nepripravljene. Ključno je, kdo bo v tako resnih razmerah znal obstati na trgu in preživeti.



Stefan Bertoncelj
Glavni urednik

Pot ki vodi iz težav je zahtevna, ozka in strma. Zmogli jo bomo le z obilno mero poguma, inovativnosti in vztrajnosti. Domelu v preteklosti ni bilo nič poklonjeno, vse kar je bilo doseženo je bilo sad trdega dela, prežeto z vizijo postavljeno na temelje močne železarske tradicije. Ravno vizija pa je najbolj potrebna v kriznih časih. Domel jo uresničuje z inovativnostjo, vztrajnostjo delati več in bolje tudi v krajšem delovnem času, ponuditi trgu nove in boljše rešitve.

Tem temam smo v tokratni številki namenili največ prostora, nismo pa pozabili tudi na vrsto drugih dogodkov, ki so se zgodili in so del našega lokalnega okolja.

Sporočamo vam še nagrajence, ki so pravilno rešili geslo letoletne križanke:

Z UPANJEM V NOVO LETO

Nagrajenci so:

- **Janez Koblar:** vikend paket v Čatežu izven sezone
- **Barbara Kavčič:** vstopnica za 10 obiskov savne in bazena
- **Roman Demšar:** vstopnica za 10 obiskov bazena

Vsem nagrajencem iskreno čestitamo

DOMEL®

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

MOZAIK - brezplačno glasilo podjetja Domel d.d.
naslov uredništva: Glasilo Mozaik - Domel, Otoki 21, 4228 Železniki
tel.: 04 51 17 192, fax: 04 51 17 193; e-mail: stefan.bertoncelj@domel.si
Uredniški odbor: glavni in odgovorni urednik: Stefan Bertoncelj;
člani odbora: Tadeja Bergant, Anita Habjan, Danica Jelenc, Romana Lotrič,
Katarina Prezelj, Janja Kozjek, Aleksander Volf;
foto: Anita Habjan, Matjaž Čemažar, Štefka Jeram, Roman Prezelj, Peter
Korošec, Jani Šolar, Rok Pintar, Lojze Tarfila;
grafično oblikovanje: Klemen Budna/GTO Košir; lektorica: Majda Tolar;
tisk: Tiskarna GTO Košir; Leto 2009, številka 2; Izvodov: 1650
Stališča avtorjev ne odražajo nujno stališč uredništva.



Na naslovnici: Pomladanski motiv foto Lojze Tarfila

UVODNIK



Jožica Rejec
Predsednica uprave

Drage sodelavke in spoštovani sodelavci!

Pomlad prihaja med nas in prinaša razvoj in napredek. Proces razvoja prilagodi vremenskim razmeram, ki so lahko zelo nepredvidljive in polne hitrih sprememb. Tudi v poslovnem svetu se v letošnjem letu nadaljujejo velike spremembe, ki so se pričele lani. Padec prodaje se je iz avtomobilske industrije preselil tudi v široko potrošnjo, kamor se uvrščajo naši največji kupci.

Glede na razmere v prvih treh mesecih in ocene do polletja je prodaja na nivoju 65 % glede na lanskoletno obdobje. V drugem polletju načrtujemo pričetek proizvodnje iz nekaj novih razvojnih projektov in dodatno rast za 5 %. Prodaja je padla na vseh programih, razen na avtomobilskem programu in EC motorjih za ventilatorje, kjer vstopamo na trg in je predviden delež obeh programov v celoti 5%. To je velik skok v prihodkih in terja velika prilagajanja in spremembe. Delno smo se novim razmeram že prilagodili z zmanjšanjem števila zaposlenih, zmanjšanjem plač, uvedbo 36-urnega delovnega tedna 1.2. in 32-urnega delovnega tedna 1.3., pridobili državno subvencijo za skrajšani polni delovni čas in zmanjšali druge stroške. Trenutno tečeta projekta prenove planiranja in projektne

vođenja razvojnih projektov, v pripravi so pa še drugi projekti za povečanje učinkovitosti in optimiranje stroškov.

V spremenjenih razmerah z učinkovito inovativnostjo na vseh področjih v težavah poiščemo priložnosti in najdemo vedno boljše nove rešitve. Zavedamo se pomena inovativnosti, zato smo letos namesto ur kakovosti podelili ure za inovativnost. Kakovost je postala samoumeven pogoj v poslovnem svetu, inovacije pa so tiste, ki delajo razlike med najboljšimi konkurenti. Slovesnost ob podelitvi ur inovativnosti in nagrad koriščenja počitniških kapacitet je bila prilagojena trenutnim razmeram. Dogodek je bil kljub temu svetel trenutek v negotovih časih. Inovativnost se prične z željo po rasti,

izboljšanju, nadaljuje z idejo, vizualizacijo v naših mislih in iskanjem izvedbe. Poti so zelo različne, običajno pa so zavite in s slepimi odcepi. Z vztrajnostjo, zaupanjem vase in iskanjem poti do cilja najdemo rešitev in dosežemo cilj. Zavedajmo se, da ko si postavimo cilj, smo naredili pomemben korak. Potrebna je vztrajnost, toda če si ne postavimo cilja, tja ne moremo priti.

Obstoječa situacija je priložnost, da razmislimo in zmanjšamo dela, ki ne prinašajo dodane vrednosti, in naredimo spremembe, ki so se v preteklosti zdele neizvedljive in cilji nedosegljivi. Tako si bomo zgradili dobre temelje za čas ponovne rasti. Kot pomlad izvirne, vztrajne in prilagodljive.



PODELITEV

NAGRAD URE INOVATIVNOSTI ZA LETO 2008



Andrej Šuštar

V zadnjih številkah Mozaika smo že veliko pisali o inovativnosti. Dejstvo je, da je inovativnost vir konkurenčnih prednosti podjetja in zato ključ do rasti ter uspešnega nastopa podjetja v mednarodnem okolju, tako v času ekonomske rasti kot v času recesije. Samo zavedanje pa seveda ni dovolj. Zato v tem prispevku z veseljem in ponosom predstavljamo najbolj vidne dejanske sadove inovativnosti in ustvarjalnosti naših sodelavcev, ki so bili nagrajeni s priznanji ure inovativnosti.



Nagrajenci ure inovativnosti za leto 2008

Na srečanju, ki je potekalo 26. februarja, smo prvič podelili ure inovativnosti za najbolj ustvarjalne sodelavce, ki so registrirali svoje ideje, izboljšave ali inovacije v sistem SORA v letu 2008. Vseh nagrajencev je bilo 11. Praktične nagrade so prejeli naslednji: Tomaž Frelih, Mitja Lotrič, Andreja Potočnik in Andraž Rant. Pet je bilo dobitnikov srebrne ure inovativnosti: Peter Čadež, Roman Megušar, Stanislav Čemažar, Ljubo Korelc in Egi Žaberl. Največje priznanje, to je zlato uro inovativnosti, pa je prejel Tomaž Pohleven. Podelili smo tudi nagrado za inovacijo z največjo gospodarsko koristjo, ki jo je prejel Jože Benedičič. Vsem iskrene čestitke!

Tomaž Pohleven - prejemnik zlate ure inovativnosti za leto 2008

Tomaž je naš stari znanec na področju inoviranja. Res je, da v letu 2008 ni imel največ registriranih predlogov izboljšav, tako kot v preteklih letih, imel pa je sedem kvalitetnih konstrukcijskih izboljšav na najnovejših montažnih linijah. Ideje po svojih zmožnostih sam realizira. Naj jih nekaj navedemo:

- Odpravo zatikanja pri vstavljanju termo člena je rešil na liniji 10, po njegovi predlogi je na liniji 8 ta problem rešil zunanji kooperant - izdelovalec priprave. S tem so odpravljeni pogosti zastoji in potrebni posegi delavcev.
- Optimiral je delovanje bobna za pokrov 467, kar poleg distribucijske izboljšave pomeni tudi prihranek na energiji in zmanjšanje hrupa v tem delu montažne hale.
- Poenotenje vakumskih prijemal za turbine pomeni odpravo zahtevne menjave na montažni liniji 10.

- Rekonstrukcija senzorja pri vstavljanju rotorja je prinesla odpravo občasne motnje, kjer je bilo posledično veliko popravil. Tomaž je s svojim strokovnim pristopom do inoviranja čudovit primer inovatorja in pri točkovanju so mu njegovi realizirani predlogi prinesli najvišje število točk in s tem zlato uro inovativnosti za leto 2008.



Tomaž Pohleven je prejel nagrado iz rok predsednice uprave dr. Jožice Rejec.



Jože Benedičič

Jože Benedičič – prejemnik nagrade za inovacijo z največjo gospodarsko koristjo v letu 2008

Jože je tehnolog za brizganje izdelkov iz BMC mas. Nagrado si je prislužil z inovacijo vstavljanja kovinskega čepa v nosilec jarma v fazi pečenja izdelka.

S kupcem BSH smo pristopili k razvoju ležajnih ščitov iz BMC mase, namenjenih za motor pogonske črpalke pri pomivalnem stroju. V Domelu so se izdelala zahtevna večgnezdna orodja. Pri ležajnih ščitih izdelanih iz BMC mase pri poskusni seriji nikakor ni bilo mogoče doseči ustrezne homogenosti materiala na nosilcu za vpetje motorja, saj so se ti pri preskusih pogosto lomili. To je izkazovalo nestabilen proces in sta posel ter investicija izdelave orodij obvisela v zraku. Seveda obstajajo razne variante kovinskih ojačitev, ki pa so drage in v tem primeru niso bile sprejemljive.

V tem trenutku je brezizhodno situacijo rešil Jože Benedičič z inovacijo vstavljanja kovinskega vložka oziroma čepa v nosilec jarma v fazi pečenja izdelka. S prvimi ročno vstavljeni čepi v jarem in z določljivo trenutka, kdaj v fazi pečenja se mora le-ta vstaviti, so se pokazali odlični rezultati. Kasnejša realizacija je zagotovila dober milijon dodatnih kosov in več delovnih mest.

S to inovacijo je Domel sodeloval tudi na razpisu za podelitev priznanj najboljšim inovacijskim dosežkom, ki jih podeljuje Gospodarska zbornica Slovenije, ter na regionalnem področju prejel zlato priznanje, na državnem pa srebrno priznanje za inovativnost.

Prav tako nas je ta inovacija na slovenskem forumu inovacij uvrstila med 10 najinovativnejših podjetij na državnem nivoju.

SREBRNE URE INOVATIVNOSTI:

Predsednica uprave je na koncu podelitvene slovesnosti ob čestitki nagrajencem povedala tudi naslednje: »Zahvaljujem se vam in vam čestitam predvsem za pogum, da ste svoje ideje pokazali. S tem ste tudi tvegali, da morda ideja ne bo prinesla najboljših rešitev.«

Upam, da bo tega poguma v vseh nas to leto še več, prav tako pa tudi idej in inovacij oziroma kar je še pomembnejše, da bo gospodarska korist predlogov še višja. Tako majhne kot velike izboljšave pomenijo enega izmed pomembnih vzvodov za lajšanje težkih razmer, v katerih se je znašlo podjetje zaradi upada naročil.

Leto 2009 je tudi evropsko leto ustvarjalnosti in inovacij. Akcija poteka pod geslom: »Zamisli si. Ustvarjaj. Prenovi.« Mislim, da to vodilo lahko uporabimo tudi v Domelu na kateremkoli procesu ali delovnem mestu. Povsod so priložnosti za izboljšanje in ne bojmo se jih odkriti in skupaj z dobrim medsebojnim sodelovanjem, nato tudi izvesti. Zgledujmo se po letošnjih nagrajencih, ki so se s svojimi predlogi pogumno izpostavili, da bi izboljšali stanje na izdelkih ali procesih.



Peter Čadež iz orodjarne je prejel srebrno uro inovativnosti zaradi inovativnega pristopa pri konstruiranju orodja za direktni vbrizg izolacije na stator EC motorja.



V skupini režija PE SE je srebrno uro dobil Roman Megušar, ki je s svojimi rešitvami na proizvodni opremi omogočil manjše izgube komprimiranega zraka, večjo varnost in zmanjšanje zastojev.



Stanislav Čemažar, dobitnik srebrne ure inovativnosti, zaposlen v ročni orodjarni, je v lanskem letu predlagal odlično rešitev pred nepravilnimi pozicijami orodij s posebnimi stranskimi pomičnimi podporami, ki se že uporabljajo na večjem številu najnovejših orodij.



Skromen človek z veliko idejami in spretnimi rokami prihaja iz prototipne delavnice PE ECS.

Ljubo Korelc si je srebrno uro prislužil z več predlogi, ki jih je izvedel sam ali v soavtorstvu pri izboljšavah procesa izdelave EC pihal.



Egi Žaberl je dobitnik srebrne ure inovativnosti. S svojim znanjem je samoiniciativno reševal več problemov s področja informacijske tehnologije.

RAZVOJNE AKTIVNOSTI V ČASU RECESIJE



Matjaž Čemažar

Gospodarska situacija, v kateri smo se trenutno znašli, ima vplive tudi na razvojno področje, vendar so za razvoj v teh časih izzivi drugačne narave kot v proizvodnih oddelkih. Recesija vpliva na vzorce obnašanja pri končnih odjemalcih, zato se hkrati z zmanjšanjem naročil obstoječih produktov pojavljajo na trgu nove priložnosti, na katere je v teh časih potrebno hitro odgovoriti. To odzivnost je možno doseči le v primeru, da je strategija podjetja jasna in so ustrezne rešitve pripravljene do ustrezne stopnje.

V Domelu smo v zadnjih letih pripravili kar nekaj zanimivih osnov za prihodnost, ki temeljijo na učinkovitih elektromotorjih za uporabo bodisi v sesalnikih bodisi drugje. Naša usmeritev v razvoj energetske visokoučinkovitih elektromotorjev se potrjuje z uvajanjem evropskih direktiv o učinkoviti rabi električne energije v vseh segmentih; na področju sesalnikov se pripravlja energijska nalepka, na področju ventilatorjev oz. klimatskih sistemov je tak sistem že uveden, v avtomobilski industriji pa se z uvajanjem hibridne tehnologije potrebe po elektromotorjih z visokimi izkoristki povečujejo.

V nadaljevanju bom predstavil dva projekta, ki bosta v srednjeročnem in dolgoročnem obdobju predstavljala nov segment v Domelovem proizvodnem programu. O elektronsko komutiranih motorjih (EC motorji) je bilo že veliko zapisanega, pa je vendar potrebno poudariti, da je ta tehnologija za Domel ključnega pomena. S tem namenom smo pridobili sredstva za sofinanciranje razvoja kakor tudi opreme iz razvojnega investicijskih projektov Slovenske Tehnološke Agencije in Ministrstva za Gospodarstvo. Prav v teh dneh se intenzivno pripravljamo na zagon statorske, rotorske in montažne linije za EC motorje z zunanjim tekačem za trg ventilacije. Gre za pomemben korak pri diverzifikaciji Domelovega proizvodnega programa, saj vstopamo na nov trg s povsem novim produktom, ki se od konkurenčnih razlikuje tako po konstrukciji kakor karakteristikah.

Nova paleta motorjev je bila prvič predstavljena na sejmju ISH v Frankfurtu, kjer se enkrat na dve leti predstavijo novosti na trgu sanitarne tehnike, klimatizacije in ventilacije. Trende na trgu elektromotorskih pogonov in ventilatorjev kreirata dve nemški podjetji EBM Papst in Ziel Abegg, ki sta s svojo velikostjo neprimerljiva z Domelom in prav zato bi bil razvoj podobnih rešitev nesmiseln. Domel je trgu ponudil rešitev motorja s klasičnim zunanjim konceptom – motor v ohišju z gredjo – vendar z napredno vsebino in odličnimi karakteristikami. Če postaja glavni kriterij ventilatorjev izkoristek, lahko s preseženimi 90 % izkoristka motorja in elektronike ponudimo ustrezen pogon za energetske varčne ventilatorje. Seveda je cena vedno kriterij pri odločanju, zato je kljub temu dosežku pred nami še veliko izzivov v smeri optimalnega izbora materialov in dobaviteljev ter optimiranju procesa ne le pri proizvodnji motorja ampak v celotnem podjetju.

V drugem primeru pa gre za dolgoročne razvojne aktivnosti na področju gorivnih celic. Domel je bil v začetku leta 2006 povabljen k sodelovanju na projektu 6. evropskega okvirnega programa, katerega nosilec je nemško podjetje Vaillant. Zaključni sestanek projekta in delavnica odprtega tipa sta bila v marcu organizirana v Bruslu, kjer je sedež EU komisije - glavnega financerja projekta.



Predstavitev EC motorjev na sejmju ISH '09

Domelov delež v projektu je bil ocenjen s 315.000 EUR, pri čemer smo dobili 50% sofinanciranih s strani EU (133.000 € v letu 2007 in 33.000 € v letu 2008). V projektu smo bili zadolženi za razvoj in izdelavo prvih prototipov sistema za dovajanje zraka - EC puhala in razdelilniki s pametno regulacijo za katodni zrak in za ponovno izgorevanje neizgoretega vodika na anodni strani. Glavni cilj je višanje izkoristka in zmanjšanje števila komponent.

Kot rezultat projekta je bil predstavljen eden od treh delujočih sistemov (na sliki spodaj) microCHP – kar pomeni kombiniran vir električne energije in toplote. To je »kotel« s priklopom na zemeljski plin, ki pretvarja energijo v električno in toplotno energijo. Danes so taki sistemi opremljeni s plinsko turbino, motorjem z notranjim izgorevanjem in električnim generatorjem, v prihodnosti pa bodo z gorivnimi celicami in reforming procesom. Prednost gorivnih celic je pretvorba pri višjih izkoristkih – predvsem električna pretvorba ter manjše emisije CO₂.

Rezultati tega projekta verjetno ne bodo bistveno vplivali pa poslovanje Domela v naslednjih dveh letih (predvideva se le nekaj 100 kosov), imamo pa odlično izhodišče za primer, ko se podobni sistemi pričnejo uporabljati v gospodinjstvih. V tem primeru so potencialne količine lahko v sto tisočih.

V januarju je bil Domel s partnerji izbran za **Sončno osebnost** leta 2008 za aktivno vlogo pri ustanavljanju Razvojnega centra za vodikove tehnologije. S tem dejanjem smo bili prepoznani kot eno redkih podjetij iz industrije, ki z usmerjenim delom v razvoju posredno skrbi za zmanjševanje negativnih vplivov na okolje. Razvojni center za vodikove tehnologije je bil ustanovljen konec prejšnjega leta in kot osrednji povezovalni člen slovenske industrije z razvojno raziskovalno sfero na področju gorivnih celic in vodikove tehnologije skrbi za razvoj in krepitev strateških kompetenc slovenskega gospodarstva in znanosti.



OBISK

PODJETJA STIHL

Lepo je dobiti povabilo na obisk podjetja, kateremu dobavljamo naše izdelke že več kot 25 let. To podjetje je bilo v začetku osvajanja naših izdelkov strah in trepet za vse nas, ki smo delali na tem projektu.

Proizvodnja za STIHL je vrsto let potekala na lokaciji Domela Železniki, leta 2002 pa se je program selil na lokacijo Reteče, sedanje PE MO. Paradna konja proizvodnega programa za podjetje STIHL sta rotor in stator za električno motorno žago. Izdelujemo pa tudi univerzalni kolektorski motor, ki se uporablja za razpihovalet listja. Prav sedaj pa potekajo vzorčenja motorjev, ki bodo nadomestila sedanjo proizvodnjo polizdelka rotor in stator. To pomeni, da bomo za kupca izdelovali končen izdelek – motor. V letu 2008 smo firmi Stihl dobavili za 0,8 mio EUR izdelkov.



Štefka Jeram

Podjetje STIHL izdeluje razna ročna orodja: električne motorne žage, klasične motorne žage, kosilnice za košnjo trave, razpihovalet listja, orodje za razrez jekla. In prav za električne motorne žage smo mi dobavitelji rotorjev in statorjev.

Namen obiska v podjetju STIHL je bila delavnica na temo dobaviteljev – koraki do STIHL-ove kakovosti. Delavnice smo se udeležili predstavniki 17 povabljenih dobaviteljev s strani podjetja STIHL, izbrani na podlagi ocenjevanja pri STIHL-u, in sicer kot A dobavitelji. Biti A dobavitelj in se obdržati na tem položaju, danes ni lahko, kajti konkurenca je res velika po vsem svetu.

Delavnica je potekala 10. in 11.3. v mestu Waiblingen, kjer se nahaja podjetje STIHL. Prvi dan je delavnica potekala s predstavitvijo podjetja in ogledom dveh montažnih linij: linije montaže motornih žag in linije montaže kosilnice za košnjo trave. Ogled sta vodila direktor kakovosti dr. Noll in vodja zagotavljanja kakovosti dobaviteljev g. Dürr. Pri ogledu montažnih linij je bil dan velik poudarek na kakovosti montaže



Končna kontrola rotorja

posameznih delov, urejenosti delovnih mest in priprave delovnih mest na hitre menjave. Zelo dobro imajo urejeno tudi logistiko. Transporti polizdelkov in končnih izdelkov potekajo z električnimi vozički. Opremljeni so z videokamero, kar pomeni, da odvečnih palet v montaži ni. Tudi procesi kontrole izdelkov so nadzirani z videokamerami in prav ta način kontrole želijo v letošnjem letu še nadgraditi.

Drugi dan delavnice je potekal v konferenčni dvorani, začel pa se je z uvodnim govorom predsednika uprave dr. Bertram Kandziora. Na delavnici so bile predstavljene teme, ki se tičejo nas kot dobaviteljev. Te teme so bile: celovitost proizvoda in zahtevana dokumentacija, APQP – sodobno planiranje kakovosti in plan nadzora. Govornica je poudarila timsko delo (tudi med dobaviteljem in kupcem). V nadaljevanju je sledila predstavitev vrednotenja prvih kosov ter primerjava meritev dobaviteljev – kupec. Tako kot imamo mi v našem podjetju ocenjevanje naših dobaviteljev, prav tako ima firma STIHL svoje ocenjevanje dobaviteljev, med katerimi smo tudi mi. In lepo je dobiti potrditev, da si njihov A



Končna kontrola statorja

dobavitelj, kar pomeni, da po ocenah presežeš rang 95 točk od 100. Ocena vsebuje naslednje parametre: kakovost, logistika, točnost dobave proizvodov, razvoj izdelka. Ob koncu delavnice so nam predstavili še metodo reševanja problemov 8D-Report. 8D-Report je dokument, ki se uporablja za reševanje problema. Vsebovati mora vse ugotovitve in aktivnosti v zvezi z reševanjem problema.

Delavnica se je zaključila z vprašanji naslovljenih organizatorjem in z oblikovanjem vtisov. S strani dobaviteljev je bilo poudarjeno, da je sodelovanje med STIHL-om in dobavitelji ključnega pomena za nadaljnji uspešen razvoj.

Lepo je bilo slišati besede g. Schmidta, ki je odgovoren za dobavljanje prvih kosov, da je Domel-ova kvaliteta na visokem nivoju in da so zelo zadovoljni z nami ter da si želijo takega sodelovanja še naprej.



Ročna izdelava rotorjev

IT INFORMACIJSKA TEHNOLOGIJA



Egi Žaberl

Prave in pravočasne informacije predstavljajo orožje v bitki za večjo produktivnost, kakovost izdelkov in storitev, zvestobo strank in pri oblikovanju dobrih odločitev. Informacijska tehnologija (IT) lahko predstavlja glavno razliko med uspehom in porazom.

IT je danes eno izmed najhitreje razvijajočih se in hkrati izredno kompleksnih področij. To dejstvo nas spodbuja k nenehnemu izpopolnjevanju, če želimo obvladovati in zagotavljati kakovosten nivo storitev.

Kljub temu da je področje IT od prve komercialne uporabe do danes precej napredovalo, ima večina uporabnikov še vedno zmotno prepričanje, da IT pomeni računalnike, tako imenovano računalništvo, v njihovi bolj ali manj lepi »škafatisti« obliki. To je mogoče delno veljalo v času, ko računalniki in dostopna programska oprema dejansko še niso bili uporabni za obvladovanje kompleksnejših okolij. Zato je tudi poimenovanje oddelka Informatika z imenom »Računalniški center« že preživeto.

Ena od delitev področij dela IT je delitev na tehnično in poslovno (uporabno) informatiko. Tehnični del se ukvarja predvsem s strojno-programsko opremo, poslovni pa s procesi in njihovo informatizacijo. Relacija med tehničnim in poslovnim delom je v tem, da je tehnični del zgolj posledica poslovnega dela. Za interakcijo s poslovnim delom, na primer procesi v SAP, uporaba e-pošte, ipd., potrebujemo strojno-programsko opremo.

Bistvo IT, v podjetju kot je naše, predstavljajo dobro organizirani in informatizirani poslovni procesi. Njihovo izvajanje mora biti optimizirano in varno z minimalno izpostavljenostjo tveganjem (zlorabe informacij, vdori, izpad sistema, ipd.). Pri informatizaciji procesov je pomembno obvladovati tudi stroškovni vidik. Stroškovno gledano na tehničnem delu ne moremo ustvariti večjih prihrankov, saj so marže na trgu zaradi pestre ponudbe minimalne in tudi naši nakupi običajno niso količinski. Za nakup opreme so alternativni sicer tuji trgi, kjer so lahko cene za posamezno opremo nekoliko ugodnejše, vendar pa je pri nabavi opreme v tujini potrebno biti nekoliko bolj pozoren na ostale dejavnike dobrega nakupa, predvsem na garancijske pogoje, način plačila in plačilne roke ter možna druga tveganja, ki bi »dober« nakup lahko spremenila v »slabega«.

Pri poslovnem delu je situacija glede doseganja stroškovnih prihrankov nekoliko drugačna. Glede na to, da gre pri tem večinoma za storitve zunanjih partnerjev/dobaviteljev, kjer se je za ceno možno pogajati, je manevrskega prostora precej več, se pravi, da so lahko tudi prihranki bistveno višji. Za doseg takega cilja moramo biti dober pogajalec s pravimi pogajalskimi izhodišči. Oseba, ki zastopa podjetje pri pogajanjih, mora dobro poznati tako vsebinsko kot tehnično plat procesov in imeti ustrezne kompetence za sprejemanje odločitev. Bistveno vlogo pri izbiri določene rešitve, produkta ali opreme igrajo tudi ključni uporabniki, ki dobro poznajo področje dela in s tem povezano problematiko.

Naše prednostne naloge v prihodnosti poslovanja z elektronskim povezava B2B (business-partnerji ter poenotenje informatike. Trenutno »Prenova planiranja« teh časih bistvenega odziv podjetja na

Če povzamem, informatiki se aktivno z informatizacijo ponuditi kakovostne odločitve za izboljšave, za ugodnejše cene nenazadnje analiziramo, informacijske sisteme in nudimo

težave, povezane z IT. Ob dejstvu, da trenutna situacija na trgu v dejavnosti, s katero se ukvarja naše podjetje, ni najboljša, smo tudi v IT pričeli »zategovati pasove«. Glede na to, da koristimo kar nekaj celovitih programskih rešitev in sistemov za podporo poslovanju, smo primorani zmanjšati stroške svetovanja zunanjih strokovnjakov. Vsi ti ukrepi se bodo v končni fazi odrazili v tem, da bo potrebno znanja in veščine zaposlenih v IT še poglobiti in tudi kadrovske okrepiti. Umik zunanjega svetovanja se nenazadnje prevladi na zaposlene v IT, ki morajo biti kos vsem potrebam uporabnikov kot tudi morebitnim težavam pri vzdrževanju in upravljanju z informacijsko tehnologijo.

IT omogoča veliko, vprašanje je samo, ali znamo in smo zmožni to izkoristiti sebi v prid.



so predvsem uvedba brezpapirnega arhiviranja dokumentov, to-business) s poslovnimi tehničnega dela poteka tudi projekt v okviru SAP, ki je v pomena za hiter spremembe na trgu.

Zaposleni v ukvarjamo tako procesov s ciljem storitve, sprejemamo planiramo, se pogajamo opreme in storitev ter nadziramo, vzdržujemo pomoč zaposlenim, ko ti naletijo na

KRIZA ALI PRILOŽNOST?

Tehnica Železniki je leto 2008 zaključila z izjemnim poslovnim uspehom. Da delujemo na globalnem trgu, je dokaz tudi globalna kriza, ki se nas ravno tako ni mogla izogniti. Večji vpliv se je pokazal januarja pri naročilih za marec. Izvajamo potrebne ukrepe za blažitev posledic in čim hitrejšo pot do višjega nivoja prodaje in ponovne rasti.



Lojze Demšar

V vsaki krizi tiči tudi vrsta priložnosti. Tako bomo v letu 2009 v Tehnici Železniki na trg dali nove produkte, kot so: Centric 400 in Centric 400R. Intenzivno delamo na tem, da pridobimo nove distributerje, pri tem pa ne pozabljamo ohranjati stikov in odnosov z obstoječimi kupci.

Gotovo je eno. Pred nami je nepredvidljivo leto 2009. Ob stalni rasti svetovnega gospodarstva je prišlo na trg do bistvenih presežkov blaga. Z globalizacijo smo odkrivali nove trge. Pojavila sta se dva velika trga: Indija in Kitajska. Obe ekonomiji pa sta nastavili tudi zrcalo in hkrati postali konkurenca razvitim gospodarstvom. Vzrokov za najnovejšo situacijo pa vendarle ne gre iskati v tem.

Vsi skupaj ugotavljamo, da se na luno še ne da nič prodati. Zavedamo se, da bo moralo priti do bistvenih premikov v načinu življenja. Soočenje s tem bo potrebno čim prej.

Vodstva podjetij pa gledamo na sedanjo situacijo širše, saj posledice ne bomo čutili le zaposleni v podjetjih, pač pa širša skupnost.

Razvoj in delovanje večjih gospodarskih družb v naši občini zagotavljajo socialno varnost za zaposlene, njihove družine in številne kooperante. Relativna blaginja in varnost sta bila nehoti tudi uspalvo za podjetniški duh in za razvoj podjetniških idej ter tako tudi diverzifikacijo gospodarskih panog.

Številni zaposleni v večjih podjetjih so ob rednem delu poskušali s svojo samostojno dejavnostjo, pretežno v storitvenem sektorju, ki je v našem okolju dokaj slabo razvit. In so uspeli! V okolje sicer prinašajo tisto, kar vsaka lokalna skupnost nujno potrebuje za normalno delovanje - zdaj je priložnost za popolno osamosvojitve.

Za dežjem vedno posije sonce. Tako je zdaj priložnost tudi za podjetja, da pogledamo, **kaj lahko še ponudimo svetu?** Tako nas bo trenutna kriza, ki ne bo prav hitro končana, motivirala in vzpodbudila, da si odgovorimo na to vprašanje.

V čem smo boljši?

Priložnost je tudi za samostojne podjetnike različnih dejavnosti, da svoje dejavnosti še razširijo in tako prispevajo svoj del k razvoju in diverzifikaciji gospodarskih panog v dolini. Priložnost je, da razvijemo deficitarne dejavnosti.

Povedati je treba, da smo krizo uvozili in je ne moremo odpraviti sami. Lahko pa zmanjšamo njen vpliv na kondicijo naših podjetij ter njen vpliv na socialne razmere prebivalstva.

Zdaj je priložnost, da stopimo skupaj in ponovno dokažemo, da delujemo za razvoj in blaginjo. Strnimo vrste v zmogovale ekipe.



Nova hladilna centrifuga Centric 400R

SPREMEMBA PRODAJATI DELOVNEGA ČASA NA KITAJSKEM



Roman Prezelj

Ravnokar minevata prva dva meseca, ko smo zaradi razmer na svetovnih trgih prilagodili delovni čas.



Vivienne Xiang

Pred 20 leti je Kitajska odprla vrata celemu svetu. Mednarodna trgovina in veliko tujih investicij so omogočili višji prihodek družinam in bistveno izboljšanje njihovega življenjskega standarda. Dve stvari sta postali jasni: potencial ogromne dežele je velik, kakor tudi težave, s katerimi se soočimo, ko želimo ustvarjati denar v tej deželi. Kot tuji investitorji moramo upoštevati pravila kitajskega trga.



sestaneč članov sveta delavcev

Svet delavcev se je že od samega začetka aktivno vključeval v aktivnosti glede uvedbe 36-urnega in kasneje 32-urnega delavnega tedna. Na prvi posvet smo bili povabljeni skupaj s člani reprezentativnega sindikata. Čeprav SD pri takih spremembah nima nobene izvršilne funkcije, nas k posvetu o tem zavezuje 91. in 94. člen Zakona o sodelovanju delavcev pri upravljanju.

Tako smo imeli v januarju kar dve izredni seji, in to 15.01.2009 in 20.01.2009. Na slednji smo potrdili spremenjen terminski koledar, poleg tega pa smo sprejeli sklep, da morajo biti v vseh ukrepih zajeti tako zaposleni z individualnimi pogodbami kot tudi zaposleni po kolektivni pogodbi. O možnostih in zahtevah zakonov smo se posvetovali tudi s sekretarjem Združenja Svetov delavcev slovenskih podjetij. Posledica tega so bili dodatni pogoji, na podlagi katerih so pripravljali dogovor o znižanju plač. Tako mora biti ta ukrep začasne narave (časovno določen), v času njegove veljavnosti ne bo odpuščanja stalno zaposlenih delavcev, poleg tega pa naj bodo v dogovoru med upravo in sindikatom določeni način, rok in oblika povračila izpadlega dohodka po normalizaciji razmer. Kasneje podpisan dogovor je vseboval večino pripomb, tako da smatram, da smo v danih razmerah delovali optimalno.

Glede na trenutne razmere pa ocenjujem, da naše delo še nekaj časa ne bo povsem normalno. Tako je v tem obdobju potrebno veliko prilagodljivosti, sodelovanja ter »vlečenja voza« v isto smer, pri tem pa moramo paziti, da zadostimo tudi vsem zakonskim zahtevam. Ne glede na trenja znotraj podjetja sedaj čas nikakor ni primeren za medsebojna obračunavanja. Najprej se moramo skupaj prebiti skozi to obdobje, nato pa v miru narediti analizo ukrepov ter izboljšanja priprave za prihodnje obdobje. Na koncu koncev tudi pri nogometu ne moreš nabirati kondicije med že začeto tekmo, najprej jo moraš čim bolj odigrati do konca, nato pa na podlagi analize pripraviti načrt treningov.

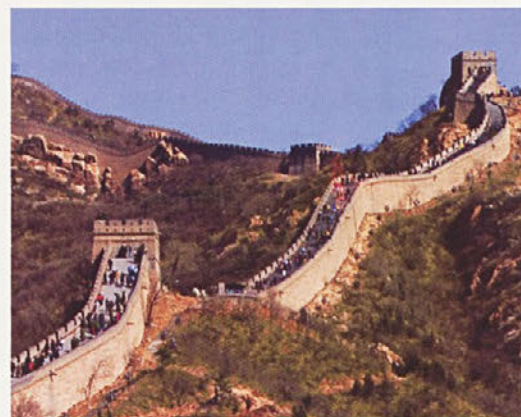
Kitajska država pomeni 30 dežel: 30 kitajskih provinc, vsaka provinca pa ima svojega guvernerja, svoj jezik in kulturo. Govorimo o kitajskem trgu, ki je sestavljen iz 30 različnih trgov. Ko je v Pekingu -10°C, je v Shanghaiju +10°C. Ko v Zhejiang provinci poplavlja (vzhod Kitajske), je lahko suša v provinci Shanxi (severozahodna Kitajska). Posel je lahko zelo uspešen v Shanghaiju, a popoln neuspeh v Suzhou-ju, ki je le 100 km oddaljen od Shanghaija. Kadar gledate na kitajski trg, upoštevajte, da gre za 30 različnih dežel. Pristop in strategijo prilagodite vsaki provinci posebej.

Kitajski srednji razred doživlja največji razmah. Na Kitajskem je več kot 60 milijonov ljudi z letnim prihodkom enakim ali višjim od 20.000 USD. Najdete jih povsod in želijo si kupiti proizvode zahodnih blagovnih znamk. Kitajska gospodarska rast 9,5% letno (do leta 2009) omogoča, da se število te skupine ljudi hitro povečuje, kakor tudi njihova blaginja. Ti ljudje so strokovnjaki, vodje, inženirji, večina jih je zaposlenih pri zahodnih podjetjih ali pri kitajskih globalnih podjetjih. Imajo denar in svoj uspeh želijo pokazati s pozornost zbujačo potrošnjo. Obožujejo Shanghai's Nanjins Road, kjer so na voljo najdražje blagovne znamke. V času kitajskega novega leta lahko vidite mnogo Kitajcev v LV trgovini v Parizu in to je pokazatelj, po čem Kitajci povprašujejo.



Pravna zaščita intelektualne lastnine. Mnoga podjetja se bojijo, da jim bodo s prenosom proizvodnje na Kitajsko ukradli njihovo intelektualno lastnino. Možno je obraniti blagovne znamke in zaščititi patente, saj Kitajska sama razvija intelektualno lastnino. Tudi v interesu Kitajske je, izogniti se kraji znanja. Nekatera podjetja imajo manjše podružnice na Kitajskem, kjer le prepakirajo proizvode, ravno zaradi strahu, da bi jim ukradli intelektualno lastnino. Vendar je to nesmiselno. Ali si na Kitajskem ali pa nisi.

Če se odločiš za Kitajsko, vstopi resno in v velikem obsegu. Polovičarstvo ni možno. Kitajska gradi pravno infrastrukturo, kupuje najvišje pravne nasvete in se premika naprej. Na splošno rečeno, tveganje je vredno nagrade. Vsaka dežela je drugačna, vendar je za vse dežele značilen enoten pogled na trg in razvoj trga. V vsakdanjem življenju je pomembno poznavanje lokalnih navad, zgodovine, kulture. pogovori z domačini in naše izkušnje - ne le gledanje BBC, CNN in informiranje preko internetnih lokalnih strani. Poiskati moramo razlike in razmisliti, kako naj prilagodimo tržne strategije ali proizvode. Odločilnega pomena je graditi dolgoročne odnose in zaupati. Prodajati na Kitajskem ni nič drugače kot prodajati kjerkoli drugje.



PROJEKT

PROTIPOPLAVNE ZAŠČITE V PODJETJU DOMEL



Aleš Markelj

Uprava našega podjetja je po katastrofalnih poplavah leta 2007 sprejela sklep, da je potrebno izdelati akcijski načrt za preprečitev morebitnih poplav v bodoče v okviru podjetja Domel, d.d. na lokaciji Otoki 21, Železniki. Imenovana je bila skupina za pripravo projekta protipoplavne zaščite, v kateri smo sodelovali Drago Benedik, Zvone Torkar, Tone Čufar, Tone Rovtar in jaz. Projekt »Protipoplavne zaščite kompleksa podjetja Domel« obravnava več različnih področij, ki jih bom v nadaljevanju na kratko opisal.

Najprej se je napravila **analiza problemskega stanja**, kjer je bilo ugotovljeno, da je bilo podjetje Domel v zadnjih 19 letih že trikrat poplavljeno, in sicer:

- dne 01.11.1990 (škoda za 1,6 mio EUR),
- dne 06.10.1998 (škoda za 60 tisoč EUR),
- dne 18.09.2007 (škoda za 7,6 mio EUR + okoli 120 odpavljenih osebnih avtomobilov zaposlenih).

Razlike med zadnjimi in predhodnimi poplavami:

- bistveno večja hitrost naraščanja vode in poplavljanja,
- bistveno večja jakost, intenzivnost poplav,
- različne smeri vdora vode v kompleks podjetja (vdor vode tudi po regionalni cesti),
- bistveno večja povzročena škoda.

Za vse zgoraj omenjene poplave je značilno, da so se zgodile v jesenskem obdobju (septembra, oktobra in novembra, znotraj razmaka 45 dni).

Nato se je napravila **analiza celotnega kompleksa** podjetja, kjer smo prišli do zanimivih in z vidika zagotavljanja protipoplavne zaščite zaskrbljujočih podatkov. V pritličnem delu podjetja imamo 71 zunanjih vrat: 49 na nivoju kote 0 cm, 22 vrat pa je na nivoju + 120 cm (nakladalne rampe, skladišče nevarnih snovi, trafo postaje ...). K temu je potrebno dodati še 13 ostalih točk, ki so z vidika zagotavljanja poplavne varnosti zelo problematične (podkleteni prostori ženskih garderob in ekspedita, poglobljena jaška v hali avtomatskih in hali BMC ...).

Zgornji podatki so bili vodilo pri **definiranju strateških ciljev** naše protipoplavne zaščite:

- Projekt protipoplavne zaščite temelji na dejstvu, da v primeru poplav ne bomo ščitili celotnega kompleksa podjetja Domel, ampak se bomo osredotočili predvsem na preprečitev vdora vode v stavbe, razen v primeru postavitve gumijastih napihljivih vodnih barier na asfaltu med oddelkom prevzema in novim objektom PO-06 ter na cesti ob vhodu v podjetje.
- Potrebno je pripraviti in organizirati takšno vrsto zaščite, ki bo v primeru alarma vzpostavljena najkasneje v roku 1 ure in bo razmeroma enostavna za postavitev.
- Zaščitni elementi morajo biti stalno nameščeni ob samih vratih, kjer se bodo v

primeru poplav tudi montirali oz. uporabili. Pri tistih vratih, ki se jih bolj redko uporablja (npr. le za vnos strojev), naj bo protipoplavna zaščita kar stalno nameščena in se v primeru koriščenja vrat le-ta odstrani le začasno.

- Alarmiranje je potrebno vzpostaviti čim bolj avtomatsko (npr. glede na višino nivoja reke Sore, kar nam omogoča nova avtomatska merilna postaja ob našem parkirišču).
- Civilna zaščita v podjetju mora biti nosilka izvedbe protipoplavne zaščite (skladno s tem je potrebno pripraviti akcijski načrt in organizirati vaje).

V okviru celotnega projekta protipoplavne zaščite, katerega vsebina je bila predstavljena upravi v mesecu februarju 2008, se je napravila tudi analiza potencialnih ponudnikov in možnosti izvedbe zaščite, ocena stroškov v različnih variantah, izračun potrebne števila ljudi in časa za postavitev protipoplavne zaščite, napravil se je benchmarking, ocenila nova vloga delovanja civilne zaščite na tem področju, preučile so se možnosti alarmiranja ob povečani nevarnosti poplav (ob sodelovanju strokovnjakov ARSO), aktivni pa smo tudi v okviru Odbora za zagotavljanje poplavne varnosti Železnikov.

Na podlagi realnih finančnih možnosti smo se v nadaljevanju odločili za nakup protipoplavne zaščite, ki jo ponuja podjetje BRC d.o.o. iz Žalca (kovinski stenski profili z lepljenimi lesenimi polnili). Gre za zaščito 20 vrat na najbolj kritičnih mestih. Fizično je bila zaščita nameščena in prevzeta do jeseni 2008.

V nadaljevanju predlagamo, da bi dodatno nabavili protipoplavno zaščito še za preprečevanje vdora voda preko asfaltnih površin med stavbama skladišča (prevzema) in novo halo PO-06 (dolžine 15 m, višina zaščite 80 cm), prav tako pa tudi za preprečitev vdora vode preko cestišča mimo vratarnice (dolžine 20 m, višine zaščite 50 cm). Gre za tako imenovani sistem gumijastih napihljivih vodnih barier, ki se napolnijo z vodo.

Prav tako predlagamo, da se nabavi določena količina absorpcijskih protipoplavnih vreč, ki bi jih lahko uporabili na različnih kritičnih mestih, predvsem pa naj bi se koristile kot zaščita posameznih



nova avtomatska vodna merilna postaja ob našem parkirišču

BOLNIŠKE

ODSOTNOSTI



Že postavljena zaščita enih od vrat

vrat in odprtini, ki ne bodo zaščitene na druge načine. Posebnost teh vreč je, da se ne polnijo s peskom kot klasične, pač pa se potaplajo v vodo, ki jo absorbirajo ter tako narastejo na dimenzijo 55x30x15 cm in pridobijo 20 kg teže. Poleg enostavnega rokovanja je njihova odlika majhen volumen praznih vreč, kar zagotavlja enostavnost in dolgoročnost shranjevanja.

Naj ob tem navedem še to, da je bilo naše delovanje do sedaj v glavnem usmerjeno v preprečevanje vdora vode v stavbe skozi vrata oz. druge večje odprtine. Ob tem se zavedamo, da še vedno nismo rešili problema vdor vode skozi kanalizacijske, tehnološke in meteorne jaške v posameznih stavbah. Zavedati se je potrebno, da je v okviru celotnega kompleksa podjetja preko 4.000 m teh vodov in temu primerno je tudi število jaskov.

Prav tako je potrebno dokončati ostale aktivnosti, ki so nujno potrebne za uspešno izvedbo celovitih ukrepov, vendar presegajo delo in pooblastila skupine za pripravo projekta protipoplavne zaščite:

- (re)aktiviranje civilne zaščite,
- izvedba vaje postavitve protipoplavne zaščite s strani civilne zaščite ter odprava morebitnih pomanjkljivosti izvedene zaščite,
- priprava operativnega akcijskega načrta postavitve protipoplavne zaščite na podlagi nabavljenih opreme: način alarmiranja, poimenska določitev ekip, redno načrtovanje izvedbe vaj ...
- nakup dodatne zaščite, kot je navedeno in predlagano zgoraj,
- stalna postavitve črpalke za črpanje vode iz kinete v kompresorski postaji,
- dolgoročno pregledati možnosti zagotovitve preprečitve vdora vode v kanalizacijsko in meteorno omrežje iz reke Sore (predelava iztokov v smeri toka reke, postavitve protipovratnih loput ...)
- vplivati na Občino Železniki in ostale zunanje institucije (redno čiščenje nanosa proda v strugi Sore, postavitve avtomatske merilne postaje še višje gor vodno, preprečitev vdora vode v naš kompleks s strani cestišča ...).

Za zaključek: Analiza stanja nam je pokazala, da je bilo podjetje Domel na zadnje katastrofalne poplave popolnoma nepripravljeno. Zato je prav, da se je stanje pregledalo in so se že sprejele nekatere odločitve in aktivnosti na tem področju. V nadaljevanju predlagamo, da se sprejmejo še zgoraj predlagani ukrepi, ki bi v primeru morebitnih poplav v bodoče lahko odigrali pomembno pozitivno vlogo.



Janja Kozjek

V letu 2008 smo bolniške izostanke začeli spremljati preko SAP-a tudi preko obračuna plač. Ne glede na vrsto bolezenskega izostanka smo bolezenske odsotnosti začeli spremljati tudi stroškovno po zaposlenih. Tako imamo točen bruto podatek, kakšen strošek bolnin je nastal pri posamezniku.

V letu 2008 smo imeli v Domelu povprečno **4,60 %** bolezenskih odsotnosti brez porodniškega dopusta. Strošek takšnega odstotka je bil zato velik, in sicer: **453.809 EUR**. Planirali smo 4 % bolezenskih odsotnosti, vendar smo jih za 0,6 % presegli. V odstotkih se ne zdi veliko, vendar če pogledamo skozi ekonomski vidik, je to veliko denarja.

Bolnin do 30 dni (bolezni, poškodbe pri delu, poškodbe izven dela) smo imeli **3,12 %**, kar pomeni **298.370 EUR**.

Najmanj bolniških izostankov so v letu 2008 imeli zaposleni v Domel Holdingu – 0,57 %. Ob takšnem rezultatu vsem iskrene čestitke.

Kot smo že pisali v prejšnji številki Mozaika, v letošnjem letu velja nov organizacijski predpis o bolniških odsotnostih. Vodje oddelkov z vsakim, ki se po zaključeni bolniški vrne na delo, opravi razgovor. Obrazec, ki ga najdete kot prilogo predpisa oziroma na intranetni strani v PREDLOGAH, je potrebno izpolniti in ga poslati v kadrovski oddelek.

Zavedamo se, da so bolni del življenja in vsakdana. Kljub temu se včasih premalo potrudimo, predvsem pa premalo naredimo za svoje zdravje.

Že smo pisali, da zaradi prehlada včasih po nepotrebnem gremo k zdravniku. Tudi za termine pregledov nas samih in naših družinskih članov se dogovarjamo v času delovnika. Če pri naročanju posebej ne izpostavimo drugega termina ali vprašamo zanj, nas avtomatsko naročijo kadarkoli. Vemo, da so čakalne vrste za preglede izredno dolge, vendar se kljub temu poskusimo dogovoriti za pregled izven delovnega časa.

Tudi v januarju in februarju letošnjega leta so bolniški izostanki še naraščali. V povprečju smo bili odsotni 5,6 %. Za Domel je to strošek v znesku 58.500 EUR. Vsak dan je zaradi bolniških odsotnih 47 zaposlenih. To je odločno previsoka številka, še posebej v času finančne krize in pomanjkanja dela.

Uprava se je odločila, da se s **1.4.2009** začnejo opravljati kontrolni obiski na domu zaposlenih. Vsak mesec bo opravljeno približno deset kontrolnih obiskov s strani zunanje izvajalca.

Želimo, da bi čim manj zbolevali in da nam zdravje in delo postaneta prioriteta vrednoti.



NEGOTIVI

ČASI



Jože Šturm

Če bi firma Domel v negotivih časih imela več takšnih kupcev, kot je TTS Cleantec iz Illertisen-a (blizu Ulma), bi nastalo gospodarsko krizo veliko lažje prebrodila. To je kupec, ki že enajst let kupuje naše sesalne enote in smo mu še vedno prvi dobavitelj, s tem da se obseg poslovanja vsako leto povečuje. Pred 11 leti smo začeli dobavljati mokre dvostopenjske sesalne enote 492., pred 7 leti enostopenjske, letos pa hitro tekoče enostopenjske. Odkar sodeluje podjetje TTS Cleantec z Domelom, je plasiralo na trg že 3. generacijo sesalnikov za suho in mokro sesanje. Sesalnikov f. TTS Cleantec pa ne moreš kupiti na odprtem tržišču, saj so namenjeni le obrtnikom, obrtnim delavnicam in tudi manjšim industrijskim obratom. Konstruirani so tako, da vedno delujejo v sklopu z električnimi ročnimi orodji in odpadne delce, prah in tekočine odsesavajo na licu mesta. V grupaciji TTS se nahajata še firma Festool in Protool, ki izdelujeta električna ročna orodja in skupno z orodji za obdelavo lesa, kovin in ostalih materialov se kupcem prodajajo tudi sesalniki, ki skrbijo za čistočo, zdravo delovno mesto in zdravo okolje.

Krovna organizacija TTS, ki ima sedež v Wendlingenu (ca. 30 km južno od Stuttgarta), skrbi za marketing in logistiko za vse hčerinske firme in pod različnimi blagovnimi znamkami prodaja sesalnike z našimi sesalnimi enotami. Orientirani so predvsem na domače nemško tržišče, na drugem mestu je Francija, počasi pa se širijo po celi Evropi, pa tudi na ameriško tržišče. Grupacija TTS z vsemi hčerinskimi firmami je zelo inovativna, tržišču ponuja enkratne in izvirne rešitve na področju obdelave lesa, kovin in ostalih materialov ob takojšnjem odsesavanju vseh odpadkov. Z inovacijami, s svojo prodajno mrežo, z obveščanjem svojih kupcev, s kvaliteto in atraktivnimi cenami so si pridobili segment tržišča z zvestimi kupci, ki so najboljša reklama za sedanost in prihodnost. Tudi sedanja gospodarska kriza jih ne bo prizadela, saj so za leto 2009 napovedali enako proizvodnjo in prodajo kot v prejšnjem letu. TTS Cleantec je kupec, ki tudi za Domel predstavlja varnost in stabilnost, zato moramo tudi vnaprej sodelovanje še bolj intenzivirati in se takoj odzvati na vsako ponudbo, ki pomeni boljšo pozicijo na tržišču.

Kako smo prišli do tako pomembnega kupca, kot je TTS Cleantec, pa je posebna zgodba. Ko so se ob koncu 70. let prejšnjega stoletja v Domelu že masovno izdelovale sesalne enote za suho sesanje, je v začetku 80. let f. WAP iz Bellenburga (blizu Ulma) prišlo povpraševanje po sesalnih enotah za mokro sesanje. Na osnovi izkušenj s suhimi sesalnimi enotami 496 so bile v približno enem letu razvite sesalne enote 492 moči 800 - 1200 W in kupec WAP jih je kljub začetnim težavam začel masovno kupovati in vgrajevati v svoje sesalnike za mokro sesanje. Eden glavnih kupcev sesalnikov za mokro sesanje pri firmi WAP je bila firma FESTO Tooltehnica. Posel med firmama WAP in FESTO je nemoteno potekal desetletje in pol, dokler se v WAP-u niso pričele spremembe na slabše. Ob koncu 90. let je firma WAP menjavala lastnike kot po tekočem traku. To je vneslo med zaposlene strah in nezaupanje in veliko jih je odšlo iz firme. Ko pa je firma WAP kupila danska firma ALTO, pa so se tudi nemški kupci strahoma spraševali, ali bodo morali nemške izdelke kupovati na Danskem.

V nadaljevanju opisani dogodki pa kažejo, da je tudi firma FESTO Tooltehnica prišla do spoznanja, da je firma WAP nezanesljiv partner. Firma

FESTO se je odločila, da bo za svoje potrebe razvila in proizvajala lastne sesalnike za mokro sesanje. V maju 1997 sem na osnovi telefonskega poziva obiskal firmo FESTO Tooltehnica v Esslingenu. Na veliko presenečenje sem na sestanku naletel na starega prijatelja g. Leutenmaier-ja, ki je odšel iz firme WAP in postal vodja projekta novega sesalnika pri firmi FESTO. Na sestanku mi je bilo takoj pojasnjeno, da firma WAP ne sme izvedeti, da FESTO razvija lasten sesalnik, vse dokler ga ne bodo začeli proizvajati. Preden smo pričeli z razgovori, sem moral podpisati obvezni dokument o strogem čuvanju tajnosti. Ker je firma FESTO preko firme WAP že dobro poznala naše sesalne enote, smo se za vzorce kot tudi za dobavo hitro dogovorili. Med razgovori z g. Leutenmaier-jem in sodelavci pri firmi FESTO sem tudi hitro razbral, da bodo na novem sesalniku uvedli novosti in izboljšave, ki so bile zasnovane pri f. WAP, zato je bil podpis dokumenta o strogem čuvanju tajnosti tako pomemben. Podpisani dokument sem takoj posredoval odgovornim v Domelu. Ker smo v času vzorčenja pri firmi FESTO imeli težave z razletavanjem kovinskega hladilnega ventilatorja, smo dokončne vzorce 1200W dvostopenjskih sesalnih enot morali večkrat ponoviti in šele v začetku l. 1998 smo posredovali dokončno rešitev. V mesecu marcu l. 1998 sem bil po telefonu pozvan na obisk k f. FESTO v Esslingen. Na sestanku ob okrogli mizi je sedelo celotno vodstvo in mi očitno, da je Domel prelomil obljubo iz dokumenta o strogem čuvanju tajnosti. Še danes ne vem, kako sem odgovoril na toliko vprašanj, le na koncu sem vse prosil, naj mi dajo čas, da situacijo razjasnim, nakar jim bom posredoval pismen odgovor. S sestanka sem se vrnil tako pretresen in prepoten, da sem bil videti, kot bi me kdo potegnil iz vode. Še isti dan sem se vrnil v Domel, da raziščem nastalo situacijo. Po vseh informacijah, ki sem jih dobil,



RECESIJA IN SINDIKAT V DOMELU

sem posredoval odgovor, da smo f. FESTO, tako kot vsakemu kupcu, posredovali ponudbo na povpraševanje, da so bili predstavniki f. WAP večkrat na obisku v Domelu, vendar niso dobili nobene konkretne informacije, kakšne vzorce smo poslali na FESTO, da pa je možno, da je špedicija zamenjala vzorce, ker sta WAP in TTS Cleantec zelo blizu. Opozoril sem tudi, da morajo preveriti razmerja med sodelavci, saj pri prehajanju zaposlenih iz enega podjetja v drugo prenašajo tudi informacije v korist ene in na škodo druge stranke. Po prejetju dopisa me firma FESTO ni več opozarjala, da smo prekršili dokument o strogem čuvanju tajnosti.

V drugi polovici leta 1998 smo firmi FEST Tooltechnic začeli redno dobavljati sesalne enote. Proizvodnjo sesalnikov so organizirali v privatni firmi Kranzle-Cleantec v Illertissnu, ki je z leti postala hčerinska firma grupacije TTS pod imenom TTS Cleantec. Tako kot pri vzorčenju so se tudi tu v začetku proizvodnje pokazale napake na hladilnem ventilatorju, ki pa smo jih hitro in uspešno odpravili, tako da je v zadnjih letih proizvodnja nemoteno poteka.

V letu 2008 smo firmi TTS Cleantec dobavili za več kot 1 mio EUR izdelkov. Za letos pa nam je kupec napovedal naročilo približno enakih količin, kar je nekaj izrednega za današnje obdobje svetovne gospodarske krize. Če danes pogledamo vso zgodbo, moramo priznati, da smo dobili vzornega kupca, ki nam sledi že več kot 10 let in nas do sedaj ni razočaral. Nasprotno, je vzor medsebojnega sodelovanja tudi v negotovih časih. Vprašati se moramo, ali smo za TTS Cleantec boljši partner kot za druge kupce in zakaj nismo pri vseh tako dobri.

Ko v sedanjem času vsi v Domelu občutimo svetovno krizo in iščemo rešitve, kako bi jo prebrodili in obdržali čim več kupcev opazamo, da nekateri naši stari kupci prehajajo h konkurenci in to sedaj, ko bi jim zaradi pomanjkanja dela lahko dobavljali izdelke po atraktivnih cenah. Navajam primer enega od naših kupcev, ki smo ga oskrbovali že več kot 20 let. Na pritisk kupca smo vsako leto izvedli postopek »ratioefekta« in cene znižali za cca 2%. Seveda je moral vsak oddelek v Domelu izvesti racionalizacijo tega reda in tako nam je kupca uspelo obdržati iz leta v leto. Ne razumem, zakaj se v Domelu postopka racionalizacije ne lotimo učinkoviteje, da bi obdržali stare kupce. Še bolj kričeč je primeri kupca iz bivše DDR, ki mu dobavljamo sesalne enote že več kot 30 let. Pri letnem prometu cca. 2 mio EUR smo skoraj prenehali z dobavami, kar je največji izpad v letu 2008. V Domelu bi temu primeru morali posvetiti več pozornosti, analizirati vzroke in iz analize povleči določene zaključke.

Svetovna gospodarska kriza nas je že močno prizadela. Je nekaj izjem, kot je TTS Cleantec. Skoraj vsi kupci so zmanjšali naročila, kar pomeni, da je kriza prizadela vse. Vendar pa gospodarska kriza ne sme biti vzrok, da stare kupce izgubljam, ker nismo tržno konkurenčni. Če smo predragi, zato ni kriva svetovna kriza, pač pa naša komplicirana neorganiziranost, ki je pogojena s preštevilčnimi področji, poslovnimi enotami, oddelki, direktorji in vodji. Ves ta personalni balast, ki je v kriznem času neučinkovit, naši izdelki ne morejo pokrivati.

Dražjih izdelkov, kot jih prizna tržišče, ne bomo mogli prodajati. V preteklosti se je v Domelu posvečalo premalo pozornosti nosilnemu programu sesalnih enot in malih elektromotorjev. Preveč moči se je usmerjalo v dvomljive programe, ki so zahtevnejši, tehnološko-tržno težje obvladljivi in že dolga leta obremenjujejo osnovni program, da ta ni več konkurenčen, saj se vsi stroški pokrivajo iz skupne vreče. Vsak program bi moral sam pokrivati stroške in tako bi se že na začetku spoznalo, ali je program perspektiven ali ne. Vprašati bi se morali tudi, ali so novi programi (v mislih imam avtomobilsko industrijo, ki je sedaj v največji krizi) usklajeni z miselnostjo, izkušnjami in tradicijo delavcev Domela.

Vendar pa je svetovna gospodarska kriza tudi spodbuda in priložnost, da se vse postavi na pravo mesto. Vsak program so bo moral zbitriti in racionalizirati in ne obremenjevati drugih programov ali skupne vreče. Vsak direktor, vsak vodja in vsak delavec si bo moral postaviti nove cilje, ki bodo bolj zahtevni od dosedanjih, vse dejavnosti bodo usmerjene po novih zahtevah svetovnega tržišča, novi izdelki bodo morali biti tehnološko dovršeni, prijazni do okolja, porabiti pa bodo morali manj energije. Kriza bo trajala toliko časa, dokler se ne bodo stvari na novo uredile in postavile na pravo mesto, (prihajaj sedem suhih let), dokler se ne bo spremenila tudi miselnost v naših glavah (predvsem vodilnih), da bo potrebno več delati, več ustvarjati in več postoriti, kot to piše v opisu delovnih mest. Tudi z nižjimi plačami se moramo sprijazniti, pomembno je le to, da bodo plače vsak mesec. Domel je v svoji zgodovini prebrodil že nekaj kriz. Tudi pri sedanji krizi moramo misliti in delati pozitivno, poenostaviti in racionalizirati ves sistem poslovanja, ojačati razvoj in trženje in na svetovnem tržišču iskati priložnosti, ki bi nas popeljale iz krize.

V pogojih gospodarske recesije, pri soočanju z izredno zahtevnimi pogoji poslovanja, z upadanjem gospodarske rasti, nestabilno situacijo na finančnih in borznih trgih, z upadanjem kupne moči in povpraševanja, kar se odraža na nakupih potrošniških dobrin, je bil tudi Domel prisiljen v skrajševanje delovnega časa.



Janez Šmid

Zaradi upadanja trga v panogi se v Domelu prilagajamo na vseh področjih poslovanja. Znotraj podjetja se to kaže v sprejetih odločitvah pri prilagajanju proizvodnih kapacitet, v racionalizaciji notranjih procesov, pri zaposlovanju, v uvedbi krajšega delovnega časa in aktivnostih pospeševanja prodaje in optimizacije produktov.



S 1. februarjem je bil sklenjen socialni sporazum o uvedbi 36-urnega delovnega tedna. V danem trenutku in glede na stopnjo gospodarske recesije pri nas in v svetu je to najboljša rešitev, čeprav ne najbolj priljubljena. Možnosti, kot so prerazporeditev delovnega časa in fond ur v minus, so v trenutkih negotovosti na svetovnih trgih zelo rizične, saj ni niti približnega zagotovila, da bi te ure lahko enkrat nadomestili oz. porabili.

Prvi trije meseci so bili za zaposlene v Domelu težki. S prehodom na 36-urni delovni teden se nekateri niso strinjali, rekoč, da smo črnogledi. Kot že rečeno, sam ukrep ni preveč priljubljen, vendar mislimo, da smo vsi vpleteni v dogovarjanja o odločitvi, bili realni. Pokazalo se je, da je stanje še nekoliko slabše od predvidenega, saj se je proizvodnja zmanjšala skoraj za polovico. Z upravo smo se dogovorili, da vsak mesec preverjamo situacijo in takoj, ko se bodo razmere izboljšale, gremo nazaj na normalen 40-urni delovni teden. Plače so za deset odstotkov nižje, država prispeva svoj delež, ki gre delno tudi za zagotavljanje najnižjih plač, ki ne smejo biti nižje kot 650€ bruto, ostalo pa za likvidnost podjetja.

S 1. marcem smo prešli na 32-urni delovni teden, ki bo ostal v veljavi do 31.07.2009. Tako bomo zaposleni prosti vse petke, dobili pa bomo nadomestilo za čas odsotnosti za razliko do 36-urnega delovnega tedna.



SEJEM VDTA/SDTA



Roman Prezelj

Las Vegas, Meka igralnštva, nekateri pa ga imenujejo tudi Disney World za odrasle, je tudi letos gostil redno letno srečanje distributerjev sesalnikov in šivalnih strojev (Vacuum and Sewing Dealers Trade Association). Mesto, ki nikoli ne spi, je kljub trenutni gospodarski situaciji dokaj živahno. Sicer so se zmanjšale oziroma zaustavile nove investicije, je pa obstoječa infrastruktura še vedno v polnem pogonu.

S Petrom sva prispela tja v torek zvečer. Po naporni poti (celotna pot traja celih 22 ur, od tega je okrog 14 ur letenja) sem bil pripravljen le za hitro večerjo ter odhod v posteljo. Naslednje jutro sva se odpravila na sejmišče, kjer sva morala postaviti vse potrebno za naslednje tri dni, kolikor je potekal sejem. Kljub temu da je razstveni prostor relativno majhen, dela nikakor ne zmanjka. Tako je potrebno postaviti ogrodje ozadja, pripraviti kulise, očistiti pohištvo ter razstaviti izdelke. Poleg tega sva se srečala z nekaj znanci, tako da je bila sreda prekratka za vse obveznosti. Zvečer sva se po podelitvi priznanj udeležila še družabnega večera.

V četrtek je bil prvi dan sejma. Glede na »sloves« mesta se sejem prične šele ob 11.00, razen zadnji dan, ko se sejemska vrata odpro že ob 9.00. Vendar tudi ta pozna ura za marsikoga predstavlja velik problem. Glede na to da sva bila iz Domel-a le dva, si kakšnih poznih prihodov nisva mogla privoščiti. Prav tako se nisva mogla udeležiti nobenega izmed številnih izobraževanj, ki so se začela že v sredo in so potekala vse do konca sejma v soboto ob 12.00. Razmere letošnjega leta so se poznale



tako pri razstavljalcih, ki jih je bilo približno 10% manj, kot tudi pri obiskovalcih. Kljub temu sva s Petrom zadovoljna z obiskom, saj smo se sestali z vsemi pomembnimi direktnimi odjemalci, prav tako pa smo se z glavnima distributerjema dogovorili o osnovnih aktivnostih, ki jih moramo zapeljati za povečanje prodaje na severnoameriškem trgu.

Na letošnjem sejmu je sodeloval Domel kot edini proizvajalec sesalnih enot. Naš največji konkurent je skoraj tik pred pričetkom sejma odpovedal udeležbo, tako da je s tem naša udeležba še toliko bolj pridobila na pomenu. To so jasno pokazali tudi udeleženci sejma, saj smo z nekaterimi po nekaj letih zatišja ponovno vzpostavili stike. To je prvi korak, ki ni odločilen, je pa vsekakor zelo pomemben. Nadaljevanje pa bo pokazalo, kako hitro se v Domel-u znamo prilagoditi ter ponuditi trgu tisto, kar od nas pričakuje.



FEBRUARSKA

KRONIKA

Februar vsekakor ni mesec, ki bi mi bil pisan na kožo. Pravzaprav so to vsi meseci s črko R v imenu. Imam pač raje dneve, ko je temperatura bližje 30 kot 20°C. Ana, prosim, ne zavijaj z očmi, ko to bereš. In če si sposodim nekaj besed, ki jih nadvse rada uporabljaja naša izvrstna smučarska tekačica Petra Majdič, lahko rečem: »Poleti sem v najboljši formi. To so definitivno moji meseci in takrat se fenomenalno počutim.« Dovolj. Vrnimo se nazaj k februarju. Letos ga je zaznamovalo cel kup stvari in dogodkov. Začeli smo s 36-urnim delovnim tednom. Se pravi, nastopila je kriza. Pričeli smo varčevati. Pri pisarniškem materialu, rokavicah, wc papirju, elektriki, izplačevanju nadur, merilne inštrumente si izposojamo v sosednjih oddelkih, ker za nove ni denarja ... In kot nalašč se je pokvaril še ubogi stari kopirni stroj, od katerega je poleg našega oddelka odvisna še cela montaža. Ah, ja. Vse lepo in prav, če bi varčevalni ukrepi veljali za vse. Tudi o prostih petkih bi se dalo razpravljati, kdo jih ima in kdo ne. Toda, nisem poklicana za to, da sodim. Zato se bom raje vrnila nazaj na mesec februar in k dogodkom, ki so ga zaznamovali.

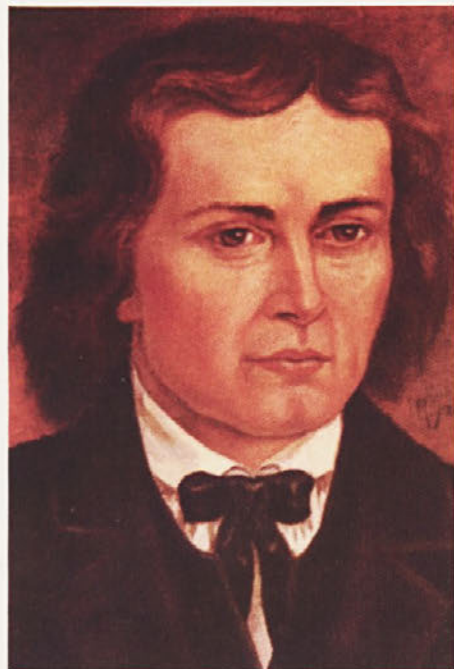


Katarina Prezelj

Kulturni dan. Letos ravno na nedeljo, ko smo že tako in tako prosti. Preživeli smo ga vsak po svoje. Eni v duhu kulture, drugi v športu, tretji v delovnem duhu, četrti v druženju s prijatelji, peti v družinskem vzdušju, šesti v ... Prepričana sem, da mnogi niste vedeli za proslavo ob kulturnem prazniku v Železnikih in to ravno na prvi prosti petek, ki smo ga imeli. Bila je zares lepo pripravljena in upam si reči, da stokrat boljša od tiste v Cankarjevem domu, ki so jo predvajali po televiziji.

Na ta dan naj bi se na Soriški planini odvijalo tudi državno prvenstvo SKEI v veleslalomu. Kljub velikim naporom in trudu organizatorja jo je vreme preveč zagodlo. Tekma je bila odpovedana in Domelovi smučarji so se vrnili brez kolajin.

Teden, ki je sledil, je bil kot v dobrih, starih časih. S petimi delovnimi dnevi. Še petek trinajstega smo preživeli. Pa veseli smo bili, da smo v soboto prosti.



Ah ja, saj res. Valentinovo. Mimo tega res ne morem. Zakaj moramo Slovenci posnemati praznike, kot je valentinovo, od drugih narodov? To mi res ni všeč. Trgovine so okrašene z rdečimi baloni in obliki srčkov, na policah na tone kiča z napisi I love you, Only for you, My Love... Niti tega ne morejo napisati

v slovenščini! Da ne govorim o ljubezenskih izjavah ali tako imenovanih zahvalah na radiu, ki jih poslušalci izjavljajo. Kot da mora vesoljna Slovenija vedeti, kako en Janez ljubi Micko, kako ji je hvaležen za vse, kar mu dobrega skuha, da je ona in samo ona sonce njegovega življenja... Jej, jej, jej.

Vrnimo se raje k februarju. Sledile so zimske počitnice. Juhuuuuuu! Že kot otrok sem se jih veselila, zdaj, ko imam sama šoloobvezne otroke, se jih veselim skoraj še bolj. V tednu počitnic smo bili prosti tudi mi. Že res, da so šli štirje dnevi dopusta (petek ni štel), ampak k vragu s tem, »fletn je blok«. Vreme nam je kar služilo, še plačo smo dobili nakazano. Kaj bi si človek še lahko želel? Teden, preživet z otroki, je v današnjih časih pravi blagoslov. Pa zvečer ni treba težiti za v postelje. Skratka, čisti odklop.

Še sama ne vem, zakaj sem v nedeljo začela brskati po sinovi torbi. Mogoče zato, da bi preverila, če vsebuje ostanke kake suhe zemlje. Namesto tega sem odkrila list z vprašanji naravoslovne vsebine. Naslov Vprašanja za ponavljanje. Vdihnem enkrat. Vdihnem dvakrat. Znak, da se je šola spet začela.

Teden, ki je sledil, je bil še zadnji 40-urni (pa upam, da ne zadnji v letošnjem letu), ki smo ga naredili. Zgodil se je pust. Dve mični orientalski plesalki sem srečala na hodniku ob dveh, ko sem šla domov. Doma pa je na vratih pozvonilo vsega skupaj deset maškar. Bonbone, ki so mi ostali, sem skrila. Še danes jih nisem našla, pa sem pregledala vse lonce. Res ne vem, zakaj to še počnem. Enkrat sem piškote skrila v ekonom lonec. Saj veste, za vsak slučaj, če pridejo obiski, da je kaj na zalogi. In ker nismo tipična slovenska družina, ki bi ob nedeljah jedla govejo juho, sem jih odkrila po ne vem koliko časa. Sreča, da imajo dandanes izdelki dolg rok trajanja.

Še zmeraj smo v zadnjem tednu februarja. Zgodila se je tudi ura inovativnosti. Letos prvič. Nekoliko drugače od ure kakovosti. Nekaj o tem ste si lahko prebrali na oglasnih deskah, na intranetu, komur je dostopen, pa tudi v Mozaiku je napisanega nekaj o tem. Letošnja podelitev je bila skromna, kar je razumljivo glede na trenutno stanje. Brez novinarjev, gostov, brez obloženih kruhkov... Vendar mislim, da je nagajencem to bolj ustrezalo. Brez pompa in odvečnih vprašanj. Skromno je bilo tudi število obiskovalcev. Večina jih je prišla po službeni dolžnosti.

Moja vloga na podelitvi je bila prebrati obrazložitve, zakaj so nagrajenci dobili nagrade in kakšne naj bi le-te bile. Jaz sem človek, ki se veseli tudi uspehov drugih, ko pa sem iskala nasmejane obraze med obiskovalci, bi jih lahko prešela na prste ene roke. Naj mi prosim ne zamerijo, ampak enkrat v prihodnosti, ko bo v hiši spet kaj več denarja, mogoče ne bi bilo slabo, da se udeležijo kakega seminarja na temo Kako pozabiti namrščen obraz ali Sonček je in jaz sem nasmejan.

Februar se je končal s soboto osemindvajsetega. Bil je prekrasen dan. Dopoldne smo preživeli na Soriški planini, kjer se je odvijalo smučarsko prvenstvo Domela v veleslalomu. Tokrat z dvema tekoma. Zase lahko rečem, da sem bila maksimalno pripravljena. Vsi letošnji treningi so bili namenjeni prav temu prvenstvu. Trdo sem garala, se odrekala in vse moči usmerila v to. Čeprav sem se zjutraj zbudila z zamašenim nosom in blagim kašljem, sem na tekmi dala vse od sebe, vendar se nekako ni izšlo. Ne vem, kaj se je dogajalo na progi, vsekakor se ni odvijalo tako, kot bi želela. Priznam, da sem bila razočarana, ampak tudi to je šport. Treba je naprej, kljub porazom. Še bodo tekme in jaz vsekakor še nisem rekla zadnje besede...

Šala.

Sem se pa pri žrebanju številčk nadejala kakšne smučarske karte, ali mogoče tiste za savno, ali vsaj kakšnega dežnika, ker se mi kar naprej lomijo (otroci o tem seveda nič ne vedo). No ja, še bodo tekme in jaz se bom prav gotovo še kakšne udeležila...

Kljub debelim puloverjem, bundam, šalom, kapam, rokavicam, toplim nogavicam in minus temperaturam ... moram priznati, da je bil februar zanimiv mesec, kljub črki R.



PRVENSTVO

DOMELA V VELESALOMU



Aleksander Volf

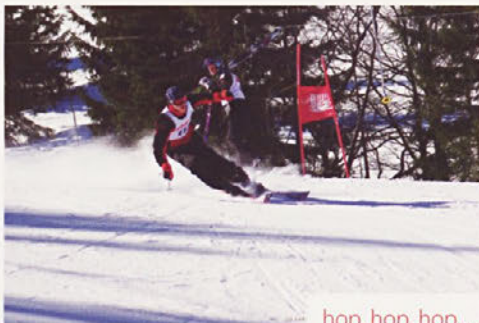
V organizaciji SK Domel in sveta delavcev je 28. februarja 2009 na Soriški planini, ki se je tistega dne bohotila s prelepo sončno kuliso, potekal veleslalom za zaposlene v Domelu. Vsak tekmovalec se je podal na tekmovalno progo dvakrat, pri sami razvrstitvi pa je bil upoštevan boljši čas obeh voženj. Vsi udeleženci, bilo nas je 78, smo lahko uživali v prijetnem druženju.



nervoza na startu



absolutna zmagovalca foto: Jani Šolar



hop, hop, hop...



elegantno...



sproščeno vzdušje

• DESKARJI

Mesto	St. št.	Ime in priimek	Ekipa	Čas 1.tek	Čas 2.tek	Naj.čas
1	1	ANDREJ DOLENC	MON	00:47.71	00:53.23	00:47.71
2		IGOR PETERNELJ	OZI	DNS	DNS	

• ŽENSKE I SKUPINA

Mesto	St. št.	Ime in priimek	Ekipa	Čas 1.tek	Čas 2.tek	Naj.čas
1	5	ANICA JELENC	UPR	00:49.42	00:51.76	00:49.42
2	6	SONJA RAKOVEC	UPR	00:49.87	00:53.13	00:49.87

• ŽENSKE II SKUPINA

Mesto	St. št.	Ime in priimek	Ekipa	Čas 1.tek	Čas 2.tek	Naj.čas
1	10	VILMA ŠOLAR	PRO	00:40.89	00:43.58	00:40.89
2	12	ROMANA LOTRIČ	UPR	00:45.71	00:46.67	00:45.71
3	11	MARTA ŠOLAR	MON	00:50.34	00:52.85	00:50.34
4	13	ERIKA PIBERNIK	MON	00:52.01	00:51.18	00:51.18
5	15	ŠTEFKA JERAM	RET	DNF	01:03.80	01:03.80
6	14	LILI ŠMID	PRO	01:06.62	DNF	01:06.62

• ŽENSKE III SKUPINA

Mesto	St. št.	Ime in priimek	Ekipa	Čas 1.tek	Čas 2.tek	Naj.čas
1	25	ANA TUŠEK	MON	00:40.38	00:40.74	00:40.38
2	27	TINA NASTRAN	MON	00:42.13	00:41.89	00:41.89
3	32	DANICA MARENK	KON	00:42.19	00:43.17	00:42.19
4	28	ANKA KALAN	ORO	00:45.68	00:46.17	00:45.68
5	31	MARTINA ZGAGA	INF	DNF	00:46.49	00:46.49
6	24	KATARINA PREZELJ	KON	00:47.47	00:48.07	00:47.47
7	22	BOJANA BOGOVIČ	RET	00:48.94	00:50.28	00:48.94
8	20	ANITA HABJAN	KON	00:50.30	00:49.77	00:49.77
9	23	MARTINA TOMPA	MON	00:51.06	00:49.91	00:49.91
10	30	PETRA LOTRIČ	UPR	00:50.87	00:50.39	00:50.39
11	21	ANA KOVAČ	MON	00:50.59	01:45.13	00:50.59
12	29	DANICA JELENC	UPR	01:01.84	01:03.46	01:01.84
	26	BETI VRHUNC	MON	DNS	DNS	



Žrebanje praktičnih nagrad, foto: Jani Šolar

• MOŠKI I SKUPINA

Mesto	St. št.	Ime in priimek	Ekipa	Čas 1.tek	Čas 2.tek	Naj.čas
1	44	MARJAN ČUFER	TEH	00:37.42	00:39.47	00:37.42
2	43	RENE BENEDIČIČ	ORO	00:40.12	00:41.18	00:40.12
3	45	FRANC JELENC	ORO	00:41.09	00:57.05	00:41.09
4	46	NEJC LAVTAR	KON	00:43.15	00:44.07	00:43.15
5	41	FRANC VODENIK	UPR	00:44.40	00:45.36	00:44.40
6	42	BRANKO SKVARČA	RET	00:48.81	00:49.58	00:48.81
7	40	FILIP KAVČIČ	RAZ	00:51.25	00:49.64	00:49.64

• MOŠKI II SKUPINA

Mesto	St. št.	Ime in priimek	Ekipa	Čas 1.tek	Čas 2.tek	Naj.čas
1	70	IZIDOR PINTAR	KON	DNF	00:36.71	00:36.71
2	69	BORIS JENSTERLE	OZI	00:37.87	00:38.29	00:37.87
3	71	MATJAŽ ŠMID	TEK	00:38.71	00:38.95	00:38.71
4	79	SIMON LOTRIČ	OZI	00:38.81	00:39.09	00:38.81
5	65	MARKO LOTRIČ	ORO	00:39.44	00:39.96	00:39.44
6	75	BENO KEMPERLE	TEK	00:39.67	00:40.46	00:39.67
7	73	PETER MARKELJ	ORO	00:40.90	00:40.67	00:40.67
8	60	BOJAN GABER	RAZ	DNF	00:41.37	00:41.37
9	51	JANI TOLAR	OZI	00:41.83	00:43.55	00:41.83
10	56	BOŽO LOTRIČ	ORO	00:42.31	DNF	00:42.31
11	61	STANE ČEMAŽAR	ORO	00:42.69	00:42.87	00:42.69
12	52	VILKO KAVČIČ	OZI	00:42.82	00:43.53	00:42.82
13	58	EDO POHLEVEN	TEK	00:43.45	00:43.54	00:43.45
14	59	JANI ŠOLAR	SKL	00:43.47	DNF	00:43.47
15	54	BOJAN BERTONCELJ	RAZ	00:43.98	00:43.94	00:43.94
16	78	VILI RANT	ORO	00:44.09	00:44.62	00:44.09
17	74	MARTIN TOLAR	ORO	00:44.29	00:45.13	00:44.29
18	67	MARKO THALER	KON	00:44.31	00:44.43	00:44.31
19	76	IGOR BEVK	INF	00:44.67	00:45.76	00:44.67
20	62	ŠTEFAN KOBLAR	OZI	00:45.06	DNF	00:45.06
21	57	STANE JELENC	OZI	00:46.61	00:46.84	00:46.61
22	64	JANEZ THALER	TEK	00:49.36	00:47.36	00:47.36
23	66	FRANCE GROHAR	ORO	00:48.24	00:49.60	00:48.24
24	72	JANČE ŠMID	OZI	00:49.57	DNF	00:49.57
50		FRANCE BENEDIK	OZI	DNS	DNS	
53		FRANCI VRHUNEC	TEH	DNS	DNS	
55		MIRAN KEJŽAR	OZI	DNS	DNS	
63		DAMJAN MOHORIČ	TED	DNS	DNS	
68		FRANCI MOHORIČ	ORO	DNS	DNS	
77		JANEZ KOBLAR	OZI	DNS	DNS	

• MOŠKI III SKUPINA

Mesto	St. št.	Ime in priimek	Ekipa	Čas 1.tek	Čas 2.tek	Naj.čas
1	91	PRIMOŽ HABJAN	TEH	00:37.19	00:37.72	00:37.19
2	96	JANEZ MARGUČ	MON	00:38.12	00:37.54	00:37.54
3	88	BORUT PFAJFER	ORO	00:39.18	00:38.94	00:38.94
4	99	MATJAŽ ČEMAŽAR	RAZ	DNF	00:39.92	00:39.92
5	92	GREGOR KALAN	ORO	00:40.33	00:41.65	00:40.33
6	98	BERNARD DROL	PRO	00:40.73	00:41.65	00:40.73
7	85	ANDRAŽ DEBELJAK	ORO	00:42.27	00:41.67	00:41.67
8	90	ANDREJ TORKAR	ORO	00:42.53	00:41.73	00:41.73

9	89	IGOR DEMŠAR	ORO	00:42.26	00:49.70	00:42.26
10	86	ROMAN PREZELJ	UPR	DNF	00:42.59	00:42.59
11	97	SIMON ZGAGA	RAZ	00:44.42	00:42.71	00:42.71
12	102	TADEJ CAMLEK	RET	DNF	00:42.97	00:42.97
13	94	NIKO ŠUBIČ	PRO	00:44.09	DNF	00:44.09
14	103	TOMAŽ HABJAN	KON	00:44.34	00:44.78	00:44.34
15	101	MATJAŽ RAKOVEC	OZI	00:45.73	00:46.07	00:45.73
16	95	BLAŽ ŠTIBELJ	TED	DNF	00:48.11	00:48.11
17	100	ROK MALOVRH	ORO	01:31.90	01:26.64	01:26.64
87		EGON JELENC	OZI	DNS	DNS	
93		TOMAŽ STANONIK	TPD	DNS	DNS	

• MOŠKI IV SKUPINA

Mesto	St. št.	Ime in priimek	Ekipa	Čas 1.tek	Čas 2.tek	Naj.čas
1	111	UROŠ LOTRIČ	ŠTI	00:38.41	00:38.39	00:38.39
2	119	MARTIN ERŽEN	TED	00:38.68	00:38.71	00:38.68
3	113	PRIMOŽ LOTRIČ	STI	00:40.96	00:41.57	00:40.96
4	118	SIMON ČEMAŽAR	ŠTI	00:41.30	DNF	00:41.30
5	117	UROŠ LENKIČ	STI	00:41.68	DNF	00:41.68
6	115	ALEKSANDER PIRIH	STI	00:41.85	00:42.02	00:41.85
7	120	MIRAN BERNIK	MON	00:47.54	00:45.69	00:45.69
8	116	BRANKO KLANEČEK	OZI	00:52.43	00:48.25	00:48.25
114		JAKA MOHORIČ	TED	DNF	DNF	
110		DENIS OVNIČEK	RET	DNF	DNF	
112		DOMEN PINTAR	STI	DNS	DNS	

Vse prisotne je pozdravila predsednica uprave ga. Jožica Rejec, ki je tudi podelila medalje in pokale najboljšim v posameznih kategorijah.



ženske II. skupina



moški I. skupina

Zahvala gre vsem tekmovalcem, članom SK DOMEL, marketingu in svetu delavcev ter vsem ostalim, ki ste pomagali pri izvedbi tega dogodka. Hvala vsem!

Športni pozdrav!

STARI IN MLADI

IGRA NA PROSTEM V DRAŽGOŠAH



Danica Jelenc

En leto, dve leti? Dve, ne, eno, ne, dve??? Sedim v mraku in razmišljam ... Ali je res že minilo dve leti, odkar smo se člani dramske skupine KUD Dražgoše opogumili in uprizorili igro na prostem Sveta Lucija? Na koncu pridem do zaključka, da je od tega res že dve leti. Spomini mi odtavajo v preteklost. Pred premiero smo s strahom pričakovali, kako bodo gledalci sploh sprejeli igro. A že po prvi odigrani predstavi se je izkazalo, da je bil naš strah odveč. Še več, z igro smo celo preseгли vsa naša pričakovanja. To nam je vlilo poguma in motivacije, tako da smo kar težko čakali našega režiserja Roka, da nas zbere za učenje nove igre.

In končno smo dočakali. Proti koncu lanskega leta smo se prvič zbrali in pričela je nastajati nova igra. Rok je izbral ljudsko igro z naslovom Stari in mladi, ki je nastala pod peresom Antona Medveda. Za razliko od igre Sveta Lucija, ko je njen avtor želel ljudem odpreti oči, v tej igri avtor trka še bolj globoko – na srce. Glavno dogajanje v igri je postavljeno v kmečko okolje. Začne se, ko je oče prepisal kmetijo sinu, potem pa se pričnejo zapleti zaradi nesoglasij med generacijami, med preprostim kmetom in mestno gospodično ... Ševeda ne manjka zapletov in razpletov, na koncu pa nas zgodba pripelje do zaključka, da se z dobroto in poštenostjo lahko doseže veliko več kot z goljufijo.

Po prvih bralnih vajah smo z mešanimi občutki zapuščali društvene prostore. Ob prvem branju je bila igra kar težka za razumevanje, v nekaterih delih prav dolgočasna. Ko smo igro nekajkrat prebrali in jo postavili v dražgoško narečje, smo pa že vedeli, da bo igra celo bolj zanimiva od Svete Lucije.

Rok nas je že na začetku seznanil s tem, da se bo dela treba lotiti resno in zavzeto, saj naj bi pričeli s predstavami konec aprila. Prav hitro smo zaključili z bralnimi vajami in pričeli vaditi v dvorani. Če nam bo vreme dopuščalo, bo premiera 25. aprila. Prizorišče igre bo spet na prostem, na istem prostoru, kot je bila odigrana igra Sveta Lucija. Kdor si je to igro ogledal, se verjetno še spomni čudovitega ambienta pod obronki Dražgoške gore. Tudi vsebina igre se lepo poda v samo okolico. Kot zanimivost naj povem, da naj bi v igri nastopali

tudi konji s konjsko vprego. Nastopalo bo več kot deset igralcev in statistov, pri sami pripravi pa se trudi več kot petdeset Dražgošanov.

V teh dneh se je že pričela predpremierna mrzlica. Vaje, priprava prizorišča, iskanje rekvizitov in oblačil, promocija ... Dela je čez glavo, ampak vseeno upamo, da se ne trudimo zaman in da bo igra pritegnila mnogo gledalcev iz bližnje in daljne okolice. Zato bom na koncu izkoristila še priložnost za povabilo na ogled igre. Pridete pogledat, kaj smo se naučili tokrat.



RAZPIS

ZA LETOVANJE V SEZONI 2009

BARBARIGA PRI PULI – apartma (3 stanovanja).

Apartment ima 4 ležišča, dnevni prostor s kuhinjo, wc – tušem in vrtom. Izmene so 10 dnevne.

Cena na dan: V sezoni 33 €, v predsezoni in posezoni 27,00 €

MORAVSKE TOPLICE – brunarica

V brunarici so: dve sobi (4 ležišča), tuš/wc, kuhinja /dnevni prostor s TV in klima napravo ter pokrita terasa z vrtno garnituro pred brunarico. V ceno je vključeno bivanje v brunarici, do štiri karte za bazene in uporaba savne. Ostali uporabniki so samoplačniki, s tem da otroci do 6. leta bivajo brezplačno, otroci od 6. – 10. leta imajo 50% popust, do dopolnjenega 15. leta pa 30% popust za kopanje v vseh bazenih (razen v hotelu Ajda). Izmene so 7-dnevne.

Cena na dan: 43,00 €

POLJANA, MALI LOŠINJ – prikolica

Izmene so 10 dnevne; omejitve na štiri osebe, ostali so samoplačniki

Cena na dan: V sezoni 34,00 €, v predsezoni in posezoni 29,00 €

Cena za Poljano je okvirna in se bo dokončno oblikovala glede na število prijav.

GAJAC – otok PAG – apartma A8/41

Apartment je v zakupu. Ima spalnico, dnevni prostor s kuhinjo, štiri ležišča, klima napravo, sat. TV, mikrovalovno pečico, radio s CD-jem, WC, tuš in velik balkon. V ceno je vključeno čiščenje med izmenami in posteljnina. V ceno ni vključeno enkratno plačilo 25 kun po osebi in T. T.. Izmene so 10-dnevne.

Zaradi čiščenja je potrebno apartma zapustiti ob 10. uri, vselitev je možna po 15. uri.

Cena na dan: sezona 50,00 €, predsezona in posezona: 40,00 €

ČATEŽKE TOPLICE – apartma

V apartmaju, P13, sta dve spalnici s štirimi ležišči in pomožnim ležiščem, WC, tuš, kabelska TV, vrt. V ceni je vključeno do 5 kart za kopanje, in sicer v zimskih bazenih 2 krat po 3 ure na dan, (določeni termini samo 1 krat 3 ure) oziroma dvakratni vhod na dan v letni kompleks bazenov.

Izmene so 7-dnevne.

Cena na dan: 43,00 €

BRUNARICA PODČETRTEK – Terme Olimje

Brunarica je v ulici I 20. Ima dve spalnici s po tremi ležišči, kabelsko TV, WC/tuš, lastno parkirno mesto, nadstrešek z vrtno garnituro. Kopanje je možno na celotnem kompleksu Aqualuna in v vseh pokritih bazenih term. Na voljo je do 5 kart z dvakratnim dnevnim vhomom. Izmene so 7-dnevne.

Cena na dan: 43,00 €

Avtokamp ADRIA, ANKARAN – prikolica,

Izmene so 7 dnevne. V kampu ni dovoljeno imeti psov (dodatno plačilo), za čip kartico za bazen se plača akontacija,

Cena na dan: V sezoni 30,00 €, v predsezoni in posezoni 25,00 €

Avtokamp BELA UVALA, POREČ – 2 poč. prikolici

Izmene so 7-dnevne, cene pa so enake kot v Ankaranu; omejitve so štiri osebe, ostali uporabniki so samoplačniki.

STRUNJAN – 3 apartmaji,

V enoti sta dve sobi s petimi ležišči, opremljena kuhinja in sanitarije. Izmene so 7 dnevne.

Cena na dan: sezona: 33,00 €, predsezona in posezona: 27,00 € + T.T.



Polde Tušek
Svet delavcev/Odbor za letovanje

Za oddih v sezoni 2009 lahko izberete tudi med naslednjimi kraji in v objekti, ki vam jih nudi Domel.

PORTOROŽ – počitniški dom (10 ležišč)

Termini so enaki kot za letovanje v Strunjanu. Cene in pogoji za letovanje v Portorožu določa Občina Železniki in bodo znani po 1.5.2009

Cene so ostale nespremenjene glede na lansko leto.

Tudi letos velja, da imajo prednost pri prijavi zaposleni, tako da se bivši zaposleni oziroma upokojeni delavci Domela lahko prijavi od 4. maja 2009 dalje. Upokojeni delavci naj se po tem datumu javijo osebno v podjetju ali po telefonu (5117441) in rezervirajo prosti termin. Osebno ali po pošti bodo prejeli prijavnico, ki jo izpolnijo in vrnejo v podjetje.

Izmeni sta dve, in sicer 10-dnevni in 7-dnevni, odvisno od lokacije.

Izmene - Termini: 10-dnevni

Za Moravske Toplice, Podčetrtek in Čatež veljajo 7- dnevne izmene – termini, vendar nimajo posezone ter predsezona.

Kapaciteta se koristi za polni termin. Če koristnik prej konča z letovanjem, ni upravičen do nižjega plačila.

Menjave so ob 11.00 uri, razen v Gajcu, kjer je režim drugačen zaradi čiščenja med izmenami.

ROK ZA PRIJAVE JE DO VKLJUČNO 06.04.2009 (ponedeljek).

Prijavnice dobite pri poenterkah in v pisarni sveta delavcev, kamor izpolnjene tudi vrnete.

V PE MOT dobite in oddate prijavnice Eriki Teropšič, v PE ECS pa Jolandi Mohorič.

Prijava za prvi termin je možna samo ena. Na prijavnici je potrebno izpolniti vse rubrike!

Nepopolne prijavnice se ne bodo obravnavale oziroma bodo zavržene!

Kandidate bomo na osnovi izpolnjenih prijavnih točkvali na podlagi Pravilnika o letovanju v počitniških objektih Domel, d.d..

Rezultati bodo objavljeni na oglasnih deskah v 3 dneh po poteku razpisa.

PLAČILO LETOVANJA

Za letovanje vam bomo odtegnili pri izplačilu plače v treh mesečnih obrokih po letovanju.

Turistično takso plačate v kraju letovanja, razen za letovanje v Strunjanu, kjer je že obračunana na naptotnici.

ŽELIMO VAM PRIJETEN DOPUST.

10 dnevni termin:

Predsezona:
od 05.06. do 15.06.09
od 15.06. do 25.06.09

Sezona:

od 25.06. do 05.07.09
od 05.07. do 15.07.09
od 15.07. do 25.07.09
od 25.07. do 04.08.09
od 04.08. do 14.08.09
od 14.08. do 24.08.09
od 24.08. do 03.09.09

Posezona:

od 03.09. do 13.09.09
od 13.09. do 23.09.09

7 dnevni termini:

Predsezona:
od 06.08. do 15.06.09
od 15.06. do 22.06.09
od 22.06. do 29.06.09

Sezona:

od 29.06. do 06.07.09
od 06.07. do 13.07.09
od 13.07. do 20.07.09
od 20.07. do 27.07.09
od 27.07. do 03.08.09
od 03.08. do 10.08.09
od 10.08. do 17.08.09
od 17.08. do 24.08.09
od 24.08. do 31.08.09

Posezona:

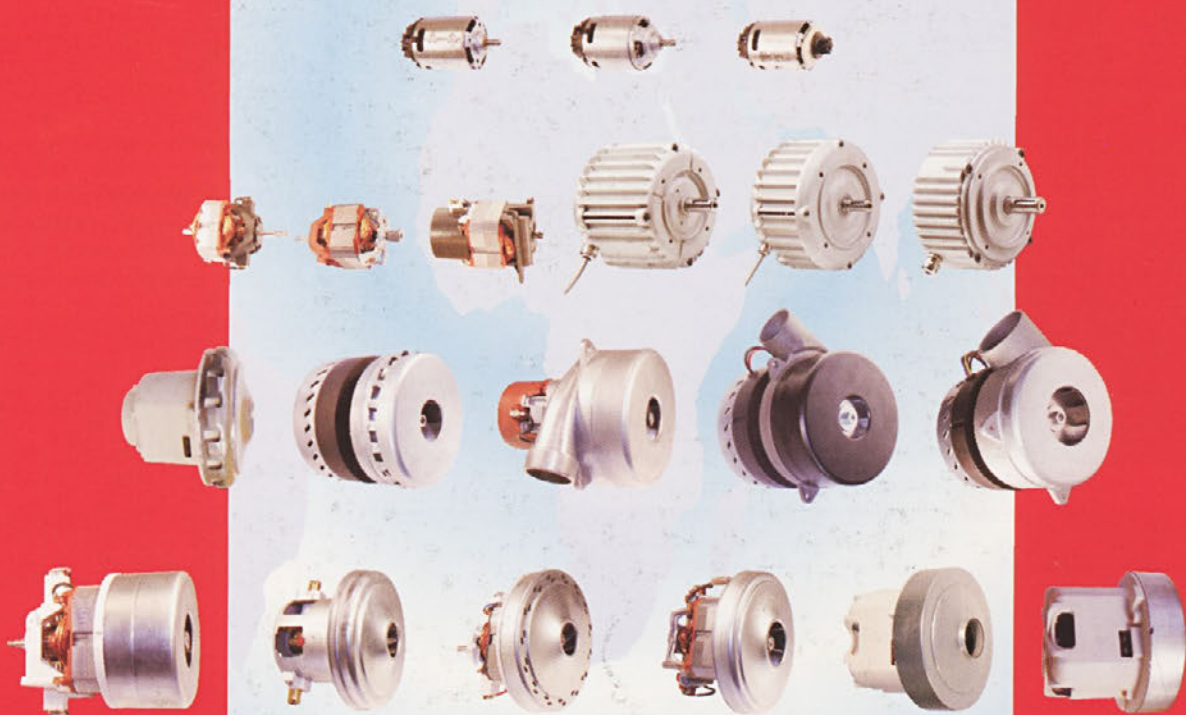
od 31.08. do 07.09.09
od 07.09. do 14.09.09

DOMEL[®]

Ustvarjamo gibanje

Sesalne enote
za suho sesanje
Sesalne enote
za mokro sesanje
Elektronsko
komutirani motorji
Puhala in črpalke
EC ventilatorji
BLDC motorji
DC motorji
Komponente in orodja

OD LETA 1946



Domel d.d.

Otoki 21

4228 Železniki

Slovenija

Tel.: 04/51 17 100

Fax: 04/51 17 106

www.domel.com

Email: info@domel.com

www.domel.com