

# ZAGON

Glasilo skupine Iskra Avtoelektrika, Šempeter pri Gorici, št.3/2008



**Intervju s predsednikom uprave Alešem Nemcem**  
**Mednarodna konferenca o hibridnih pogonih**  
**Letošnji načrti SPE Sestavni deli**  
**Koristne ideje – vsi jih imamo**  
**Uspešna Iskra Avtoelectric Iran**

Marec 2008



**Iskra**  
Skupina Iskra Avtoelektrika

**Izdajatelj**

Iskra Avtoelektrika, d.d.

**UREDNIŠKI ODBOR****Glavni urednik**

Erik Panjtar

**Člani uredniškega odbora**

Vojko Fon

Tanja Krapež

Alenka Kravos

Vojko Križman

Mira Lah

**Fotografija na naslovnici**

Miran Polanc

»Starter-generator tipa AUZ«

**Prelom, grafična priprava**

Advertus, d.o.o.

**Koncept in oblikovanje**

Advertus, d.o.o.

**Lektoriranje**

Iskra Avtoelektrika d.d.

**Naslov uredništva**

Iskra Avtoelektrika, d.d.

Polje 15

5290 Šempeter pri Gorici

05 / 3393-346

irena.zgavc@iskra-ae.com

**Naklada**

1700 izvodov

<b>Uvodnik</b>	<b>3</b>
<b>Mednarodna konferenca o hibridnih pogonih</b>	<b>4</b>
<b>Intervju z Alešem Nemcem</b>	<b>6</b>
<b>V Braziliji smo vedno bolj prepoznavni</b>	<b>8</b>
<b>Seminar za nove sodelavce</b>	<b>9</b>
<b>Nov objekt odpreme</b>	<b>9</b>
<b>SPE Sestavni deli</b>	<b>10</b>
<b>Uvedli smo Kadris</b>	<b>12</b>
<b>Aplikacija Koristna ideja</b>	<b>13</b>
<b>Uspešna Iskra Avtoelectric Iran</b>	<b>14</b>
<b>Nova moč v Iskri do Brazil</b>	<b>16</b>
<b>Sejem Samoter</b>	<b>18</b>
<b>Družabna rubrika</b>	<b>19</b>

# ODZIV NA OKOLJSKE IZZIVE



*Prihodnost vedno predstavlja izziv. In izziv prinaša negotovost. A se nam zaradi tega še ni treba bati prihodnosti. Ta namreč ponuja tudi možnost izboljšave stanja, boljših rezultatov, kakovostnejšega življenja, blagostanja družbe in zaposlenih. A to izboljšanje ne pride samo po sebi. In velikokrat izboljšanja niti ne opazimo, saj prihaja počasi in neopazno. Šele ko se ozremo eno, dve, pet ali deset let nazaj in ko primerjamo takratno stanje z današnjim, se nam pokaže prava slika, za koliko se nam je stanje izboljšalo.*

*Tudi konferenca na temo hibridnih pogonov v navtičnih in industrijskih aplikacijah, ki smo jo izvedli v začetku marca v hotelu Perla v Novi Gorici, je bila usmerjena v prihodnost. Na tej konferenci smo našim obstoječim ter potencialnim poslovnim partnerjem predstavili naše nove izdelke, naše poglede in razvojne aktivnosti predvsem na integriranih štarter generatorjih.*

*Danes nam ta program ne doprinese veliko k blagostanju, a taki in podobni novi programi bodo v prihodnosti postali nosilci aktivnosti Iskre Avtoelektrike. Le novi programi, ki so plod lastnega znanja in so bolj kompleksni ter imajo višjo dodano vrednost, nam zagotavljajo dolgoročno preživetje in obstoj. In še več. Le s takimi programi lahko zagotovimo boljše rezultate in zadovoljstvo zaposlenih, lastnikov Iskre Avtoelektrike ter tudi širše družbe.*

*In pri tem niso pomembni samo finančni učinki. Vsak dan se srečujemo s spremembami klimatskih razmer. Neurja, suša, tople zime so pojavi, ki so v zadnjih letih vse hujši in jih po ocenah strokovnjakov lahko pripisujemo globalnemu segrevanju. Megla, ki ni bila značilna za Vipavsko dolino, se vse pogosteje pojavlja tudi tu. Ledeniki na severnem in južnem polu so vsako leto manjši. Zimske radosti na snegu so vsako leto krajše ali pa jih sploh ni več.*

*Za ustavitev tega trenda se bomo morali potruditi prav vsi. Vsak po svojih močeh. In zaposleni v naši družbi lahko svoj delček doprinesemo tudi z našimi hibridnimi pogoni in sistemi.*

*S tem, da vsak na svojem področju naredimo največ, da se ti proizvodi kar najbolj kakovostno razvijejo, naredijo, prodajo in brezhibno delujejo vrsto let, bomo doprinesli ne samo k boljšim rezultatom družbe in zaposlenih, ampak bomo tako prispevali tudi k zmanjšanju onesnaževanja danes tako obremenjenega okolja.*

**Tomaž Groff**

# MEDNARODNA KONFERENCA O HIBRIDNIH POGONIH



Okrog sto udeležencev konference je najprej pozdravil predsednik uprave **Aleš Nemec**, ki jim je predstavil družbo in strateški načrt. **Robert Žerjal** jih je seznanil s ključnimi inovacijskimi projekti podjetja, **Jože Seljak** pa jim je podrobneje predstavil mobilne vire energije ter električne in hibridne pogone za plovila in industrijske aplikacije. **Anton Dolenc** jim je spregovoril o učinkoviti rabi energije s pomočjo hibridnih pogonov za plovila in industrijske aplikacije, **Stojan Markič** jih je seznanil z našim hibridnim pogonom, **Iztok Špacapan** jim je predstavil brezkontaktni električni pogonski sistem, **Robert Rebec** pa možnosti trženja hibridnega pogona.

**Hibridna tehnologija vedno bolj prihaja v ospredje, saj ponuja rešitev za večino ekoloških in energetske težave. V začetku marca smo v novogoriškem hotelu Perla pripravili mednarodno konferenco o hibridnih pogonih za mornarske in industrijske aplikacije, na kateri smo predstavili zanimive nove sistemske rešitve, ki predstavljajo dodano vrednost za kupce in končne uporabnike. Obiskalo jo je preko sto domačih in tujih strokovnjakov ter predstavnikov družb.**

Proizvajalci pogonskih sistemov se soočamo z veliki izzivi, ki jih pred nas postavlja globalno onesnaževanje. Predsednik uprave Aleš Nemec je za ponazoritev, kako nujne so novosti, izpostavil odmeven nedavni primer iz sosednje Gorice, kjer so zaradi prevelike onesnaženosti zraka morali omejiti promet v mestu.

Hibridne tehnologije vnašajo v pogonske sisteme številne prednosti, ki se izkazujejo predvsem v zmanjševanju porabe goriv, izboljšanju ekoloških lastnosti pogonskih sistemov z zmanjševanjem emisij in večji prožnosti pogonov z energetskega, konstrukcijskega in uporabniku prijaznega vidika. Istočasno vnašajo še dodatne funkcije, ki bogatijo klasične pogone in prinašajo dodatne koristi za uporabnika in okolje.

## Integrirani hibridni pogon

Hibridni pogoni se nenehno izpopolnjujejo in se postopoma selijo iz avtomobilске industrije, kjer so se uveljavili že nekaj časa nazaj, v druge

industrije, v katerih je prisotna tudi naša družba. V Iskri Avtoelektriki smo s celovitim razvojem integriranega hibridnega pogona začeli leta 2006. Izdelali smo sistemsko rešitev, ki združuje štiri funkcije, in sicer zaganjalnik, alternator, pospeševalnik in električni pogon.

Na konferenci smo naše razvojne rešitve in kompetence s področja pogonskih sistemov za električne in hibridne pogone ter vztrajniških generatorjev predstavili obstoječim in potencialnim poslovnim partnerjem iz osmih evropskih držav. Kot je pojasnil direktor prodaje Tomaž Groff, je bil namen konference izmenjati mnenja in poglede na možnost uporabe hibridnih sistemov v navtični industriji ter industriji vozil in kmetijske mehanizacije. Hkrati z organiziranjem takšne konference in sodelovanjem na različnih sejmih promoviramo naše nove izdelke, za katere pričakujemo, da bodo predstavljali steber bodočega razvoja družbe. Januarja letos smo na sejmu navtike v Düesseldorfu v Nemčiji naše aplikacije že predstavili kot svetovno novost.



Udeleženci so si z zanimanjem ogledali naše izdelke.



Na konferenci z motom misli zeleno smo predstavili naš hibridni pogon, vgrajen v motor Steyrja.

## Uporabnost v marinskih aplikacijah

Hibridni pogon, ki smo ga razvili, je pri marinskih aplikacijah posebej primeren za vsa mala plovila, gliserje, motorne jadrnice in manjše jahte, različna komercialna, namenska in druga plovila. Omogoča natančnejše manevriranje plovila, tiho in hkrati ekološko plovbo ter nudi dodatno kratkotrajno moč v trenutkih, ko plovilo to najbolj potrebuje. Obenem lahko nadomesti zaganjalnik motorja z notranjim izgorevanjem, lahko pa deluje tudi kot generator električne energije. Pomožnega pogonskega sistema plovilo ne potrebuje več, saj to funkcijo uspešno opravi naš hibrid.

Trajna moč obstoječega električnega pogona je 5kW in v primeru, da izberemo akumulator s kapaciteto 200Ah, je mogoče na električni pogon pluti približno pol ure s polno močjo. Pri tem se akumulatorji še ne izpraznijo toliko, da ne bi bil možen ponoven zagon zgorevalnega motorja.

Za zanimivost in ponazoritev, kako popolna rešitev za posebne razmere in zahteve je lahko hibrid, naj omenimo primer Benetk, kjer je uprava mesta zelo ekološko osveščena. V glavnih kanalih lahko komercialna vozila plujejo z motorjem z notranjim zgorevanjem, v manjše kanale pa zaradi onesnaženosti ne smejo. Tu lahko plovejo le komercialna plovila z električnim pogonom ali plovila brez dodatnega pogona oziroma na vesla. Idealna rešitev je hibridni pogon, s katerim je mogoče pluti v večjih in manjših kanalih - ko plujemo na motor

z notranjim zgorevanjem se polnijo akumulatorji, ko pa zaplujemo v manjši kanal vklopimo električni pogon.

Nekatere izvedbe hibridnih pogonov že proizvajamo za kupce, ki prihajajo iz avstrijske in francoske navtične industrije, v prihodnje pa načrtujemo prodor na trge zahodne Evrope in Severne Amerike. Razvijamo tudi nove aplikacije z dodatnimi funkcijami, ki jih bomo predstavili kupcem v letošnjem letu. Glede na visoko tehnično dovršenost izdelka, so naš ciljni trg plovila za prosti čas in posebna namenska plovila.

## V industrijskih aplikacijah

Hibridni pogon je uporaben tudi za druge industrijske aplikacije, na primer za viličarje, manjše delovne stroje in podobno, ter v industriji kmetijske mehanizacije. Nove rešitve omogočajo zmanjšanje porabe goriva do 25 odstotkov in s tem tudi zmanjšanje emisij. Čeprav redna proizvodnja za to industrijo še ni stekla, pa je prav konferenca odprla številne možnosti za sodelovanja tudi na tem področju. Odzivi po konferenci že nakazujejo na več skupnih sestankov in potencialnih projektov s kupci za industrijske in kmetijske aplikacije.

(zbrala i.ž.)

Glavne tehnične značilnosti hibridnega pogona

Nominalna napetost	24V
Moč zaganjalnika	2 kW
Največji navor	180 Nm
Moč generatorja (DC)	5 kW
Napetost generatorja	28,1 ali 28,8 V
Največji izhodni tok	200 A
Moč električnega pogona	5 kW pri 1000 rpm
Moč "Booster"-ja	do 10 kW - 15 s
Teža statorja	8 kg
Teža rotorja	8 kg
Največja dovoljena hitrost rotorja	4500 obr/min
Teža regulatorja	22 kg

# STABILNA RAST IN TRAJNOSTNI RAZVOJ



**Nadzorni svet Iskre Avtoelektrike je sredi marca odločal o imenovanju uprave za naslednji petletni mandat. Ponovno je vodenje podjetja zaupal dosedanjim članom: predsedniku Alešu Nemcu in članoma Ivanu Lisjaku in Tadeju Vidicu. Ob tej priložnosti smo Aleša Nemca povprašali o njegovih dosedanjih izkušnjah in prihodnjih načrtih.**

**G. Nemec, najprej čestitke ob potrditvi vašega mandata. Če sedaj pomislite na prehojeno poklicno pot v Iskri Avtoelektriki, katere dogodke bi izpostavili?**

Veliko je dogodkov, ki se jih spominjam z veseljem. To so bili dogodki, ki so predstavljali neke vrste prelomnic v našem poslovanju ob doseganju izjemnih uspehov. Eden od takšnih uspehov je nedvomno bil uspešen nakup programa enosmernih motorjev in nato hitri zagon proizvodnje in prodaje leta 1995, kar je omogočilo preobrat v našem poslovanju. Tako smo že v naslednjem letu po večletnem kriznem obdobju, ki je nastalo zaradi izgube bivših trgov, ustvarili prvi dobiček. Tudi pridobitev priznanja Republike Slovenije za poslovno odličnost, še prej pa pridobitev certifikata za sistem vodenja kakovosti po ISO 9001, ki smo ga pridobili kot prvo podjetje v takratni Jugoslaviji, sta bila dogodka, ki smo ju proslavili kot uspeh

projektne pristopa in timskega dela. V težavnem obdobju, ko smo imeli bistveno manjšo prodajo in nizke prihodke, pa smo se vsi skupaj veselili vsak mesec potem, ko smo uspeli zagotoviti izplačilo plač. To so bili časi opredeljevanja novih poslovnih strategij za preživetje in skupnih prizadevanj vodstva, sindikata in vseh ostalih zaposlenih, da uresničimo novo vizijo razvoja podjetja. Takrat je med nami vladala velika solidarnost in kljub temu, da smo vsi skupaj prejeli zmanjšane plače, smo verjeli v naše sposobnosti, da bomo nekega dne ustvarili boljše pogoje. Vse to je rodilo tudi sadove. Danes je skupina Iskra Avtoelektrika pomemben proizvajalec, znan na vseh celinah. So pa tudi dogodki, ki so ostali kot žalosten spomin. Ti so vezani predvsem na sodelavce, ki jih ni več, na stavke...

**Kakšen izziv bo za vas novo petletno obdobje vodenja družbe?**

Nov mandat uprave skoraj sovпада z obdobjem revidiranega strateškega načrta 2008 – 2011, v katerem so strateški cilji jasno opredeljeni. Na današnje svetovne izzive globalizacije, visoke svetovne konkurenčnosti, informacijske tehnologije, novih tekmecev tudi z rastočih trgov, uvajanja novih alternativnih virov energije in vseh drugih sprememb, se moramo odzivati hitro in učinkovito. Naše strateška namera je, da z inovativnostjo, globalizacijo in odličnostjo ter s kompetentnimi ljudmi, prožnimi poslovnimi procesi in visoko stopnjo informacijske tehnologije ustvarjamo dolgoročno dobičkonosno rast, trajnostni razvoj in zadovoljstvo vseh deležnikov. Poleg zelo smelih načrtov prodaje, tako skupine kot tudi obvladujoče družbe, so pred nami tudi načrti za dose-

ganje boljših finančnih rezultatov. Naloga uprave in vodstva je, da vse te strateške cilje uravnoteži in v najboljši meri zadovolji lastnike, kupce, dobavitelje, zaposlene, sindikat in tudi širšo družbo. Skupina Iskra Avtoelektrika ustvarja svoje prihodke predvsem s proizvodno dejavnostjo, zato imajo največji vpliv na poslovne rezultate inovativni proizvodi, obvladovanje oskrbnih verig in odličnost v proizvodnji. Tem dejavnostim dajemo in moramo še naprej dajati največjo pozornost.

**Družba je v svoji zgodovini prešla veliko prelomnic. S katerimi izzivi se bo predvidevate morala soočiti v prihodnje, kakšna je razvojna vizija?**

V zadnjih letih smo utrdili položaj vodilnega svetovnega proizvajalca zaganjalnikov za gospodarska vozila, začeli s proizvodnjo asinhronskih motorjev in elektronskih krmilnikov ter mehatronskih sklopov. Razvijamo nove programe s področja hibridnih in električnih pogonskih sistemov, mehatronike in avtoelektronike. Naš moto vizije ostaja še naprej »Inovacije v rotaciji«. Vse te programe bomo razvijali in jih širili tudi na naše proizvodne lokacije v tujini, pri čemer bo v prihodnje dan večji poudarek vlogi divizijske organiziranosti, specializaciji proizvodnje in povečevanju medsebojnih sinergij. To pomeni, da se morajo dejavnosti posameznih družb dopolnjevati in uveljaviti moramo pogled na delovanje celotne skupine. Sedanjim procesom za globalizacijo prodaje in proizvodnje moramo dodati še procese za globalizacijo nabave in razvoja ter vseh ostalih podpornih dejavnosti. V delovanje skupine se morajo bistveno bolj tvorno vključevati vse direkcije. Za uresničitev vizije bo potrebno še več znanja, zato potrebujemo kompetentne ljudi z visokim strokovnim znanjem, znanjem tujih jezikov in z odločenostjo uresničevati našo vizijo v svetu.

**Ponovno je bil mandat potrjen celotni upravi, tudi članoma Ivanu Lisjaku in Tadeju Vidicu. Lahko razložite, kako so razdeljene pristojnosti med vami?**

Že v prejšnjem mandatu uprave so bile opredeljene pristojnosti obeh članov uprave, skladno z našim procesnim pristopom.

Ivan Lisjak je pristojen za ključne bistvene poslovne procese: razvoj, nabava, trženje; medtem ko je Tadej Vidic pristojen za ključne podporne procese: ekonomika, finance, organizacija in informacijska tehnologija. To je formalna opredelitev pristojnosti. V vsakdanjem delu uprava deluje zelo homogeno in prožno, saj se lahko vsak član uprave vključi v reševanje problemov tudi na drugih področjih.

**Nadzorni svet vas je, skupaj z ostalima članoma uprave, podprl pri odločitvi, da ustanovite delniško družbo, ki bi bila registrirana za dejavnost holdingov, njen osnovni namen pa bi bil povezovanje malih delničarjev. Zakaj ste se odločili za ustanovitev omenjene družbe?**

Z namenom, da tako uprava kot tudi ostali mali delničarji - zaposleni in bivši zaposleni podjetja - sodelujejo pri upravljanju lastniške strukture, smo naslovili na nadzorni svet prošnjo za soglasje za ustanovitev delniške družbe. Na podlagi tega soglasja bomo pripravili načrt nadaljnjih aktivnosti za povezovanje malih delničarjev. Osnovni namen družbe je preko združevanja upravljalških in drugih upravičenj s stvarnimi vložki omogočiti uspešnejše, racionalnejše in bolj povezano izvrševanje delniških pravic v Iskri Avtoelektriki d.d.

**Iskra Avtoelektrika je poslovno uspešna in hkrati tudi družbeno odgovorna. V okolje se vključuje s sponzoriranjem družbenih in kulturnih aktivnosti, z donacijami humanitarnim, kulturnim in izobraževalnim ustanovam in združenjem ter športnim klubom in društvom. Kako pomemben je dober odnos z lokalnim okoljem?**

Iskra Avtoelektrika hoče tvorno sodelovati z okoljem. Je družba, v kateri je neposredno zaposlenih skoraj 2.000 ljudi samo na lokaciji v Šempetru pri Gorici. Če k tej številki prištejemo še vse dobavitelje, kooperante ter druge poslovne partnerje, potem je število ljudi, ki živi in dela s podjetjem, neprimerno večje. In to je po mojem mnenju največji prispevek k tvornemu odnosu do okolja: zagotavljanje trajnostnega razvoja in zagotavljanje delovnih mest. Seveda podpiramo tudi vse druge dejavnosti, ki so naštet v vprašanju, čeprav promocija v lokalnem okolju ne vpliva na našo rast prodaje, saj več kot 95 odstot-

kov naše proizvodnje izvozimo, poleg tega pa smo še proizvajalci za industrijo in ne za široko potrošnjo. Med večjimi aktivnostmi na področju sponzoriranja lahko omenim sponzorstvo ženskemu namizno-tenišskemu klubu Šempeter - Vrtojba, ki je že večkrat osvojil naslov državnega prvaka. Smo tudi med aktivnimi promotorji poslovne odličnosti in kakovosti na državni ravni.

**Vaš delavnik je precej natrpan. Kaj pa čas, ki ga ne zasedajo delovne obveznosti, kako ga izkoristite?**

Zasebni del življenja je podrejen poslovnemu delu. Še posebno zadnja leta je rast celotne skupine Iskra Avtoelektrika velika in zahteva veliko vključevanja v projekte, dolga službena potovanja ter pogovore s poslovnimi partnerji in tudi s kolegi, saj je poleg poslovnega komuniciranja zelo pomemben tudi osebni odnos med sodelavci in ustvarjanje medsebojnega zaupanja. Delavnik je praktično neomejen. Prosti čas namenjam izobraževanju, brskanju po internetu z zbiranjem poslovnih informacij ter iskanju najboljših pristopov in strategij. Ob tem poslušam jazz glasbo iz obdobja swinga in velikih orkestrov. Občasno tudi sodelujem s predavanji na raznih strokovnih konferencah in izobraževalnih seminarjih s področja strateškega načrtovanja, inovacij in poslovne odličnosti. Družina in še posebej soproga ima veliko razumevanja za moje delo. Z njeno podporo se lažje soočam z današnjimi izzivi.

**Še sporočilo za konec morda?**

Vizija skupine Iskra Avtoelektrika je spodbudna, izzivalna in dosegljiva. Hočemo, znamo in delamo, zato jo bomo uresničili. Zaupam Iskrašem in v njihovo predanost za uveljavljanje naših skupnih vrednot.

**Hvala lepa!**

Irena Žgavc

# V BRAZILIJ SMO VEDNO BOLJ PREPOZNAVNI

**Odvisna družba Iskra do Brasil, ustanovljena konec leta 2004 v bližini São Paula, brazilski trg zalaga z vedno več produkti. V zadnjem času smo pridobili kar nekaj novih projektov, nekaj pa jih načrtujemo tudi v prihodnje.**



*Avtobus dostopen tudi invalidom.*

V prodajni asortiman podjetja smo letos vključili še enosmerne motorje in ARD stikala iz divizije Pogonski sistemi. Zadali smo si ambiciozen cilj, da s temi produkti osvojimo med 50 in 60 odstotki brazilskega trga. V podjetju bomo letos tržili produkte treh Iskrinih divizij: Avtoelektrika (glavnina iz lokalne proizvodnje v Iskri do Brasil), Trading in Pogonski sistemi. Z vidika volatilitosti brazilskega trga je diverzifikacija prodaje pomembna za stabilnost poslovanja podjetja.

V Braziliji smo v začetku februarja prvič direktno prodali Iskrine motorje iz družine AMJ. Ti so v majhnih količinah že prisotni na brazilskem trgu, kamor prihajajo preko Iskrinih ameriških ali evropskih kupcev in so že vgrajeni v določene hidravlične sklope. Iskri do Brasil je konec oktobra lani uspelo pridobiti proizvajalca hidravličnih dvigal – Ortobras. Njihova dvigala se vgrajujejo na

avtobuse mestnega in primestnega prometa in so namenjena invalidnim osebam.

Podjetje Ortobras iz najjužnejše zvezne države Rio Grande do Sul je v Braziliji največji proizvajalec tovrstne opreme za avtobuse. Njihov kupec je podjetje Marcopolo, ki je tudi največji proizvajalec avtobusov v Latinski Ameriki, s proizvodnjo avtobusov tudi v Evropi in Afriki. Ortobras bo od Iskre kupal AMJ motor in ARD stikalo v 12 in 24V verziji.

Prvi kontejner motorjev je bil dobavljen iz Iskre Avtoelektrike, naslednje dobave pa se bodo vršile iz našega kitajskega podjetja Iskra Suzhou, kjer se že pripravljajo na proizvodnjo treh motorjev za Iskro do Brasil.

Ocenjujemo, da bo trg v tem segmentu v naslednjih letih rasel, saj je bil v Braziliji sprejet nov zakon, ki predpisuje, da bo do leta 2010 na vsaki progi mestnega prometa moralo biti vsaj deset odstotkov avtobusov opremljenih z dvigalom za vstop oziroma izstop invalidne osebe. Kot zanimivost naj povemo, da ima samo mesto São Paulo več kot 123.000 avenij in ulic, od katerih ima najdaljša zavidljivih 63 km. Samo mesto ima 17 milijonov ljudi in javni avtobusni prevoz je najpomembnejše prevozno sredstvo.

Zaradi zahteve po cenenosti in robustnosti so avtobusi mestnega prometa na celotnem ozemlju Južne Amerike še vedno grajeni na šasijah tovornjakov z motorjem spredaj in mehanskim vzmetenjem. Za Iskro je to

nova tržna niša, ki v razvitem svetu danes ne obstaja več. V Evropi so sodobni avtobusi mestnega prometa grajeni na nizkopodnih šasijah in pnevmatskem vzmetenju, ki potnikom in istočasno tudi invalidom omogočajo lahek - isto nivojski vstop v kabino brez vzpenjanja.



*Novi kupec Iskre do Brasil je tudi Marksell, ki izdeluje hidravlične platforme za tovornjake.*

Na spletni strani Iskre do Brasil smo temu primerno tudi predstavili nova prodajna produkta

([http://www.iskra-ae.com/BR/bra/news\\_solo.php?id=108](http://www.iskra-ae.com/BR/bra/news_solo.php?id=108)). Pogovori o dobavah Iskrinih motorjev potekajo tudi s proizvajalci hidravličnih platform za tovornjake, proizvajalcema prikolic za tovornjake za prevoz avtomobilov itd. Zaradi določenih posebnosti trga, kot so visoki davki in visoka obrestna mera, je trženje enosmernih motorjev v Braziliji usmerjeno neposredno h končnim proizvajalcem in ne proizvajalcem "power packov", kot je to značilno za razvite trge.

*Uroš Kravos*

# SEMINAR ZA NOVE SODELAVCE

Za sodelavce, ki so se nam pridružili v zadnjem letu, smo pripravili uvajalna seminarja, da bi jim celoviteje predstavili naše podjetje in jih uvedli v delovno okolje. V začetku meseca smo organizirali tri dnevni seminar za zaposlene z najmanj srednjo stopnjo izobrazbe. Predsednik uprave in direktorji so jim predstavili podjetje in dejavnosti posameznih organizacijskih enot. V februarju in marcu je potekal tudi uvajalni dve urni seminar za sodelavce s poklicno ali nižjo izobrazbo. Direktorja direktij ravnanja z ljudmi in kakovosti sta jim predstavila družbo in področji, ki ju pokriva. Vsem novim sodelavcem želimo, da bi se med nami dobro počutili.

(i.ž.)



Novo zaposlenim smo podjetje tudi razkazali.

# NOV OBJEKT ODPREME



V sklopu niza nalog in projektov s področja logistike bomo letos zgradili tudi nov objekt z delovnim nazivom: Skladišče končnih izdelkov in odprema. Objekt, ki bo stal na zelenici med halama POS in MEH oziroma ELE, bo skupno obsegal 3.000 kvadratnih metrov zaprtih površin in 560 kvadratnih metrov pokritih nadstreškov. V njem bo prostora za dodatnih 2.800 odlagalnih mest, s čimer bomo zagotovili dovolj skladiščnih zmogljivosti za potrebe odpreme in pakirnice, posledično pa zagotovili tudi dodatne skladiščne zmogljivosti za dejavnost prevzema.

Zaprti del objekta bo razdeljen na tri glave

dele, in sicer na skladišče druge vgradnje in CKD delov, pakirnico z nadstropjem za servisno dejavnost TRA in POS ter skladišče kartonaste embalaže in vračljivih lesenih palet. Poleg navedenega bo v novem objektu našla prostor tudi nakladalna rampa za kontejnerje, del prostora pa bo namenjen pisarnam trgovine ter seveda vsem spremljevalnim logistično - špediterskim službam, povezanim predvsem z dejavnostjo pakiranja in odpreme blaga. Pokriti nadstrešek na severnem delu objekta bo namenjen skladiščenju končnih izdelkov ter njihovemu naganju na transportna vozila. Logistično bo nov objekt podprt še z novim, avtomatskim izhodom na zahodni strani družbe (vzdolž

nadstreška POS), kar bo omogočilo ločitev transportnih poti odpreme od ostalih transportnih tokov ter bo posledično razbremenilo novo vratarnico na Polju 15.

Skupna vrednost gradbenih del znaša dva milijona evrov. Znesku bo potrebno prišteti še investicijsko vrednost notranje skladiščne tehnike, predvsem regalov in visokoregalnega viličarja. Gradnja se bo predvidoma začela v drugi polovici aprila 2008. Izvajalec del, Euroinvest d.o.o. iz Nove Gorice, se je zavezal, da bo objekt dokončal v štirih mesecih.

Sebastijan Zorn

# SMELI NAČRTI SPE SESTAVNI DELI IN ORODJA

**Strateška poslovna enota sestavni deli in orodja zagotavlja komponente po konkurenčnih cenah za Iskra Avtoelektriko globalno ter za pomembne kupce avtomobilske industrije, predvsem na področju hladno kovanih delov in komponent višje stopnje sestavljenosti. Podporo proizvodnim procesom nudi tudi z izdelavo visoko kvalitetnih orodjij.**

Poslovni načrt za leto 2008 predvideva veliko povečanje interne realizacije, predvsem na račun povečanega obsega proizvodnje v Strateški poslovni enoti Avtoelektrika in zmerne rasti v Strateški poslovni enoti Pogonski sistemi. Zunanja prodaja ima manjšo rast, predvsem zaradi pomanjkanja kapacitet na področju hladnega kovanja in obdelav.

## Kako se pripravljamo na povečano proizvodnjo?

Občuten porast obsega proizvodnje predvsem na področju zaganjalnikov bo že v mesecu maju, saj bo potrebno zagotoviti vse podsestave za 4000 kosov zaganjalnikov dnevno.

Tako rast bomo zagotovili na sledeč način:

- Za obdelavo okrova bomo investirali še v eno obdelovalno celico in s tem pokrili potrebe po povečanih količinah.
- Na hladnem kovanju moramo izboljšati oziroma skrajšati čase pri menjavi orodjij (uvajamo metodo SMED), izboljšati kakovost kvalitetnih orodjij, odpravljati tehnološke probleme ter zagotoviti boljše preventivno vzdrževanje stiskalnic in nenazadnje usposobiti nove delavce, ki bodo obvladali delo na zahtevnih strojih.

Potrebne količine podsestavov za predvideno proizvodnjo zaganjalnikov na hladnem kovanju lahko zagotovimo.

- Pesta sklopki bomo v celoti obdelali doma,

tudi za potrebe odvisnih družb v tujini (Kitajska, Brazilija, Belorusija).

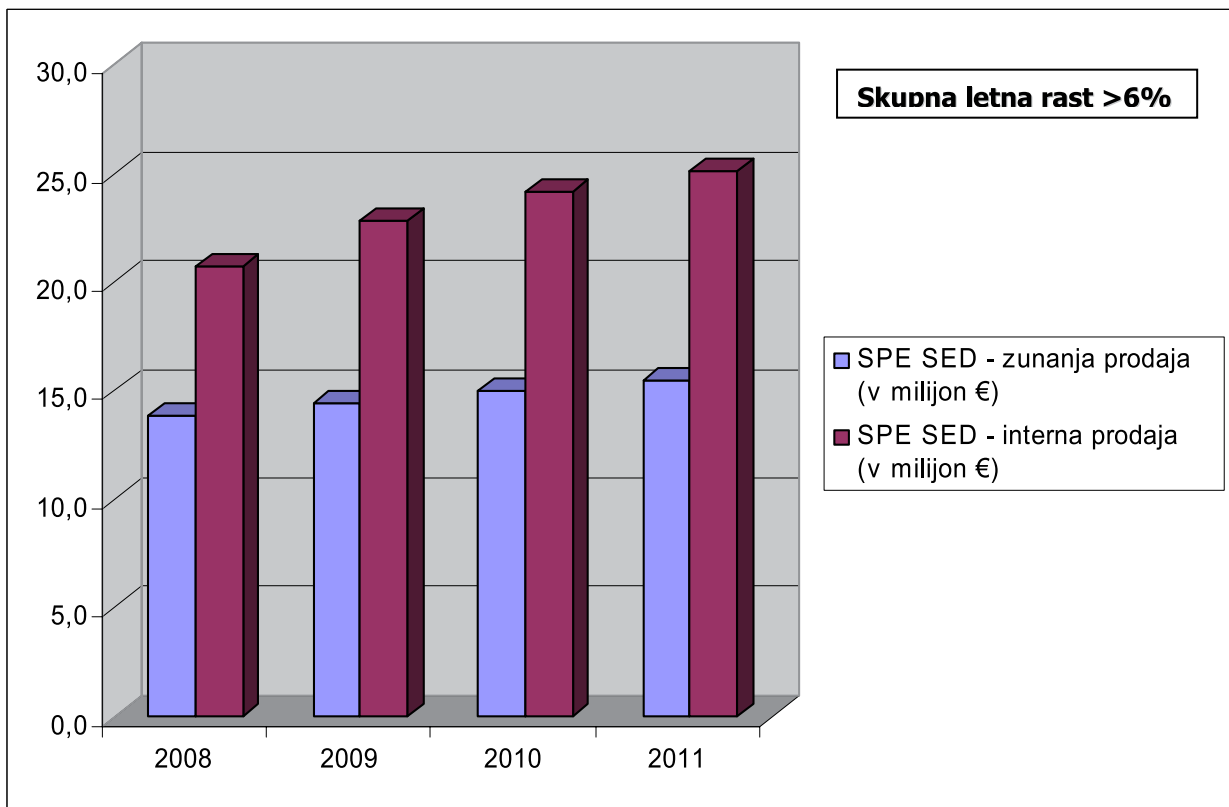
- Pri obdelavi pastorkov bomo koristili zunanjo kooperacijo, pri tem bomo odkovke izdelovali doma, le delno jih bomo dobavili iz cenejših virov (Kitajska).

- Na montažni liniji sklopki bomo nekatera delovna mesta posodobili in omogočili lažje in hitrejše delo ter zagotovili kakovosten izdelek.

- Obstoječe kapacitete na reduktorju ne zagotavljajo izdelave vseh količin, zato bomo delne količine dobavili iz kooperacije, preostali del pa iz cenejših vzhodnih trgov.

- Na montaži reduktorja bomo vlagali v izboljšanje nekaterih delovnih mest in v povečanje produktivnosti.

Načrt prodaje Spe Sestavni deli za letos



- V programu orodji bomo pravočasno zagotavljali kvalitetna in cenovno konkurenčna orodja.

### Zunanja prodaja

Rast zunanje prodaje je zmerna, saj nam zasedene kapacitete ne dovolijo hitreje rasti. Zadržali bomo sedanje kupce (Koide, Denso, Valeo itd.), ki tudi povečujejo količine. Predvidevamo, da bomo največ svojih proizvodov prodali v ZDA, kjer bomo ustvarili 3,5 milijona evrov prodaje, na Poljsko (1,8 milijona evrov), v Belorusijo (1,2 milijona evrov), Iran (milijon evrov) itd.

### Strategije SPE Sestavni deli in orodja

- Celovito obvladovanje procesov razvoja, osvajanja in proizvodnje sestavnih delov.
- Povečevanje produktivnosti z večjimi zunanjimi posli in novimi tehnologijami.
- Izkoriščanje ekonomije obsega zunanjih poslov za zniževanje stroškov notranjim odjemalcem (SPE AEL in SPE POS).
- Zagotavljanje hladno oblikovanih delov za celotno skupino Iskra Avtoelektrika.
- Vlaganje v razvoj ljudi in njihovih zmožnosti.

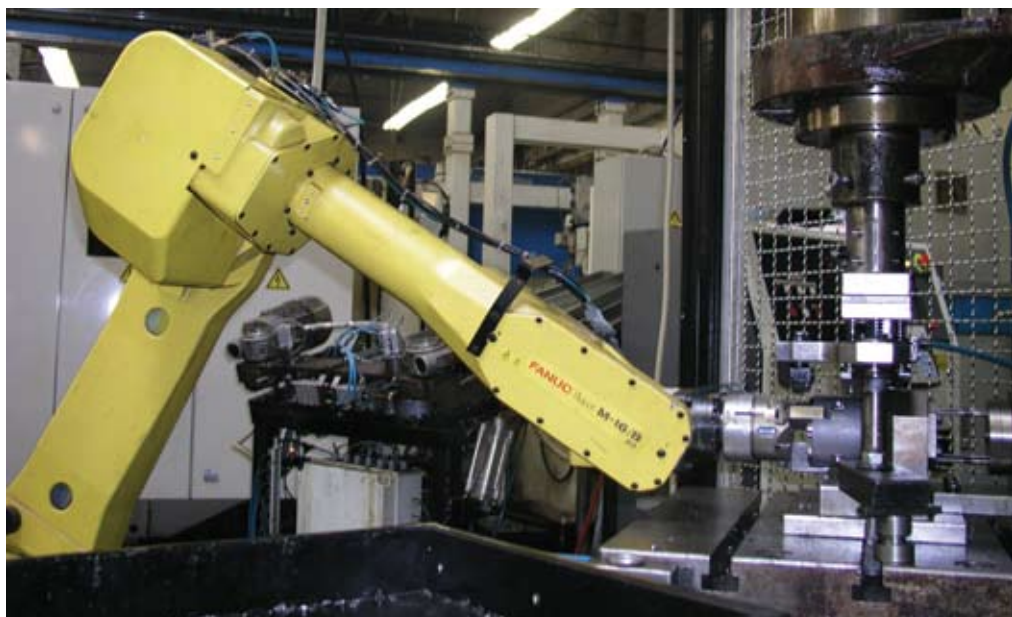
### Letošnji projekti in naloge

- Izgrajevati in pridobiti standard TS.
- Industrializacija predvsem pastorkov za kupce DEUTZ, KAMAS s končanimi zobmi.
- Industrializacija delov za zunanje kupce.
- Uvedba metode SMET tako na hladnem preoblikovanju kot tudi na liniji okrova.
- Izboljšati moramo preventivno vzdrževanje.
- Zagotoviti dovolj strokovnih delavcev za izvedbo vseh zastavljenih nalog.

S povečano produktivnostjo, boljšo notranjo organizacijo in motiviranostjo velike večine zaposlenih lahko uspemo realizirati zastavljene cilje. V Strateški poslovni enoti Sestavni deli in orodja je veliko znanja, ki ga moramo koristno uporabiti.



Jože Štrukelj,  
direktor



Izdelava okrova.



Hladno preoblikovanje delov.



Cinkanje okrova.

Naši izdelki se nahajajo v...



# PRENOVA KADROVSKEGA INFORMACIJSKEGA SISTEMA IN OBRAČUNA PLAČ

V januarski številki Zagona smo že pisali o prenovi informacijskega sistema za obračun plač, ki poteka v sklopu istega projekta kot prenova kadrovskega informacijskega sistema. Pri podatkih za plače in pri kadrovskih podatkih gre namreč za nedeljivo dopolnjevanje, zato je bil potek prenove zasnovan pod skupnim projektom »Kadris in plače«. Tako smo konec lanskega leta v Iskri Avtoelektriki začeli uporabljati novo orodje za obračun plač, pred kratkim pa smo začeli uporabljati tudi Kadris. V februarju smo namreč za zaposlene iz področja za kadre izvedli šolanje za Kadris s ciljem, da osvojijo uporabo novega orodja za vsakdanje delo.



Uvajanje za Kadris.

Kadris, ki ga razvija in trži podjetje Četrta pot iz Kranja, je celovit kadrovski informacijski sistem s potencialom za nadgradnjo in dodatnimi funkcionalnostmi, ki bo zamenjal zastarelo kadrovsko evidenco »Kopa«, ki smo jo doslej uporabljali za potrebe »personale«. Tako s Kadrisom kot z novim sistemom obračuna plač smo želeli olajšati delo zaposlenim, ki skrbijo za osnovne administrativno-kadrovske procese in tudi vsem ostalim zaposlenim, ki so vezani nanje; v prvi vrsti je seveda tukaj mišljen predvsem proces obračuna plač. Prenova pa je že pozitivno vplivala prav na vse zaposlene v Iskri Avtoelektriki - ena izmed najbolj očitnih izboljšav doslej je nova izplačilna lista.

**Projekt prenove obračuna plač in kadrovskega informacijskega sistema predstavlja zajeten zalogaj za širšo skupino strokovnih sodelavcev. V projektnem timu že od junija lani delamo sodelavci iz treh direkcij: organizacije in informatike, ekonomike in ravnanja z ljudmi.**

Od zagona projekta lani poleti je bilo na začetku največ dela opravljenega na področju informacijskega sistema, priprave strežnika in podatkovnih baz. Sledilo je intenzivno obdobje, ko smo se pripravljali predvsem na prenovu obračuna plač, kar je bilo uspešno zaključeno decembra lani. Obračun plač po novem sistemu tako predstavlja prvi pomemben mejnik projekta.

V začetku letošnjega leta nam je nekoliko ponagajala sprememba organizacijske sheme, kar je že tako dolgotrajno prečiščevanje in pripravo podatkov še nekoliko zavleklo. Vseeno smo februarja za večino zaposlenih iz področja za kadre lahko izvedli šolanje za uporabo Kadrisa, pri čemer je bil praktično takoj po usposabljanju Kadris tudi predan v uporabo. S tem smo dosegli drugi pomemben mejnik, torej ta, da marca »personala« teče na novem sistemu. To pa je pomembno predvsem zato, ker želimo zagotoviti, da bo aplikacija za obračun plač črpala vse potrebne podatke neposredno in samodejno iz Kadrisa ter iz sistema registracije delovnega časa

(RIS). S tem bomo dosegli integracijo, ki je doslej nismo imeli in bo odpravila nemalo stroškov ter nepotrebnega dodatnega dela.

Trenutno smo v obdobju, ko je potrebno uporabnikom dopustiti nekaj časa za privajanje, saj ne moremo pričakovati, da bodo orodja takoj in v celoti obvladovali. Po načrtu se bo sicer projekt še nadaljeval, saj vse zadeve še zdaleč niso zaključene. Nazadnje nas čaka nadgrajevanje Kadrisa z dodatnimi uporabniškimi moduli, ki bodo omogočili tako boljše delo kot tudi več nadzora nad kadrovskimi in podobnimi podatki, in sicer tako za kadrovske potrebe kot širše.

Kot vsaka novost bo Kadris na začetku verjetno imel kakšno otroško bolezen in mogoče bo komu prinesel slabo voljo, vendar na dolgi rok pričakujemo izboljšanje zadovoljstva tako zaposlenih v direkciji ravnanja z ljudmi kot tudi informatikov, vodij in drugih sodelavcev, ki imajo potrebe po tovrstnih podatkih ali analizah. Projekt je že in verjetno še bo odprl tudi kakšno novo vprašanje, ki se dotika organizacije dela ali obdelave podatkov, zato smo lahko le zadovoljni, da se stvari premikajo v smeri, ki prinaša izboljšanje dela, procesov ter kakovosti podatkov in storitev.

Erik Panjtar

# KORISTNE IDEJE – VSI JIH IMAMO

Vas prešinjajo ideje, kako bi lahko v podjetju kaj izboljšali, uredili ali popravili? Računalniška aplikacija »Koristna ideja«, ki je pred kratkim zaživela na našem intranetu, je namenjena prijavljanju, obdelavi in nagrajevanju vsakršnih predlogov, za katere ni mogoče izračunati inovativnega prihranka. Nagrajevanje predlogov bo skupinske narave.

V podjetju spodbujamo inovativno dejavnost, v katero bi radi vključili čim širši krog naših zaposlenih, ki bi sodelovali pri uvajanju izboljšav na najrazličnejših področjih. Veliko ljudi je prepričanih, da nekateri razmišljajo kreativno, drugi pa pač ne, vendar temu ni tako. Skoraj vse raziskave s tega področja so pokazale, da je vsak povprečen človek zmožen neke stopnje kreativnosti. Ta temelji na: izkušnjah, znanju, tehnični sposobnosti, talentu, zmožnosti sprejemanja novih zamisli in samomotivaciji.

Zmotno je tudi mnenje, da kreativno razmišljanje spodbujajo zgolj nekatere dejavnosti, kot je na primer marketinško delo, oglaševanje, umetniško ustvarjanje itd., saj so kreativna lahko prav vsa področja človekovega delovanja. Ljudje predvsem razvijajo inovacije in izume, s katerimi si želijo olajšati povsem vsakdanja opravila.

Kreativnost v veliki meri spodbujajo pozitivni občutki in ugodne izkušnje ob preteklem reševanju težav, negativni vpliv pa imajo časovni pritiski, slabo razpoloženje in tako izobraževanje, ki temelji na zgolj naučenem reševanju problemov. Pomemben vpliv na kreativno razmišljanje ima tudi okolje. V podjetju na primer k inovativni dejavnosti znatno prispeva ozračje, ki omogoča, podpira in vrednoti kreativnost.

Čeprav obstaja prepričanje, da tekmovalnost med zaposlenimi spodbuja inovativnost, je bilo ugotovljeno ravno nasprotno. Kadar ljudje tekmujejo, namesto da bi sodelovali, je najbolj na udaru ravno kreativnost. Z namenom spodbujanja inovativnosti v skupini smo oblikovali računalniško aplikacijo za prijavljanje predlogov, imenovano Koristna

ideja, ki je zelo podobna Moji pobudi, s katero ste se zaposleni že seznanili in jo lepo sprejeli.

## Kako deluje koristna ideja?

Aplikacija je namenjena prijavljanju idej, za katere ni mogoče izračunati inovativnega prihranka. Vsako izboljšavo, kjer je po vaše mnenju možno izračunati inovativni prihranek, še vedno prijavite v papirni obliki. Vsaka iskrica, kjer ne bo mogoče izračunati inovativnega prihranka, se bo avtomatsko prekvalificirala v Koristno idejo.



S klikom na ikono lahko dostopate do računalniške aplikacije Koristna ideja.

Do strani dostopate s klikom na zadnjo ikono v zgornjem desnem kotu intraneta. Vaš prijavljen predlog bo avtomatsko prejel vaš prvi nadrejeni, na primer vodja osnovne delovne enote, vodja področja razvoja ali tehnologije itd., ki bo v čim krajšem času predlog obravnaval. Stanje vaše ideje oziroma v kateri fazi obravnavanja je, lahko na intranetu kadarkoli preverite.

## Nagrajevanje predlogov

Denarne nagrade za predloge bodo skupinske in dveh vrst: za število prijavljenih koristnih idej v skupini in za število uvedenih koristnih idej v skupini.

V različnih osnovnih delovnih enotah bodo preko računalniške aplikacije zbirali podatke o številu prijavljenih koristnih idej na zaposlenega in številu uvedenih koristnih idej na zaposlenega. Vsako leto bomo določili merila in cilja za nagrajevanje koristnih idej glede na izkušnje iz preteklosti. Letos bomo nagradili skupine, v katerih bo vsak član pri-

javal najmanj eno koristno idejo v trimesečju, in skupine, pri katerih bo najmanj ena od štirih prijavljenih koristnih idej v trimesečju tudi uvedena. Postavljena merila nas vodijo do letnih ciljev, ki sta: štiri objavljene izboljšave na zaposlenega letno in ena uvedena izboljšava na zaposlenega letno.

## Višina denarne nagrade

Če bo skupina (osnovna delovna skupina, osnovna delovna enota ali direkcija) prijavila najmanj eno koristno idejo na zaposlenega v treh mesecih, potem bo vsak član skupine v naslednjem trimesečju prejel en odstotek stimulacije. Pravilnik o nagrajevanju uspešnosti sodelovanja in nenehnega izboljševanja omogoča, da se cilje med letom tudi spremeni.

V primeru, da je ustrezno število predlaganih koristnih idej na zaposlenega v trimesečju tudi uvedenih, vsak član skupine prejme nagrado v znesku, ki je zmnožek števila uvedenih idej s 40 evri. V naslednjem poslovnem letu se cilje lahko spremeni z aneksom k Pravilniku o inovacijah ustvarjenih v delovnem razmerju.

Inovativnost je strateška usmeritev Iskre Avtoelektrike in želimo si, da bi postala vrednota vseh zaposlenih ter vpeta v vse poslovne procese. Tudi v prihodnje bomo vlagali v spodbujanje inovativnosti in inovativno kulturo podjetja, predvsem pa si bomo prizadevali za čim hitrejšo uvajanje potrebnih sprememb v poslovne procese.

Vojko Fon

# ISKRA AVTOELECTRIC IRAN NAČRTUJE NADALJNJO RAST PRODAJE

Iskra Avtoelektrika je na iranskem trgu resno prisotna že iz zgodnjih osemdesetih let prejšnjega stoletja. Z islamsko revolucijo leta 1979 in posledičnim umikom zahodnega kapitala iz Irana so bili Iskri dani idealni pogoji, da je lahko iz takrat Iranu prijazne Jugoslavije začela z direktno prodajo zaganjalnikov in alternatorjev za potrebe iranske avtomobilske, kamionske in avtobusne industrije.



Proizvodni prostori Iskre Autoelectric Iran.

Tako si je Iskra postopoma pridobivala položaj enega pomembnejših dobaviteljev avtoelektrike. Dokončno si je ta položaj utrdila predvsem z izdelki za osebna vozila, ko je leta 1988 prodala licence podjetju Tundar (zaganjalniki takratne družine AZF za avtomobilске aplikacije, ter alternatorji AAK - zunanji ventilator).

Razlogi za ustanovitev Iskre Autoelectric Iran segajo v devetdeseta leta, ko je prišlo do lastniških sprememb pri licenčnem partnerju. Tundar se je z novimi lastniki vse bolj oddaljeval od Iskre, sodelovanje je začelo pešati in s tem je tudi prodaja Tundarju začela upadati. Določeno obdobje je nato Iskra še uspela prodajati neposredno končnim kupcem, vendar so se predvsem zaradi iranske politike, ki je podpirala domačo industrijo, tudi ta vrata začela pripirati. Ustanovitev lastnega podjetja je bila edina rešitev za ohranitev in povečevanje tržnega deleža.

Z do takrat že dolgoletnim sodelavcem Jalali Amirjem, ki je bil pred tem dolga leta zaposlen pri takratni Iskri Commerce v Iranu in je tudi kasneje vseskozi podpiral aktivno-

sti Iskre v tej deželi, je bilo tako leta 1999 registrirano podjetje Iskra Autoelectric Iran. Avgusta leta 2001 je dobilo tudi uradno dovoljenje za začetek obratovanja. Jalali je postal prvi direktor podjetja in ga vodi še danes. Družba je v 90 odstotni lasti Iskre Avtoelektrike, 10 odstotni lastniški delež ima Jalali.

Podjetje ima sedež v Teheranu, kjer pa je locirano le vodstvo, del računovodstva in financ ter še par najpomembnejših sodelavcev za dnevne stike s kupci in ostalimi institucijami, ki se vse večinoma nahajajo v glavnem mestu. Preostali del se nahaja v Kashanu, mestu z okrog 400.000 prebivalci, 230 kilometrov južno od Teherana. Poleg proizvodnje so tam locirane tudi praktično vse pomembne službe, vključno s službo zagotavljanja kakovosti, prodajo, nabavo, razvojem, večjim delom računovodstva in financ, vzdrževanje ter vse ostale spremljevalne službe.

Dejavnost podjetja danes je proizvodnja alternatorjev AAK z notranjim ventilatorjem ter zaganjalnikov AZE-M za potrebe avto-



Detajl proizvodnje rotorjev alternatorja.

mobilske industrije. Proizvodov za kamionsko in avtobusno industrijo v našem proizvodnem programu nimamo.

Razvoj podjetja je temeljil na prenosu Iskrinega znanja ter rabljene in tudi nove opreme iz Slovenije, pa tudi Italije, Nemčije itd. Leta 1999 smo najprej postavili montažo alternatorjev, leta 2000 pa še montažo zaganjalnikov. Pri tem smo podsestave od začetka dobavljali iz Šempetra. V vseh nadaljnjih letih je potekala postopna lokalizacija proizvodnje posameznih podsestavov ob vzporednem razvoju lokalnih dobaviteljev, materialov in komponent. Tako smo že v letih 2000 in 2001 začeli lokalno izdelovati izdelke iz aluminija in plastike ter lokalno kupovati manj zahtevne komponente. V 2002 je nato sledila postavitve opreme za proizvodnje rotorja in okrova zaganjalnika, v 2003 pa opreme za sestavljanje usmernika in stikala ter postavitve laboratorija za meritve izdelkov. Nadalje smo leta 2004 zagnali še proizvodnjo statorja in rotorja alternatorja ter sklopke zaganjalnika. Vsa kasnejša leta so bila v znamenju intenzivne lokalizacije vseh pomembnejših komponent



Amir H. Jalali – direktor Iskre Autoelectric Iran.

za zgornje podsestave, vzporedno pa je teko pridobivanje cenejših virov tudi iz drugih trgov, največ iz Kitajske. Podjetje tako danes dobavlja okrog 50 odstotkov potreb iz lokalnega tržišča, okrog 15 odstotkov nabave je še vedno iz Slovenije, ostalih 35 odstotkov pa kupuje predvsem iz Kitajske, delno tudi iz Rusije, Tajvana, Turčije in Brazilije.

V desetih letih obstoja je Iskra Avtoelektrici Iran postala eden izmed dveh najpomembnejših proizvajalcev opreme v Iranu (drugi pomembni dobavitelj je Stam Sanat, ki dela po licenci Valeoja, vsi ostali so manj pomembni). V minulem letu je podjetje proizvedlo skoraj 440.000 zaganjalnikov in nekaj manj kot 270.000 alternatorjev, kar predstavlja okrog 40 odstotni tržni delež. Zaposluje 220 delavcev, če pa upoštevamo še zaposlene v podjetjih, ki so v lasti ali so lastništvu Jalalija, potem Iskra Avtoelectric Iran direktno ali indirektno zaposluje preko 300 ljudi.

V Iranu sta dva velika proizvajalca osebnih vozil. Največji je Irankhodro, ki proizvaja vozila po licenci Peugeotja, in le malo manjše Saipa s proizvodnjo vozil Kia. Obema Iskra Autoelectric Iran dobavlja in pri obeh je uvrščena med »top 30« njihovih najpomembnejših dobaviteljev. Proizvodnjo v Iranu postavlja tudi Renault (Logan), svoje načrte imajo tudi kitajski proizvajalci. Proizvodnja vozil je v zadnjih letih bila in je še vedno v strmem vzponu (preko 15 odstotkov letno), trend rasti pa je predviden tudi v naslednjih letih. Letos naj bi izdelali že preko enega milijona vozil.

Z dosedanjim trendom rasti in renomiranim imenom ima Iskra Autoelectric Iran dobre možnosti za nadaljnjo stabilno rast, kar je predvideno tudi v strateškem načrtu za obdobje 2008 - 2011. Letošnjo prodajo, ki znaša 29 milijonov dolarjev, naj bi v štirih letih povečala na dobrih 47 milijonov dolar-



Doktor, kot ga sodelavci (zaradi bele halje) hudomušno poimenujejo, v laboratoriju za meritve alternatorjev.

jev. Cilj je realen, vendar pa bo za to nujno marsikaj postoriti.

Kot najpomembnejše naloge je treba omeniti začetek trženja in lokalizacijo proizvodnje zaganjalnikov družine AZD MR, razvoj alternatorjev večjih moči (klase 8+ in 9) ter razvoj in začetek proizvodnje alternatorjev AAG NV za manjša vozila (KIA, Logan itd.). V izvedbo tega so vloženi skupni razvojni napor razvojnega centra v Šempetru ter razvojne službe v Iranu, ki se uspešno integrira v sklop celotne razvojne dejavnosti skupine Iskra Avtoelektrika.

Uspeh Iskre Avtoelectric Iran je potrebno v prvi vrsti pripisati veliki pomoči matične družbe in to prav na vseh področjih poslovanja. Ugodno je razmerje cena - kakovost, velika pa je tudi lokalna integracija proizvodnje, ki omogoča cenovno konkurenčnost in veliko fleksibilnost v dobavah. Prav slednje je eden odločujočih momentov, ki Iskra Avtoelectric Iran postavlja stopničko višje od konkurence.

Poslovanje v Iranu je v primerjavi s poslovanjem v zahodnem svetu bistveno drugačno in zelo specifično. Zaradi velikih kulturnih razlik, iranskega »ponosa« in njihove prepričanosti vase in svoj prav, je potrebno imeti veliko potrpljenja in več kot jeklene živce. Čas je neka čisto druga dimenzija, Zemlja se v tej deželi »počasneje vrti«. Odločitve se sprejemajo na dolgi rok, in ko je nekaj končno dogovorjeno, se stvari kmalu spet spremenijo. Če temu dodamo še vse mogoče omejitve (bančne omejitve, prepovedi uvoza, verske omejitve itd.) zaradi politične nestabilnosti in mednarodnih sankcij, je mera polna. Prav zato je dolgoleten uspeh Iskre v Iranu še toliko bolj cenjen.

Ranko Močnik



Delovni sestanek. Ranko Močnik je prvi z desne.



Lepo, da si se spomnil tudi nas poslikati.



Udeležba na izobraževanju za standarde kakovosti.



Gospe Jowkar (levo) in Isfahanian (desno) pri vsakodnevnem operativnem delu.

# LEONARDO JE MED SLOVENC IN BRAZILCI OPAZIL VELIKO PODOBNOSTI

**Dobra je. Morda ni tako močna, kot je običajno brazilska, vendar je zelo okusna. In kot pravijo Brazilci za kavo: »Um cafezinho quente e bom a toda hora!« Tako nam je pojasnil Brazilec Leonardo Sabedot o slovenski kavi. V Sloveniji je preživel prejšnji in začetek tega meseca, ko se je v naši družbi pripravljala na prevzem vloge vodje proizvodnje v Iskri do Brasil, kjer se je zaposlil v začetku tega leta. Neposredno bo odgovoren za področje proizvodnje in kakovosti.**



V naši brazilski odvisni družbi je delal le tri tedne, ko je že prišel k nam v Šempeter, kjer se je uvajal dober mesec dni. Leonardo je star šele 27 let, vendar ima že bogate delovne izkušnje. Leta 1999 je postal pripravnik pri proizvajalcu električnih komponent, tik preden se je pridružil našemu brazilskemu timu, pa je bil zaposlen v družbi, ki je dobavitelj Iskre Avtoelektrike in tudi Iskre do Brasil. Leta 2006 je uspešno zaključil študij mehatronike.

»Cilj mojega uvajanja v Iskri Avtoelektriki je, da spoznam zaposlene in vzpostavim dobro komunikacijo z ljudmi iz matične družbe predvsem na področju proizvodnje

in kakovosti. Tesni stiki z zaposlenimi so posebno zdaj, ko šele prevzemam naloge in bom potreboval informacije in pomoč, zelo pomembni. Po štirih tednih že poznam veliko ljudi in vem, kdo je pristojen za katero področje. Poleg tega sem med uvajanjem celoviteje spoznal družbo, pridobil znanje o izdelkih in se podrobneje seznanil z desetimi različnimi oddelki, ki skrbijo za področje razvoja, tehnologije, kakovosti itd.« je pojasnil Leonardo.

Težav z navezovanjem stikov ni imel, saj je že prej velikokrat sodeloval z ljudmi iz različnih držav. Poleg tega, da je kot študent v okviru mednarodne izmenjave nekaj časa preživel na Švedskem, je pridobil tudi delovne izkušnje v narodnostno mešanih skupinah. Pojasnil je, da mu tako delo zelo ugaja, saj ob njem ne pridobi zgolj tehničnih ali poslovnih informacij, ampak se veliko nauči tudi o kulturi in zgodovini različnih držav, navadnih ljudi itd.

V času, ko je bil pri nas, je njegov delovni dan običajno trajal do treh, štirih popoldan, nato pa so sledili razgovori z zaposlenimi v Iskri do Brasil, navadno preko spletne konference. Našemu brazilskemu kolektivu se je pridružil potem, ko je kot dobavitelj dve leti in pol uspešno sodeloval z njim, navezal poslovne stike in se izkazal pri različnih projektih. V prejšnji službi je bil namreč zadolžen za vodenje projektov, posebno pozornost pa je posvečal projektom za Iskro.

Našo družbo in večino izdelkov je tako zelo dobro spoznal, še preden se nam je pridružil. Z direktorjem Iskre do Brasil Urošem Kravosom je, kot je pojasnil, razvil dober in zelo profesionalen odnos.

V podjetju, ki ima svoj sedež v Jaguariúni v São Paulu, bo predvsem odgovoren za vodenje proizvodnje in področja kakovosti. Ker ima družba le pet režijskih delavcev, vsak izmed njih skrbi za več področji. Podjetje ima dve montažni liniji, in sicer za zaganjalnike tipa AZE in AZF ter za alternatorje z zunanjim ventilatorjem tipa AAK. Na prvi liniji dela sedem zaposlenih, na drugi pa pet.

Naš brazilski sodelavec se pripravlja na nekaj projektov, ki ga bodo v naslednjih mesecih polno zaposlili: »Glavni cilj je vzpostaviti čimbolj učinkovito proizvodnjo z uporabo tehnik vitke proizvodnje. Toyotin proizvodni sistem daje velik poudarek produktivnosti, visokemu nivoju kakovosti ter trajnim izboljšavam metod in vodenja proizvodnje. Zaposleni so zelo zavzeti in motivirani. Projekt smo že začeli izvajati, pričakujemo pa, da bo za prvo fazo potrebnih približno šest mesecev.«

Leonardo se na pogled ne zdi kot »tipičen Brazilec«, vsaj če si predstavljate, da boste spoznali temnolasega in zagorelega fanta. Naš sogovornik ima svetle lase in modre oči. Njegovi stari starši so v Brazilijo prišli iz Italije, njegov priimek pa je francoski. Za



Leonarda (sedi) je v Iskri Avtoelektriki uvajal **Sašo Prislan** (prvi levo). Dva tedna pred zaključkom in odhodom v Brazilijo se je ekipi pridružil tudi direktor **Uroš Kravos**. Pred zemljevidom Brazilije so se slikali skupaj s sodelavko **Neli Tavčar**.

celotno regijo oziroma zvezno državo iz katere izhaja, imenovano Rio Grande do Sul, je značilno, da so ljudje tam bolj svetlopolti. Takoj po prvi svetovni vojni se je namreč na tistem območju naselilo veliko emigrantov iz Evrope, predvsem Nemcev, Italijanov, Poljakov in Čehoslovakov. »Brazilija je ne navadna in predvsem zelo velika dežela. V različnih predelih je mogoče najti ljudi, ki se ne razlikujejo le po videzu, ampak tudi po vedenju,« je povedal in na glavo postavil mit o tipičnih Brazilcih.

Slovenci in Brazilci smo si po njegovem mnenju zelo podobni: »Mogoče ste malo bolj zadržani, ampak prav tako prijazni in pripravljeni pomagati.« Verjetno mu velja verjeti, saj Slovenijo že dobro pozna. Prvič jo je obiskal lani, ko je kot dobavitelj prišel v Iskro Avtoelektriko predstavljat projekte s področja razvoja. V Šempetru je takrat ostal dva dni, nadaljnja dva pa je preživel v Ljubljani.

Tudi ob tokratnem obisku je prosti čas izkoristil za izlete v bližnjo in daljno okolico. »Sodelavci iz Iskre Avtoelektrike so se zelo

potrudili, da bi mi čimbolj popestrili konce tedna in tudi kakšen popoldan. Skupaj smo obiskali nekatere zanimive kraje, kot so Bled, Piran, Kobarid in drugi. Zelo mi je všeč vaša hrana, v kateri je mogoče zaslediti vpliv iz različnih držav. Poskusil sem zelo dober pršut in

vina ter nekaj vaših tradicionalnih jedi. Posebno všeč so mi bili idrijski žlikrofi,« je razkril. Želimo si, da bi nas še kdaj obiskal, Leonardu pa, da bi bil čimbolj uspešen pri svojem delu.

Irena Žgavc

*Leonardo in Uroš Kravos sta med bivanjem v Sloveniji obiskala tudi bližnje italijansko smučišče Zoncolan. Leonardo se je s snegom prvič srečal na Švedskem, kjer je študiral pol leta. Tam je prvič deskal na snegu, vendar se je želel preizkusiti tudi v smučanju. »Brazilce sneg zelo navdušuje, saj ga le redki lahko vidijo in otipajo v živo. Ker se pri njih temperature redko spustijo pod 15 stopinj Celzija, ga povezujejo tudi z izrednim mrazom. Na jugu Brazilije se občasno pojavi sneženje na hribovju v državi Rio Grande do Sul, a je ta sneg bolj podoben naši jutranji slani. Ko je napoved sneženja, se na jugu napolnijo vsi hoteli, saj ljudje, predvsem bogati iz Sao Paula, prihajajo tja, da bi videli sneg,« je povedal Uroš Kravos.*



# PESTRO DOGAJANJE NA SAMOTERJU

Iskra Avtoelektrika je skupaj z Iskro Autel razstavljala na 27. mednarodnem sejmu SAMOTER (SAlone MOviemento TERra). Sejem gradbene mehanizacije poteka vsaka tri leta na razstavnem prostoru sejmišča v Veroni.



*Naša združena ekipa na sejm.*

Sejmišče je zajemalo enajst razstavnih hal in zunanji prostor. Vsebina razstavnih paviljonov je bila tematsko razdeljena po področjih, kot so: vozila in pripomočki za delo na zemlji, vozila in pripomočki za betoniranje, vozila za delo na cesti, vozila in pripomočki za delo v kamnolomih, specialne enote za konstruiranje tunelov, dvigala ter komponente.

Iskrin razstavni prostor je bil v deveti hali, ki je bila skupaj z osmo namenjena razstavljalcem komponent, motorjev in delov za vzdrževanje. Poleg našega tradicionalnega programa alternatorjev, zaganjalnikov, motorjev in žarnic smo razstavljali tudi dopolnilni program Wilson. Ta je s svojim Heavy Duty programom alternatorjev in zaganjalnikov že prisoten na spremljevalnem trgu vzdrževanja gradbene mehanizacije, predvsem pa je dobra dopolnitev našega osnovnega programa na gradbenih vozilih (CAT, Cummins, John Deere, Komatsu, Case itd.).

Sejem je bil živ. Večina obiskovalcev se je zadrževala na velikih razstavnih prostorih svetovno znanih korporacij, kjer so goste privabljali z različnimi priložnostnimi spektakli (Italijani pač). Veliko se je dogajalo tudi na zunanjih, posebej za ta namen pripravljenih prostorih, kjer so potekale profesionalne demonstracije uporabe razstavljenih vozil in pripomočkov. Možne so bile tudi testne vožnje skupaj z demonstratorji - inštruktorji.

Povpraševanje po naših izdelkih je bilo zmerno. Za našo ponudbo so se predvsem zanimali specialisti za vzdrževanje in servisiranje. Veliko Iskrinih izdelkov je bilo vidno na razstavljenih motorjih v sosednji hali (JCB, Deutz AG, Hatz itd.). Sejem pa kljub nekoliko manjšemu zanimanju ocenjujemo kot uspešen.

*Ervin Stanič*



*Priročna mehanizacija za urejanje vrtilčkov.*

# NOČNA SMUKA NA SV. VIŠARJIH



Noč ima svojo moč, še sploh, če sveti polna luna. Pravijo, da smo takrat bolj dojemljivi in budni ter da je to idealen čas za druženje. Ko smo se konec februarja s športnim

društvom odpravili na Sv. Višarje v Italiji, smo tako izbrali pravi dan za izlet. Zbrali smo se že kmalu po koncu delovnega dne (nekateri smo tudi malo zamudili) in poln

avtobus nas je nato krenil na nočno smuko. Smučišče je bilo razsvetljeno tri ure, kar je bilo ravno dovolj za kratko, vendar intenzivno rekreacijo. Snega je bilo na pretek, čeprav se tudi na italijanski strani ne morejo pohvaliti, da jim ga je prinesla narava. Snežna odeja se je v zadnjih letih povsod stanjšala, zato smo smučarji in deskarji lahko hvaležni za vsak centimeter obloge. Ker je bila noč topla in jasna, smo jo popolnoma izkoristili in nato druženje nadaljevali še po zaprtju smučišča. V Šempeter smo se vrnili šele v zgodnjih jutranjih urah.

(i.ž.)

# PREDSTAVA ZA SODELAVKE



Posebej za vse sodelavke Iskre Avtoelektrike se bo 6. aprila 2008 v SNG Nova Gorica odvila predstava »Dohtar pod mus«. Predstava je darilo delavkam za 8. marec, dan žena. Čeprav prihaja z zamikom, se nanjo gotovo spleča počakati. Primorski igravec in kantavtor Iztok Mlakar se je v njej prvič predstavil v vlogi dramatika, prevzel pa je tudi glavno

vlogo dohtarja. Na nedavnih Dnevih komedije, ki so potekali v začetku marca v Celju, so jo obiskovalci v hudi konkurenci izbrali za najboljšo komedijo lanskega leta. Iztoku Mlakarju je pripadlo priznanje za najboljšega igralca. Vsem, ki se torej želite iz srca nasmejati, jo priporočamo – pod mus!



foto: [www.drama.si](http://www.drama.si)

# MOJA POBUDA

**Pri poškodbah, ki se zgodijo na delu, naj bi se zapisnik opravil v naslednjih 24 urah? Ali naj potem poškodovanec najprej obišče varnostno službo ter v bolečinah sodeluje pri pisanju zapisnika ali naj obišče zdravnika za oskrbo poškodbe?**

Poškodovanec najprej obišče zdravnika, saj je zdravje delavcev na prvem mestu. Poškodovanec ali pa njegov vodja obvesti Področje varnosti pri delu v roku 24 ur po poškodbi pri delu. To mora poškodbo v 24 urah prijaviti na Zavodu za zdravstveno zavarovanje, Inštitutu za varovanje zdravja in državnemu inšpektoratu za delo. Upamo, da bo takšnih prijav čim manj.

Odgovor je posredoval vodja Področja varnosti pri delu

**Tomaž Kulot.**

# PODMLADEK



Mamici Martini Cigoj in očku Eriku Mraku se je decembra rodila mala Satija. Čestitamo obema, hčerkici pa želimo čim lepše in brezskrbno odraščanje!

## Koristna IDEJA - kako deluje?

### 1. Dostop do programa

Dostop do intranetnega programa je možen s klikom na  v zgornjem desnem kotu.

### 2. Vnos Koristne ideje

S klikom na ikono  se pojavi obrazec, ki ga je potrebno izpolniti.

### 3. Izpolnjevanje obrazca.

## Koristna IDEJA - Obrazec

Delavec   (vnesi ime in klikni ikono na desni strani...izberi ime)

Naslov koristne ideje  Vpiši naslov predloga

Opis trenutnega stanja  KAJ izboljšujem, KJE izboljšujem, KAKO izboljšujem, NAČIN..

Kako bi problem rešili  (opiši predlog izboljšave)




Kakšne koristi prinaša rešitev  (kakšne koristi bi ob uvedbi predloga imeli)

Področje izboljšave  (izberi področje izboljšave)

Koristna ideja je že realizirana

Klikni oddaj

## Koristna IDEJA – obravnava predlogov


Vsak vodja, ki je zadolžen za obravnavo določene Koristne IDEJE, dobi obvestilo na svoj elektronski naslov. Za reševanje se mora prijaviti s svojim osebnim geslom na intranet, kjer že dobi obvestilo o odprtih nalogah. S klikom na posamezno nalogo dostopa do obrazca za reševanje. Preden vodja sprejme v delo določeno koristno idejo, jo prebere in vidi, če je sam pravi naslov za reševanje omenjene Koristne IDEJE. Če je, klikne na ikono . Če ni, ima možnost omenjen predlog posredovati drugi kompetentni osebi z vpisom njenega oz. njegovega imena in klikom na . Neprimerne Iskrice je v tej fazi reševanja možno tudi izbrisati s klikom na .

Izgled obrazca:

Področje izboljšave

Koristna ideja je že realizirana

Drug reševalec

Ko vodja klikne , poda svoj odgovor. Pri tem je potrebno biti pozoren na dva podatka: ali je iz strani prijavitelja ideje pravilno izbrano področje izboljšave (določi se v zavesnem meniju) in na podatek glede uvedbe predloga. To je zelo pomembno, ker bodo uvedeni predlogi drugače nagrajevani. Vodja v fazi pisanja odgovora na koristno idejo preveri oba podatka.