

Dan poslovne odličnosti
Letno srečanje prodajnikov
Listina predanost odličnosti
Priznanja Iskre Avtoelektrike

**Izdajatelj**

Iskra Avtoelektrika, d.d.

UREDNIŠKI ODBOR**Glavni urednik**

Erik Panjtar

Odgovorni urednik

Marko Rakušček

Člani uredniškega odbora

Vojko Fon

Tanja Krapež

Alenka Kravos

Vojko Križman

Boštjan Vodopivec

UREDNIŠKI SVET**Predsednik**

Aleš Nemec

Člani

Tadej Vidic, Davorin Vidrih,

Darjo Stepančič, Mira Lah,

Marko Rakušček, Erik Panjtar

Fotografija na naslovnici

Miran Polanc

Prelom, grafična priprava

Advertus, d.o.o.

Tiskanje

Advertus, d.o.o.

Lektoriranje

Advertus, d.o.o.

Naslov uredništva

Iskra Avtoelektrika, d.d.

Polje 15

5292 Šempeter pri Gorici

05 / 3393-346

marko.rakuscek@iskra-ae.com

Naklada

1800 izvodov

Uvodnik	3
Naš dan poslovne odličnosti je zaznamoval slavnostni podpis listine	4
Spremenili smo listino predanost odličnosti	5
Podelitev priznanj iskre avtoelektrike za leto 2005	8
Letno srečanje predstavnikov tujih in domačih družb Iskre Avtoelektrike	11
Ocena poslovanja za leto 2005	13
intevju: Sunny Peng	14
Med bleščečimi avtomobilskimi lepotci tudi naši izdelki	15
Minister Janez Podobnik naš gost	16
Obisk iz vlade republike Slovenije	16
Naše znanje Uniorju iz Zreč	17
Nadzorni svet na 4.seji	17
Razstava slik Janje Špacapan	18
Razpis za izobraževanje ob delu	18
Nasmejmo se	19

Drage sodelavke in sodelavci



V rokah držite prenovljeno številko internega glasila. No, po novem bomo glasilo zaradi oblike rekli kar revija. Revijo, oblikovno in vsebinsko obogateno, smo poimenovali Zagon. Zagon, ki simbolizira nov začetek, gibanje, moč, napredek, ki ga želimo uresničevati. Na nek način ime spominja tudi na enega od naših izdelkov – zaganjalnik. In tako kot zaganjalnik zažene motor, tako želimo, da bi z Zagonom vse vas, sodelavke in sodelavci, vzpodbudili h komunikaciji. S ciljem večje informiranosti, obveščenosti, zavzetosti in pripadnosti Iskri Avtoelektrike.

Prenova je bila potrebna. Načrtovali smo jo dalj časa. Skrbno in natančno smo preučili stanje v drugih podjetjih. Posvetovali smo se z zunanjimi strokovnjaki s tega področja. Izvedli smo več raziskav, med drugim posebno anketo med bralkami in bralci dosedanjega časopisa Novice iz Avtoelektrike, ki nas je toliko let zvesto spremljal.

S prenovo smo dvignili kakovost na raven sodobne interne publikacije, kot jo danes zahteva podjetje, velikosti in ugleda Iskre Avtoelektrike. Izvedli smo tudi nekaj organizacijskih sprememb, ki bodo olajšale in izboljšale delo. Dosedanji uredniški odbor je bil deležen prenovitve in pomladitve. Imenovan je bil tudi nov organ – uredniški svet. Skratka, vzpostavili smo funkcije, ki jih sodobno uredništvo zahteva za učinkovito in uspešno delovanje na področju internega komuniciranja. In, nenazadnje, z racionalizacijo dela z dobavitelji in ustrezno organizacijo dela smo dosegli, da bo revija, kljub očitno višji ravni kakovosti, cenejša od prejšnje.

Za Zagonom stoji tim zavzetih sodelavk in sodelavcev, ki bodo revijo gradili in se trudili, da bo nudila zanimivo branje. K uresničevanju te vizije lahko pripomoremo vsi. Čeprav vas bo večina Zagon samo prebirala, boste drugi zaradi narave vašega dela ali pa na lastno pobudo objavljali svoje prispevke – novice, poročila, strokovne članke, komentarje, reportaže, intervjuje, fotografije in tako dalje.

Kakorkoli že, vabim vas, da v Zagon prispevate po svojih interesih in željah – vrata so odprta ne le za prispevke, tudi za ideje. Tako bo Zagon resnično revija Iskre Avtoelektrike in vseh nas, aktualna, zanimiva in bogata.

Erik Panjtar
glavni urednik

NAŠ DAN POSLOVNE ODLIČNOSTI JE ZAZNAMOVAL SLAVNOSTNI PODPIS LISTINE PREDANOST ODLIČNOSTI

Poslovna odličnost je ena najpomembnejših vej slehernega podjetja in njeni kraki segajo na ves spekter poslovanja. Poslovna odličnost je tudi eden ključnih korakov pri doseganju višje ravni konkurenčnosti, zato ji v Iskri Avtoelektriki namenimo posebno pozornost tudi s tradicionalno letno konferenco, poimenovano „Dan poslovne odličnosti“. Delovno srečanje, ki smo ga imeli 21. marca in je potekalo pod sloganom „Z zaupanjem od navzkrižij do soglasnih odločitev in ustvarjalnih rešitev“, je imelo še posebno težo, saj sta na njem posebej izstopala dva dogodka. Prvi je bil slavnostni podpis zavezujoče

listine „Predanost odličnosti“, na katero so se ob gromkem aplavzu avditorija podpisali predsednik uprave, predsednik sveta delavcev in predsednik sindikata. (Prvič je bila listina podpisana leta 2001). Drugi dogodek pa je bil v znamenju podelitve „Priznanj Iskri Avtoelektrike za leto 2005“ štirim delovnim timom. Okrog 150 udeležencev je v nadaljevanju spremljalo zanimive teme, kot na primer razmišljanje predsednika uprave **Aleša Nemca** o spreminjanju okolja in razvoja za prihodnost. O vrednotah in vedenjih kot gradnikih za prihodnost je spregovoril **Davorin Vidrih**, vrednote v vedenjih sta

osvetlili **Marjeta Stepančič Slavec** in **Tanja Krapež**, kaj pomeni kodeks upravljanja javnih delniških družb pa je pojasnila **Mira Lah**. Prispevek na temo delavske participacije pri nas je dodal predsednik sveta delavcev **Marko Pavlin**, socialno partnerstvo in družbeno odgovornost organizacije pa je pojasnil **Valter Bensa**, predsednik IO sindikata Skei.

Marko Rakušček



foto: MF

Dan poslovne odličnosti 2006 je otvoril Aleš Nemec, predsednik uprave Iskri Avtoelektrike

SPREMENILI SMO LISTINO PREDANOST ODLIČNOSTI

Letošnji dan poslovne odličnosti smo tematsko posvetili zelenim skupnim vrednotam v Iskri Avtoelektriki. Prvič smo skupne vrednote zapisali v letu 1999 v strategiji ravnanja z ljudmi. Pred petimi leti pa smo jih skupaj s politiko odličnosti in temelji odličnosti zapisali tudi v listino Predanost odličnosti. Presoja o dogajanju in spremembe v poslovnem in družbenem okolju ter v naši družbi oziroma skupini so nas spodbudile k nadgradnji takrat zapisanih vrednot. Oblikovali smo novo listino Predanost odličnosti, ki so jo na dnevu poslovne odličnosti podpisali predsednik sindikata Valter Bensa, predsednik uprave Aleš Nemec in predsednik sveta delavcev Marko Pavlin. Namen listine je, da bi bila zapisana načela vodilo vsem Iskrašem na poti osebne in skupne uspešnosti.



Skupne vrednote so temelj uspešnih skupin

Zadnji stavek je iz članka, v katerem smo pred petimi leti, po podpisu listine predanost odličnosti dne 13.3.2001, pisali v našem časopisu. Človek običajno ravna, se vede in počne stvari z nekim namenom in najpogosteje z željo, da bi bil uspešen. Njegova prizadevanja za lastno uspešnost pa so lahko v navzkrižju z željami in prizadevanji drugih ljudi. V takih konkurenčnih razmerah in tekmovalnih vedenjih je skupna uspešnost skupine lahko zelo vprašljiva.

Zato smo takrat zapisali tudi to, da nam bo uspelo svoje delovanje prilagajati zahtevam in pričakovanjem kupcev na zahtevnih svetovnih trgih le, če bodo naša prizadevanja usklajena, če si bomo medsebojno pomagali. Po zeleni poti bomo lahko šli le, če bomo vsi zaposleni poznali načela, ki omogočajo doseganje skupnih ciljev – ta načela smo zapisali v listini Predanost odličnost - in če se bomo po njih ravnali pri delu in v medsebojnih odnosih. Ne gre za iluzijo, da želimo brezkonfliktno življenje. Kajti ljudje smo si

različni, imamo različne prioritete o osebnih vrednotah in razumljivo je, da prihaja do napetosti ter navzkrižij. Manj razumljivo pa je, da navzkrižij ne rešujemo in da ne težimo k temu, da smo vsi zmagovalci. V uspešnih skupinah opazimo, da med člani skupine obstajajo neka temeljna pravila medsebojnega obnašanja in neke skupne vrednote, pri čemer pa ima svoje vrednote tudi vsak posameznik, kar ga razlikuje od drugih članov skupine.

V uspešnih skupinah opazimo, da med člani skupine obstajajo neka temeljna pravila medsebojnega obnašanja in neke skupne vrednote, pri čemer pa ima svoje vrednote tudi vsak posameznik, kar ga razlikuje od drugih članov skupine.

nov skupine. Vprašanje, ki si ga lahko po petih letih postavimo je, ali je takratni zapis skupnih vrednot dosegel takratni namen – osebno in skupno uspešnost?

Več ustvarjalnega sodelovanja

K obravnavi vrednot v skupini lahko pristopamo na dva načina. Prvi pristop je, da skupina zapiše vrednote, ki najbolje označujejo njeno kulturo. Skupina jih zapiše, ker želi tako kulturo ohranjati. In sporoča novim članom, da pričakujejo od njih, da

bodo njihova ravnanja skladna z življenjem in kulturo skupine v katero so prišli. Drugo izhodišče pa je, da skupina sama želi, da bi se v prihodnosti spremenila - spremenila način skupnega življenja in ravnanja – da bi oblikovala in udeleževala drugačno kulturo. V Iskri Avtoelektriki smo leta 1999 sprejeli strategijo ravnanja z ljudmi, z željo, da spremenimo ali dogradimo našo kulturo, ki jo bo označevalo več ustvarjalnega sodelovanja. Ugotavljali smo namreč, da so naši proizvodi zahtevni, da so naši procesi prepleteni in da brez tesnega sodelovanja ljudi iz različnih področij dela in ustvarjanja ne bomo konkurenčni našim tekmečem. Naši procesi niso tako enostavni in nezapleteni, da bi lahko vsak opravil samo svoje delo in bi bilo to dovolj za kakovosten proizvod ob hkratnem obvladovanju stroškov. V zadovoljstvo vseh bi si lahko razdelili višje plače in dosegli še dovolj visok dobiček v zadovoljstvo lastnikov. Realnost je precej daleč od takih idealiziranih razmer.

Svet se spreminja

Naše delo se nenehno spreminja, vanj moramo nenehno vnašati novosti, nenehno se moramo usklajevati z drugimi itd.. Po petih letih je marsikaj tudi bolj zaostreno in zapleteno. Proizvodnjo smo organizirali tudi

na drugih lokacijah širom po svetu, pridobili smo nove kupce, itd.. In vprašanje je, ali smo še prepričani, da nam neko zapisano vodilo lahko pomaga pri reševanju vsakodnevnih težav in navzkrižij – da smo vsak dan sproti dovolj osebno in skupinsko uspešni - da si zagotavljamo bolj varno in boljše (dovolj dobro) življenje tudi jutri in v bolj oddaljeni prihodnosti. Za primer: ko smo tehnologi pred 25 leti obiskovali sejme proizvodne opreme, so svoje stroje razstavljali tudi kitajski proizvajalci. A njihove stroje je v Evropi malokdo kupil. Takrat (v 70-tih letih) je med tremi gospodarskimi velesilami bila zahodna Evropa pred ZDA in Japonsko. Že v 80-tih letih je prevzela prvenstvo Japonska in vsi smo se zgledovali po njih. Sisteme kakovosti smo uvozili iz Japonske, sicer marsikdaj nerodno, ker nismo poznali njihove kulture in odnosov med ljudmi. Po razpadu bloka t.i. komunističnih držav pa so v 90-tih letih prevladale ZDA, katerih moč danes upada. Vsi trije centri svetovne ekonomske moči tekmujejo drug proti drugemu za prevlado in večji kos pogače od skupne svetovne akumulacije kapitala. Ta vojna se vse bolj seli na področje znanosti in znanja, na področje ustvarjalnosti in inovacij ter reševanja ekoloških, rasnih, spolnih in socialnih konfliktov. V to tekmo in konflikte vstopajo tudi drugi igralci in globalizacija se še dodatno zaost-

ruje. Kaj vse je danes proizvedeno/izdelano na kitajskem in v državah v njeni sosesčini. Pa je minilo samo 25 let od zlatega obdobja zahodne Evrope.

Naše zelene skupne vrednote

Zdaj pa pogledajmo, katere vrednote smo zapisali na prelomu tisočletja kot naše zelene skupne vrednote: navduševanje strank, spoštovanje posameznika, sodelovanje, zavzetost, odločnost, inovativnost in učenje. Letos smo jih preoblikovali v naslednje vrednote: razvoj za prihodnost, spoštovanje in razvoj posameznika, zaupanje v odnosih, zavzetost in odločnost ter verodostojnost in etičnost. Jedro iz prejšnjih vrednot je okroženo v srednjih treh novih vrednotah. V središče pa smo postavili zaupanje v odnosih. Zaupanje je srčika zmagam/zmagaš naravnosti. Brez zaupanja nam primanjkuje

V središče pa smo postavili zaupanje v odnosih. Zaupanje je srčika zmagam/zmagaš naravnosti. Brez zaupanja nam primanjkuje verodostojnosti za odprto, obojestransko učenje in komunikacijo ter resnično ustvarjalnost (Stephen R. Covey). Iz tega smo oblikovali moto za konferenco: „Z zaupanjem od navzkrižij do soglasnih odločitev in ustvarjalnih rešitev“.

verodostojnosti za odprto, obojestransko učenje in komunikacijo ter resnično ustvarjalnost (Stephen R. Covey). Iz tega smo oblikovali moto za konferenco: „Z zaupanjem od navzkrižij do soglasnih odločitev in ustvarjalnih rešitev“. Bolj specifično in dru-

gače sta opredeljeni prva vrednota razvoj za prihodnost in zadnja vrednota verodostojnost in etičnost. Obe nosita sporočila, ki so posledica večje vpetosti Iskre Avtoelektrike v širše ekonomsko in družbeno okolje.

Iz predhodno napisanega verjetno ni potrebno veliko dodati, zakaj smo kot prvo vrednoto napisali prav razvoj za prihodnost. V Evropi bomo ohranjali dovolj delovnih mest in dovolj visoko socialno varnost ljudi ter dovolj visok dobiček za lastnike kapitala le z novimi, zahtevnimi in inovativnimi proizvodi ter storitvami z visoko dodano vrednostjo. To je bil tudi eden od poudarkov predsednika uprave Aleša Nemca v prispevku, v katerem je opisal, kakšna so že in kakšna še morajo biti naša prizadevanja za nenehno udejanjanje te vrednote. S kakšnimi vedenji pa udejanjamo ostale štiri vrednote sta predstavili Marjeta Stepančič Slavec in Tanja Krapež.

Za boljšo prihodnost se moramo potruditi vsi

Dan poslovne odličnosti smo izkoristili za predstavitev na novo oblikovanih zelenih skupnih vrednot vodilnim in vodstvenim delavcem ter manjšemu številu ostalih Iskrašev. Naša nadaljnja naloga je, da jih predstavimo vsem zaposlenim. To bomo storili tako, da bomo v naslednjih številkah našega časopisa zaporedoma opisali po eno vrednoto (v tej številki je predstavljena vrednota razvoj za prihodnost). Nekaj drugih poti bomo uporabili, da bomo pridobili tudi vašo mnenja, na koncu pa bomo izdelali tudi pisno gradivo o vrednotah, da bomo o tem obveščali tudi novozaposlene (poleg obvestil na intranetu).

Prihodnost soustvarjamo tudi mi sami, z današnjimi vedenji in ravnanji. Če nam bodo pri tem za vodilo naše skupne vrednote, je boljša prihodnost zagotovljena.

Davorin Vidrih

Slovesno so si po podpisu listine Predanost odličnosti segli v roke predsednik uprave Aleš Nemec, predsednik IO sindikata SKEI Valter Bensa in predsednik Sveta delavcev Marko Pavlin.

Foto: MR



Predanost odličnosti

POLITIKA ODLIČNOSTI

HOČEMO, DA JE ISKRA AVTOELEKTRIKA POMEMBNEJŠA DOBAVITELJICA, KUPCEM ZNANA PO ZADOVOLJEVANJU IN PRESEGANJU ZAHTEV KAKOVOSTI TER PO UVELJAVLJANJU TEMELJEV ODLIČNOSTI. CELOVITO UPRAVLJANJE KAKOVOSTI, TEMELJI IN MERILA POSLOVNE ODLIČNOSTI SO KLJUČNE OPREDELITVE VIZIJE KONCERNA, KI SMO JI PREDANI IN JO URESNIČUJEMO VSI ZAPOSLENI.

TEMELJI ODLIČNOSTI

- **USMERJENOST K REZULTATOM.** Odličnost Iskre Avtoelektrike je odvisna od uravnoteženosti zadovoljevanja interesov vseh pomembnih deležnikov: lastnikov, kupcev, zaposlenih, dobaviteljev, ostalih poslovnih partnerjev in tudi širše družbe.
- **OSREDOTOČENOST H KUPCEM.** Prednostna naloga Iskre Avtoelektrike je zagotavljanje izjemnih vrednosti vsem njenim kupcem, ki so končni presojevalci kakovosti izdelkov in storitev. Takšen pristop pripomore k ohranjanju in povečevanju tržnih deležev in zagotavljanju dolgoročnih poslovnih uspehov.
- **VODITELJSTVO.** Vedenje vodilnih ljudi ustvarja jasnost in enotnost strateških in poslovnih ciljev ter okolje, v katerem se Iskra Avtoelektrika in njeni ljudje lahko odlikujejo.
- **UPRAVLJANJE NA PODLAGI PROCESOV IN DEJSTEV.** Iskra Avtoelektrika je učinkovitejša, če vse poslovne procese in načrtovane izboljšave upravlja sistemsko ter odločitve sprejema na podlagi zanesljivih in pravočasnih informacij.
- **RAZVOJ IN VKLJUČEVANJE LJUDI.** Celotne zmožnosti vseh ljudi v Iskri Avtoelektriki sproščamo z uveljavljanjem skupnih vrednot in kulture zaupanja ter s predajanjem pristojnosti, s čimer spodbujamo vključevanje vseh.
- **NENEHNO UČENJE, INOVACIJE IN IZBOLJŠAVE.** Največje poslovne zmogljivosti v Iskri Avtoelektriki dosegamo z upravljanjem znanja in uveljavljanjem kulture nenehnega učenja, inovacij in izboljšav.
- **RAZVOJ PARTNERSTEV.** Delovanje Iskre Avtoelektrike je učinkovitejše s sklepanjem partnerstev, temelječih na zaupanju in ustvarjanju nove vrednosti za vse poslovne partnerje.
- **ODGOVORNOST DO DRUŽBE.** Dolgoročni interesi Iskre Avtoelektrike in njenih ljudi se izražajo tudi z uveljavljanjem etičnega odnosa, ki zadovoljuje in presega pričakovanja širše družbe.

VREDNOTE

DOGODKE IN SPREMEMBE OBVLADUJEMO KOMPETENTNI LJUDJE Z USTVARJALNIM SODELOVANJEM, S PODJETNIŠKIM DUHOM IN OZAVEŠČENOSTJO O POMENU KAKOVOSTI IN ODLIČNOSTI. KULTURO ORGANIZACIJE SPREMINJAMO Z URESNIČEVANJEM SKUPNIH VREDNOT:

- **RAZVOJ ZA PRIHODNOST.** Dolgoročno rast in uspešnost skupine Iskre Avtoelektrike ustvarjamo z inovativnostjo, trajnostnim razvojem in uravnoteženostjo zadovoljstva vseh deležnikov. Pri tem delujemo in se odločamo tako, da zagotavljamo rast tržnih deležev, dobičkonosnost prodaje, donosnost kapitala, krepitev finančne moči in varnost zaposlitve.
- **SPOŠTOVANJE IN RAZVOJ POSAMEZNIKA.** Spoštujemo različnost posameznikov in kulturno raznolikost v naših družbah ter si medsebojno omogočamo razvijanje svojih zmožnosti. Napredujemo z nenehnim učenjem in vzajemnim prenašanjem znanja in izkušenj. Pozornost namenjamo varnosti in zdravju pri delu.
- **ZAUPANJE V ODNOSIH.** S svojim ravnanjem gradimo in ohranjamo temelje zaupanja pri vsem, kar delamo. Zaupamo si in verjamemo, da vsakdo svoje delo opravi po svojih najboljših močeh. Zaupanje omogoča sodelovanje in doseganje najboljših rešitev.
- **ZAVZETOST IN ODLOČNOST.** Z zavzetostjo in odločnostjo ter s podjetniškim duhom zagotavljamo napredek Iskre Avtoelektrike. Uvajamo spremembe in rešujemo navzkrižja. Nenehno izboljšujemo proizvode, storitve, procese in sisteme.
- **VERODOSTOJNOST IN ETIČNOST.** Naše besede so verodostojne in skladne z našimi odločitvami in dejanji. Obljubimo tisto, kar lahko izpolnimo. Dane obljube so naša obveza in držimo se dogovorov. Spoštujemo zakone. Dodatno vodilo pri našem delu predstavljajo vrednote, politike in sprejeta pravila Iskre Avtoelektrike.

Predsednik izvršnega odbora sindikata
Valter Bensa

Predsednik uprave
Aleš Nemec

Predsednik sveta delavcev
Marko Pavlin

Sempeter pri Gorici, marec 2006

PODELITEV PRIZNANJ ISKRE AVTOELEKTRIKE ZA LETO 2005

Dan poslovne odličnosti 2006 smo izkoristili tudi za podelitev priznanj Iskre Avtoelektrike d.d. za leto 2005.

Industrializacija alternatorjev tipa AAG NV

Priznanja za izjemne dosežke na področju industrializacije alternatorjev AAG NV je podelil predsednik uprave **Aleš Nemeč** projektni skupini v sestavi: **Ivan Čotar, Gabrijel Dobrila, Matjaž Gorkič, Roman Grmek, Darko Klaut, Mitja Kočevar, Andrej Marinič, Janez Medvešek, Marijan Simčič, Dušan Teršič, Sebastjan Tomažič in Suzana Zavrtnik** (zaradi zadržanosti se vsi nagrajenci žal niso mogli udeležiti podelitve).

Utemeljitev:

Projektna skupina je z odličnim vodenjem v izredno kratkem času - v petih mesecih - industrializirala popolnoma novo družino alternatorjev za ciljnega kupca Hatz. Zahtevnost industrializacije je bila še toliko večja, saj so že v začetni fazi sočasno industrializirali ključne komponente za alternator iz kitajskih nabavnih virov - kot je že naviti stator. Z usklajenim, motiviranim in pozitivno naravnanim sodelovanjem, je skupina uspešno zaključila industrializacijo in dosegla cilj - dobave prve serije alternatorjev v zahtevanem roku.

Projekt ISO/TS 16949

Skupno priznanje za uspešno izpeljavo projekta ISO/TS 16949, na katerem so bila izpisana imena: **Robert Bolčina, Lovrenc Gašparin, Jadran Gorjan, Mitja Gulin, Jože Ilc, Marjan Jerkič, Danijel Klinec, Martina Kosmač, Marko Lemut, Metod Ličen, Borut Ličen, Sašo Marjanov, Stojan Markič, Saša Marušič, Jernej Merkun, Rudi Petrovčič, Marjeta Stepančič Slavec, David Širok, Boštjan Vodopivec, Robert Vodopivec, Borut Winkler, Robert Bizjak, Mitja Gorenšek, Janko Kenda in Andrej Žagar** je podelil predsednik uprave **Aleš Nemeč**.

Utemeljitev:

Začetek projekta sega v september 2004. Takrat sta imeli delniška družba in hčerinska družba Avto deli iz Bovca vzpostavljen sistem kakovosti na osnovi standarda QS-9000, certifikati na osnovi tega standarda pa prenehajo veljati 24.12.2006. Avtomobilski sektor je že prej kot naravnega naslednika standarda QS-9000 priznaval specifikacijo ISO/TS 16949. Glede na poslovno okolje v

katerem delujemo, je vzpostavitev in certificiranje sistema kakovosti skladnega s ISO/TS 16949 naravno nadaljevanje in izboljšanje obstoječega stanja. Za delovanje v avtomobilski industriji je to danes obvezen pogoj. Projekt je imel za cilj na osnovi novih standardov vpeljati primeren sistem ter pridobiti pripadajoče certifikate. Prvi del projekta je bil uspešno izpeljan po lanski julijski presoji in pridobitvi certifikata po ISO 9001 za večji del delniške družbe. Drugi del pa po presoji lani septembra in formalni pridobitvi certifikata po ISO/TS 16949 z datumom izdaje v letošnjem februarju. Spomnimo, da ta velja za SPE MEH, program plastike v Avto delih, vključene pa tudi so vse podporne službe. Člani formalnega tima za ta projekt so bili uprava, direktorji SPE in direktij ter vodje sektorjev. Njihovo delo v tem projektu je na tak ali drugačen način sodilo med redne delovne naloge, zato jih tu na tem priznanju ni, si pa pohvalo in zahvalo vseeno zaslužijo. S tem priznanjem smo želeli izpostaviti ostale sodelavce, ki sicer niso bili formalno člani projektnega tima, vendar so veliko prispevali tako na sistemu kot tudi na operativnih nalogah. Pomembnost tega projekta ima

veliko težo, saj se dejansko nadaljuje z vsakodnevnim izvajanjem. Ob tem lahko ugotovimo tudi velik preskok na področju kulture kakovosti. Posebej lahko to izpostavimo na primeru projekta Delphi, kjer imamo primer pravilnega razumevanja pojmov, kot so usmerjenost na odjemalca, zadovoljstvo odjemalca, specifične zahteve odjemalca itd.

Industrializacija stranice za stikalo zaganjalnika

Priznanje za izjemne dosežke na področju industrializacije stranice za stikalo zaganjalnika Valeo je bilo podeljeno: **Vidu Krušiču, Borisu Brezigarju, Zvonku Humarju, Samu Klančiču, Danijelu Klinecu, Renatu Koglotu, Davidu Lavrenčiču, Sebastjanu Mašeri, Jerneju Merkunu, Darju Remcu in Milošu Vižinu** (žal se podelitve niso mogli udeležiti vsi nagrajenci).

Utemeljitev:

Skupina je v času odločitve družbe Valeo, ko je Iskra Avtoelektriko izbral za dobavitelja - to je ob koncu marca 2005 - pa do novembra 2005, ko je bila potrjena preizkusna proizvodnja ob prisotnosti kupca, izvedla celoten proces osvajanja in industrializacije stranice za stikalo zaganjalnika. Pri tem je pomembno, da je omenjena stranica izdelana v dveh fazah kovanja in je, po odstranitvi fosfata v rotofinišu, direktno uporabljiva na avtomatski liniji za montažo stikala, brez dodatne mehanske obdelave. Povečana prodaja in boljša izkoriščenost prostih kapacitet na hladnem preoblikovanju sta gotovo bistveni merili izboljšanja. Ne

smemo pa pri tem zanemariti pridobljenega znanja in tehnoloških prijemov, ki so bili za nas novi in jih lahko s pridom uporabimo na drugih izdelkih.

Projekt SAPIS

Leto dni po zaključku projekta SAPIS je predsednik uprave **Aleš Nemeč** podelil posebno priznanje projektni skupini za uspešno implementacijo integriranega informacijskega sistema SAP v Iskri Avtoelektriki d.d.. Na priznanju so bila izpisana imena: **Ivan Anželj, Karmen Bavčar, Franc Bizjak, Martina Černigoj, Jordan Drekonja, Tatjana Faganel, Darijo Faganelj, Jurij Filipčič, Jadran Gorjan, Matjaž Gorkič, Radoš Gregorič, Mitja Gulin, Jože Ilc, Milovan Jančič, Igor Kacin, Nadja Kavčič, Artur Kete, Valter Kikelj, Danijel Klinec, Joško Kogoj, Cvetka Komel, Bojan Konič, Majda Korenjak, Slavko Kos, Irena Loverčič, Martina Lozar, Sašo Marjanov, Aleksander Marušič, Dejan Marušič, Uroš Medvešek, Jernej Merkun, Vito Nikič, Erik Pahor, Vlasta Petek, Nataša Podlipnik, Miloš Požar, Andrej Rabzelj, Tanja Rakar, Valter Rejec, Boris Rijavec, Karmen Saksida, Majda Sapundžič, Vladimir Silič, Damijan Simčič, Andrej Skok, David Širok, Tatjana Šuc, Vasja Šuc, Mojca Šuligoj, Sebastjan Tomažič, Tomaž Torkar, Ivan Vuga, Borut Winkler, Mirjam Žerjal, Alenka Žižmond in Tanja Žižmond**.

Utemeljitev:

S sodobnim informacijskim sistemom kot je SAP, ki je v naši panogi skoraj že standard, bomo lahko v Iskri Avtoelektriki zagotavljali informacije za obvladovanje poslovanja za

nadaljnjo hitro rast skupine doma in v svetu. S projektom SAPIS je bil postavljen nov informacijski temelj, ki z vidika naših odjemalcev dodatno utemeljuje jasnost namere, da hoče biti Iskra Avtoelektrika sodoben in globalen dobavitelj rotacijskih strojev. Cilji projekta SAPIS so bili doseženi, kljub težavam v zadnji fazi tj. ob zagonu brez katerih pač ne gre. Na osnovi metodologije ASAP smo implementirali vse načrtovane funkcionalnosti (ponekod celo več), za projekt SAPIS smo porabili 5% manj sredstev kot je bilo načrtovano in dosegli smo vse načrtovane roke (predvsem je bil pomemben 1.12.2005). Kot „respectable result“ (spoštovanja vreden rezultat) je dosežke projekta SAPIS ocenil tudi Werner Shlatte, mednarodni revizor informacijskih sistemov in strokovnjak za SAP, ki je tudi po šestih mesecih teka v živo revidiral projekt v Iskri Avtoelektriki. Kljub jasni usmeritvi vodstva, zagotavljanju finančnih virov in usposobljeni skupini zunanjih svetovalcev sta bila za uspešno izvedbo projekta SAPIS ključnega pomena timsko delo in projektno vodenje. In ravno v teh dveh elementih se je pokazala največja odličnost projekta SAPIS, v katerem je sodelovalo 56 članov timov organiziranih v osmih podprojektihih po posameznih modulih SAP-a.

Marko Rakušček



V imenu projektne skupine SAPIS je priznanje sprejel Miloš Požar.



Skupina je izvedla celoten proces osvajanja in industrializacije stranice za stikalo zaganjalnika za kupca Valeo.



V imenu projektne skupine ISO/TS je priznanje prejel Mitja Gulin.



Projektna skupina, ki je industrializirala popolnoma novo družino alternatorjev za ciljnega kupca Hatz.

1. vrednota

RAZVOJ ZA
PRIHODNOST

Vsako od vrednot, ki so odslej vrednote Iskre Avtoelektrike, bomo še podrobneje predstavili. Tokrat predstavljamo prvo vrednoto - razvoj za prihodnost.

Ostale vrednote bomo predstavili v naslednjih številkah revije Zagon.

Da bi bili v prihodnosti še vedno zanimivi, da bi še vedno lahko delali in ustvarjali, da bi naša delovna mesta še vedno obstajala, moramo obvladovati spremembe z ustvarjalnim sodelovanjem, s podjetniškim duhom in ozaveščenostjo o pomenu kakovosti in odličnosti.

Tako smo pod prvo vrednoto napisali: „Dolgoročno rast in uspešnost skupine Iskra Avtoelektrike ustvarjamo z inovativnostjo, trajnostnim razvojem in uravnoteženostjo zadovoljstva vseh deležnikov. Pri tem delujemo in se odločamo tako, da zagotavljamo rast tržnih deležev, dobičkonosnost prodaje, donosnost kapitala, krepitev finančne moči in varnost zaposlitve.“

Vrednota razvoj za prihodnost se kaže tudi v naši viziji Inovacije v rotaciji – stalno izboljševanje vseh procesov, storitev in izdelkov mora biti naša prednostna naloga, ki jo moramo izpolnjevati z upoštevanjem načel trajnostnega razvoja. Razvoj je po definiciji Svetovne komisije za okolje in razvoj (WCED) trajnosten takrat, ko zadovolji potrebe sedanjih generacij, ne da bi slabšal možnosti bodočih generacij. Trajnosten razvoj je stalno iskanje ravnotežja med ekonomsko rastjo, socialno pravičnostjo in varstvom okolja.

V procese, ki se odvijajo v naši družbi, vstopajo različne interesne skupine, od lastnikov, dobaviteljev, odjemalcev, partnerjev do sindikata in zaposlenih. Zato je zlasti pomembno, da se zavedamo te različnosti in iščemo ustvarjalne rešitve, ki zagotavljajo uravnoteženo zadovoljstvo vseh vključenih.

Zagotavljanje zadovoljstva vseh temelji na fair-play odnosu med udeleženi. Torej, nekaj prispevam, nekaj dobim, dobro opravljene dolžnosti in obveznosti mi zagotavljajo vnaprej opredeljene pravice in ugodnosti.

Vse se začne s kompetentnimi ljudmi, tj. zaposlenimi, ki upoštevamo pravila zdravja in varnosti pri delu ter skrbimo za nenehno pridobivanje novih znanj. Ki smo ustvarjalni in delamo kakovostno, ki smo usmerjeni na razvoj, izdelavo in prodajo tistih izdelkov, ki prinašajo več dodane vrednosti. Partnerski odnosi z našimi dobavitelji se odražajo v razumnem nižanju stroškov, ki ne ogroža kakovosti in točnosti dobav. Z izboljševanjem vseh procesov skrbimo za pravočasne in kakovostne dobave ter tako obvladujemo zadovoljstvo odjemalcev - kupcev. Zadovoljstvo kupcev pomeni, da se bo večal naš tržni delež, kar pomeni dobičkonosno rast. Če k temu dodamo še premišljeno obračanje sredstev, je rezultat večja donosnost kapitala. Tako krepimo finančno moč, ki zagotavlja stabilnost družbe in zadovoljstvo lastnikov. Za zaposlene pa to pomeni varna delovna mesta, izboljševanje pogojev dela ter razne dodatne ugodnosti. Ko je ta krog sklenjen, se zadovoljstvo in pripadnost vseh udeleženi krepiti in ojačuje, sicer upada.

Marjeta Stepančič Slavec
Tanja Krapež

In kako naj se ta vrednota odrazi v konkretnih vedenjih?

- Pogled v prihodnost nam pomaga pri oblikovanju ustreznih strategij in odločitev, kar se kaže v oblikovanju ustreznih odgovorov na prihajajoče izzive. Sodelujemo pri ustvarjanju sprememb in napredka v stroki, tako da spremljamo potrebe v okolju in nanje aktivno odgovarjamo.

- Usmerjeni smo k profesionalni, kakovostni in celostni ponudbi. Zavedamo se, da je odzivnost na potrebe in želje strank tisto, kar nas postavlja pred konkurenco.

- Pri iskanju rešitev za izzive prihodnosti sodelujemo z zunanjimi strokovnjaki in inštitucijami.

- Trudimo se, da bi bilo naše ime sinonim za odličnost, zato dosegamo najvišje standarde, spremljamo rezultate dela in si zastavljamo nove izzive. S tem zagotavljamo nadaljnjo rast družbe.

- Razvoj zagotavljamo vsi zaposleni z nenehnim izboljševanjem našega dela.

- S premišljenim investiranjem in nenehno racionalizacijo procesov obvladujemo stroške in zagotavljamo krepitev finančne moči ter tako našim zaposlenim zagotavljamo stabilna delovna mesta. Naša odgovornost se zrcali v našem odnosu do lastne družbe – objektov, strojev, orodij, materialov in prispeva k nižanju stroškov.

- Zavedamo se odgovornosti do okolja v katerem živimo, zato si prizadevamo za rešitve, ki so prijazne okolju, prav tako ustvarjamo dobre odnose z ožjim in širšim družbenim okoljem.

- Pri svojem delu smo prožni in prilagodljivi ter zasledujemo skupne interese družbe. Usklajeno delovanje zagotavlja uspeh in je rezultat kakovostnega dela vseh zaposlenih.

LETNO SREČANJE
PREDSTAVNIKOV TUJIH IN
DOMAČIH DRUŽB ISKRE
AVTOELEKTRIKE

Med 3. in 5. aprilom je potekalo tradicionalno letno srečanje predstavnikov naših družb iz tujine (IskRa, Belorusija, Iskra Suzhou Autoelectric, Kitajska, Iskra do Brasil, Brazilija, Iskra AE Komponente, Bosna in Hercegovina, Iskra Autoelectrique, Francija, Iskra Autel, Italija, Iskra AE, ZDA, Iskra UK, Velika Britanija, Iskra Deutschland, Nemčija ter predstavnik naše pisarne v Rusiji) z vodstvom družbe, vodstvu SPE, direktorij in prodajnega osebja. Razdeljeno je bilo v dva dela, in sicer na skupno konferenco, ki je bila v konferenčni dvorani Hotela Perla v Novi Gorici in na posamezne prodajne delavnice, ki so bile pri nas.



V ospredju strateški načrt

Osnovni namen srečanja je bil pregled poslovnih rezultatov družb v skupini Iskra Avtoelektrika v preteklem poslovnem letu, predstavitev strateškega načrta za obdobje 2006-2009 ter izmenjava informacij o razvojnih in tržnih aktivnostih, tržnega dogajanja ter aktivnosti naših konkurentov.

Srečanje je odprl predsednik uprave **Aleš Nemec** s predstavitvijo poslovnih rezultatov skupine v letu 2005. V okviru predstavitve strateškega načrta za obdobje 2006 - 2009 je udeležence seznanil s cilji, smernicami razvoja novih trgov, podpornih procesov, reorganizacije in širitvijo skupine. Glede na slednje naj bi v okviru procesa izvajanja globalnih projektov skupina Iskra Avtoelektrika razširila proizvodne aktivnosti na nove trge kot so srednja Amerika, južna in jugozahodna Azija ter Vzhodna Evropa. Obseg proizvodnje naj bi okrepili tudi na matični lokaciji v Sloveniji kar se odraža tudi v občutnem načrtovanem povečanju tukajšnjega števila zaposlenih.

Član uprave **Ivan Lisjak** je rdečo nit letošnjega srečanja „Strategija usmeritve h kupcu“ podkrepil s podatki o globalnih proizvodnih in tržnih dosežkih družb v okviru skupine ter njihovih zadanih ciljih do konca leta 2009.

Razvoj novih, hitro-rastočih trgov kot so ogromen potencial ruskega trga, trgi držav Južne Amerike, južne in jugovzhodne Azije, iranski in indijski trg, ponujajo številne priložnosti, ki jih moramo izkoristiti.

Iz leta v leto večja rast proizvodnje

Do konca leta 2009 naj bi število proizvedenih zaganjalnikov povečali za preko 60 odstotkov, obseg alternatorjev za približno 50 odstotkov, pogonskih sistemov pa za okrog 20 odstotkov. Večja rast proizvodnje je načrtovana tudi v SPE Sestavni deli (cca 30%) in v najmlajši SPE Mehatronika. Z uvajanjem novih komplementarnih izdelkov v naš asortiman, odpira SPE Trading nove možnosti za krepitev naše globalne servisno-distribucijske mreže. Naš cilj je, da v letu 2009 presežemo letno prodajo v višini 250 mio EUR. Ivan Lisjak je seznanil udeležence s tekočimi aktivnostmi in načrti na nabavnem področju. Zahteve po neprestanem zniževanju stroškov nas namreč silijo v intenzivno iskanje alternativnih dobaviteljev materialov, komponent in izdelkov. Zaradi globalnih usmeritev je to področje postalo še toliko bolj kompleksno.

Vladimir Silič je razkril novosti, aktivnosti in

načrte na področju kakovosti, **Robert Zerjal** pa je predstavil razvojno-raziskovalne projekte pri čemer je dal poudarek inovacijam in smernicam razvoja v avtomobilski industriji. Investicijske projekte v lastne proizvodne zmogljivosti po svetu pa je predstavil **Aleksander Marušič**.

Član uprave **Tadej Vidic** je v svoji predstavitvi izpostavil pomembnost „dobičkonosnosti“ kot enega izmed ključnih kazalcev uspešnosti poslovanja slehernega podjetja. V lanskem letu je namreč skupina iz že znanih razlogov (velik porast cen strateških materialov in relativno nizek tečaj ameriškega dolarja) zabeležila upad dobičkonosnosti kljub povečanju obsega prodaje.

Podrobnejšo predstavitev dogajanja na nabavnih trgih je podal **Dean Kravos**. Nanizal je razloge in dogodke, ki so negativno vplivali na stroške proizvodnje. Predstavil je tudi strategije in ukrepe, ki so bili sprejeti z namenom, da bi bili njihovi negativni učinki za našo proizvodnjo čim manjši.

Prodajne delavnice

Preostala dva dneva sta bila namenjena tako imenovanim prodajnim delavnicam v okviru katerih si je prodajno osebje družb izmenjalo informacije in predloge. Delavnice so poteka-

le za SPE Avtoelektriko, SPE Pogonski sistemi, SPE Mehatronika, SPE Sestavni deli in orodja ter področje prodaje v drugo vgradnjo, ki ga pokriva SPE Trading. Predstavljeni so bili poslovni rezultati naših družb in strateški načrt 2006-2009 za posamezna področja oz. programe prodaje. Predstavniki naših družb iz tujine so podali svoja mnenja, poglede in želje glede nadaljnega dela in usmeritev. Izrazili so pohvale glede razvojnih usmeritev družbe in globalnih projektov. Strinjajo se, da kakovost naših izdelkov še vedno uživa velik ugled po svetu. To zagotovo predstavlja eno izmed naših najmočnejših orožij v boju s hudo konkurenco. Ali je to dovolj? Zaradi zaostrenih razmer na trgu se večina naših

konkurentov že odziva s ponudbo občutno cenejših izdelkov kitajskega ali indijskega porekla, kar se v številnih primerih odraža v njihovem izpodrinjanju kakovostnejših izdelkov s prodajnih polic. Druga pripomba, kjer se kaže občutljivost predvsem za področje prodaje v drugo vgradnjo, je odzivnost Iskre Avtoelektrike do trga. Ta težava se odraža v potrebi po osvajanju večjega števila novih izdelkov. Avtomobilski trg, ki velja za enega najbolj hitro razvijajočih se trgov, zahteva že v nekaj mesecih nove različice izdelkov. Tovrstne zahteve in pritiski pa se posledično vršijo tudi na Iskro Avtoelektriko. Ali je sploh možno obvladovati tolikšno dinamiko potreb samostojno?

Navedena dejstva ponovno dokazujejo, da so naše usmeritve pravilne. Globalizacija proizvodne dejavnosti kakor tudi drugih poslovnih aktivnosti je za vodilne akterje na avtomobilskem trgu neizbežna. Biti vodilen pa je vizija naše družbe.

Borut Mozetič

OCENA POSLOVANJA ZA LETO 2005

Družba Iskra Avtoelektrika, d.d., je v letu 2005 ustvarila za 31.812 milijonov SIT čistih prihodkov iz prodaje, kar je za 6,3 odstotka več kot v preteklem letu in 4,0 odstotka nad načrtovanimi. Večino prihodkov je ustvarila s prodajo na tujih trgih. Zaradi neugodnega tečaja ameriškega dolarja, visokih rasti cen strateških surovin, predvsem aluminija, bakra in jekla so se stroški v primerjavi s preteklim letom povečali za 7,1 odstotka. Kljub uvajanju novih cenejših nabavnih virov in ukrepov za povečanje produktivnosti ter vzpostavitev varnosti pred valutnim tveganjem, je dobiček v višini 453 milijonov SIT za 5,3 odstotka nižji od lanskoletnega in za 41,4 odstotka pod načrtovanim.

Bilančna vsota na dan 31.12.2005 znaša 29.973 milijonov SIT in je za 11,2 odstotka večja kot v letu 2004. Največ, za 14,8 odstotkov, so se povečala stalna sredstva, predvsem zaradi novih investicij, gibljiva sredstva, ki v strukturi vseh sredstev predstavljajo 47,8 odstotkov, pa za 7,4 odstotkov. V strukturi virov sredstev pa so se največ, za 32,3 odstotkov, povečale dolgoročne obveznosti do bank.

baker, aluminij in jeklo ter neugodnega tečaja ameriškega dolarja, postopno izboljšali, kar bo v prihodnosti ugodno vplivalo na rezultate poslovanja tako matične družbe, kot celotne skupine Iskra Avtoelektrika.

Druhih večjih negotovosti, ki bi lahko pomembneje vplivale na poslovanje družbe in skupine Iskra Avtoelektrika še posebej v letu 2006, ne pričakujemo.

Pričakovanja v prihodnosti

Družba v letu 2006 načrtuje obseg prodaje v višini 143,8 mio EUR. Načrtovani čisti poslovni izid za leto 2006 pa znaša 3,0 mio EUR. Rast načrtovane prodaje glede na leto 2005 znaša 8,3 odstotkov.

Uskupinjena prodaja Skupine Iskre Avtoelektrike bo predvidoma v letu 2006 za 6,7 % višja kot leta 2005, oziroma vrednostno bo znašala 180,0 mio EUR.

Iz strateškega načrta 2006-2009 izhaja, da bo v letu 2009 znašala vrednost uskupinjene prodaje skupine Iskre Avtoelektrike 260,0 mio EUR oziroma 60 % več kot leta 2005.

Negativni dogodki, ki bi lahko pomembno vplivali na poslovanje

Pričakujemo, da se bodo zaostreni pogoji poslovanja, ki jim je družba izpostavljena v zadnjih letih, zaradi rasti cen strateških surovin kot so

Lastniška struktura

Nominalna vrednost celotne izdaje delnic Iskre Avtoelektrike, d.d., znaša 3.216.626.000 SIT. Družba je izdala 1.608.313 delnic z nominalno vrednostjo 2.000 SIT za delnico. Deset največjih delničarjev je imelo dne 31.12.2005 75,49 % lastniški delež, kar je 3,5 odstotne točke več, kot je bil dne 31.12.2004. Skupno število delničarjev dne 31.12.2005 znaša 1.390 in je za 84 delničarjev manjše, kot je bilo konec leta 2004.

Trgovanje z delnicami na organiziranem trgu

Družba je uvrstila delnice v trgovanje na prosti trg Ljubljanske borze dne 26.10.2004 pod oznako IALG. V letu 2005 je preko trgovanja na organiziranem trgu zamenjalo lastnika 144.421 delnic. Od skupnega prometa na organiziranem trgu je bilo opravljenih preko borznih poslov 380 transakcij s 39.967 delnicami, ostalih 104.454 delnic pa je lastnika zamenjalo v 4 poslih s svežnji. Povprečni enotni tečaj delnic v letu 2005 je znašal 9.001,69

SIT. Zaključni enotni tečaj dne 31.12.2005 pa je znašal 9.169,92 SIT.

Knjigovodska vrednost delnice

Knjigovodska vrednost je izračunana kot razmerje med višino kapitala konec obračunskega obdobja in številoma vseh delnic, in dne 31.12.2005 znaša 7.111,13 SIT.

Čisti dobiček na delnico

Je izračunan iz razmerja med doseženim čistim poslovnim izidom obračunskega obdobja (januar - december 2005) in številom izdanih delnic, in znaša 281,97 SIT.

Pomembnejši dogodki, ki so se zgodili po obračunskem obdobju (31.12.2005).

Po obračunskem obdobju ni bilo pomembnejših dogodkov, ki bi vplivali na računovodske izkaze za leto 2005.

Med pomembnejše dogodke po 31.12.2005 pa lahko štejemo:

- Preklic ponudbe za odkup delnic izdajatelja Iskra, elektro in elektronska industrija, d.d., Kotnikova 28, 1000 Ljubljana.
- Podpis pogodbe o poslovnem sodelovanju s korporacijo CNH Global.
- Dogovor o poslovnem sodelovanju z družbo Wilson Auto Electric iz Kanade.
- Podpis pogodbe o povečanju in podaljšanju poslovnega sodelovanja z družbo Haldex Hydraulics, Corporation iz ZDA. Informacije o naštetih pomembnejših poslovnih dogodkih so objavljene na SEOnet-u in spletni strani družbe v skladu s pravili obveščanja.

NAJVEČJI SLOVENSKI IZVOZNIKI

Časnik Delo je pred dnevi objavil več lestvic, v katerih prikazuje uspešnost slovenskih podjetij na področju izvoza v lanskem letu. Seveda je na lestvicah tudi Iskra Avtoelektrika, zato posnemamo nekaj podatkov. Na lestvici 'Največji po celotnem izvozu' zaseda Iskra Avtoelektrika d.d. 18. mesto, kot skupina pa smo še tri mesta višje, na 15. mestu. Prva tri mesta pa so že nekaj let 'rezervirana' za Revoz Novo mesto, skupino Gorenje Velenje in Lek Ljubljana. Na lestvici 'Največji izvozniki v Evropsko unijo' zasedamo 22. mesto, na lestvici izvoza v države nekdanje Jugoslavije smo pristali na 69. mestu, med največjimi izvozniki na druge trge pa smo na zelo solidnem 11. mestu. Še pogled na lestvico regij po izvozni moči. Goriška regija zaseda s 166 milijardami izvoza šesto mesto med 12. statističnimi slovenskimi regijami. V Goriški regiji pa je Iskra Avtoelektrika s tridesetimi milijardami izvoza na 3. mestu za Hitom Nova Gorica in Kolektorjem Idrija ter pred Hidrio Spodnja Idrija in Eto Cerkno. (m.r.)

MAREC MESEC REKORDNE PROIZVODNJE

Kako lepo je slišati za novice, ki so vezane na takšen ali drugačen delovni uspeh in prav take novice še z večjim veseljem radi objavimo tudi v našem časopisu. Tokrat objavljamo kar dve, ki sta se zgodili marca in ta mesec lahko razglasimo za mesec rekordov. Zakaj? Zato, ker so v Strateški poslovni enoti v programu motorjev prvič v zgodovini Iskre Avtoelektrike naredili več kot 36 tisoč motorjev AMJ v enem mesecu. Iskrene čestitke vsem „vpletenim“ v ta rekordni dosežek!

Podobno novico so obelodanili tudi v Strateški poslovni enoti Avtoelektrika, v programu alternatorjev. Prvič od obstoja Iskre Avtoelektrike so v enem mesecu naredili 56.230 alternatorjev. Iskrene čestitke vsem, ki ste kakorkoli doprinesli k tej rekordni številki! Naj nam bosta ta dva rekorda ohrabrujoča popotnica za naprej! (m.r.)

ISKRA SUZHOU AUTOELECTRIC NA KITAJSKEM ŽELI POSTATI VO- DILNA NA PODROČJU PRODAJE V PRVOVGRADNJO

V najbolj naseljeni in četrta največji državi na svetu z več kot milijardo in 200 milijoni prebivalcev, Kitajski, je Iskra Avtoelektrika ustanovila kar dve podjetji za proizvodnjo avtoelektričnih izdelkov po naši licenci. O tem smo poročali tudi v našem časopisu, nismo pa imeli priložnosti poglobljeno spoznati katerega od tam zaposlenih. Danes to 'napako' popravljamo. Našega tradicionalnega letnega srečanja prodajnikov in vodij tujih družb in podjetij, ki je potekalo 3., 4. in 5. marca, se je namreč udeležil tudi vodja prodaje podjetja Iskra Suzhou Autoelectric, gospod Sunny Peng iz Kitajske, zato smo ga zaprosili, da delček svojega dragocenega časa 'zapravi' tudi za odgovore na vprašanja našega časopisa. Zelo prijazen in simpatičen mlad menedžer, ki odlično obvlada angleški jezik in celo nekaj slovenskih besed, je rad ustregel prošnji in tako naš časopis prvič objavlja intervju s kakšnim Kitajcem.

Dobrodošli v Sloveniji in v Iskri Avtoelektriki, gospod Peng! Prvič se udeležujete letne marketing konference Iskre Avtoelektrike. Kako ocenjujete njen potek?

„Hvala za dobrodošlico. Konferenca je bila izredno zanimiva in meni osebno na moč prijetna. Veliko sem izvedel in gotovo mi bo v pomoč pri mojem nadaljnjem delu.“

Kaj je na vas napravilo največji vtis na konferenci?

„Poleg strokovnega dela konference, kjer so bili v ospredju uvodni referati vodstva družbe in drugih, je to najlepša priložnost za srečanje z drugimi prodajniki, ki so prišli iz različnih koncev sveta in vsi delajo za Iskra Avtoelektriko.“



Sunny Peng

Tako sem spoznal odlične ljudi, s katerimi sem doslej komuniciral le preko telefona ali elektronske pošte. Izmenjali smo si mnenja, spregovorili o uspehih in načrtih ter načinu reševanja morebitnih problemov.“

Kdaj ste se prvič srečali z imenom Slovenija in z imenom Iskra Avtoelektrika?

„O Sloveniji sem prvič slišal, ko sem bil še rosno mlad. Takrat sem si ogledal nek jugoslovanski film, ki je bil povezan tudi s Slovenijo. Žal se naslova ne spomnim več. Sicer pa sem za Iskra Avtoelektriko prvič slišal pred dvema letoma v podjetju Shentou Investment Company, kjer sem bil zaposlen kot vodja prodaje.“

Zakaj ste se odločili stopiti v povsem novo družbo, v Iskra Avtoelektriko?

„Na mojo odločitev je vplivalo več činiteljev. Tu mislim na multinacionalno delovno okolje in velike prodajne priložnosti na ogromnem kitajskem trgu. Postati član nekega novega, perspektivnega podjetja, kot vidim Iskra Suzhou Autoelectric, to je velik izziv za mojo kariero. To in še nekaj drugih dejavnikov mi je narekovalo tako odločitev.“

Ali je bil ta korak težak?

„Da, lahko bi rekel, da je bila ta odločitev kar nekoliko težka. Poglejte! Pri podjetju Shentou sem bil zaposlen pet let in to ni kratka doba. Ko odideš, zapustiš sodelavce, s katerimi si delil dobro in slabo. Seveda to malček boli, zato sem rekel, da je bila odločitev nekoliko težka.“

Kakšno je vaše delo v firmi?

„Odgovoren sem za prodajo izdelkov na kitajskem trgu in v tujino.“

Koliko je trenutno zaposlenih v vaši družbi?

„Trenutno nas je dvajset, vključno z vodstvom in delavci. Če se bo ta številka še kaj povečala, pa je odvisno od zahtev trga. Prepričani smo, da se bomo v prihodnosti zelo hitro razvijali. Trenutno prodajamo izdelke za prvo in drugo vgradnjo.“

Kako ocenjujete sodelovanje med Iskro Avtoelektriko in Iskro Suzhou Autoelectric? S kom imate največ kontaktov?

„Sodelovanje je zelo dobro in če se spet povrnem h konferenci, ki ste jo omenili v začetku, tudi taka srečanja so ključ pri graditvi dobrih poslovnih in prijateljskih odnosov. Ljudje v Iskri Avtoelektriki s katerimi sem najpogosteje v stiku so Tomaž Groff, Ranko Močnik in Matevž Hönn.“

Kitajski trg je ogromen. Če bodo izdelki kakovostni, se za prodajo ni bati. Koliko izdelkov bi po vašem mnenju lahko letno pogotnila ta veliki trg?

„Povpraševanje kitajskega trga na leto presega milijon kosov na primer zaganjalnikov ali alternatorjev samo za traktorsko in kamijonsko industrijo. Toda samo dobra kakovost ne zagotavlja večjega tržnega deleža. Zelo veliko

vlogo na našem trgu namreč igra konkurenca, ki je velika. Kljub temu pa smo si zadali cilj, da letos prodamo 40.000 kosov zaganjalnikov in alternatorjev, že za naslednje leto pa načrtujemo 20 odstotno povečanje.“

Kakšna je perspektiva vaše firme?

„O perspektivi Iskre Suzhou Autoelectric sem govoril že na konferenci in povedal, da je naš dolgoročni cilj postati vodilni na področju prodaje v prvovgradnjo. Želimo zasesti največji delež kitajskega trga.“

Slovenija je v primerjavi z vašo državo izredno majhna in verjetno ste prvič pri nas? Kaj se vam je najbolj vtisnilo v spomin?

„Ne, tokrat sem v Sloveniji že drugič in tako kot prvič sem tudi tokrat prijetno presenečen nad prijaznostjo vaših ljudi. Imate čudovito na-

ravo. V enem dnevu se lahko smučaš in nato okopaš v morju. Imate lepe reke, pokrajine in gore. Res, Slovenija je raj na zemlji.“

Kako boste delavcem in vašim domačim opisali Slovenijo?

„Kot sem že prej omenil, povedal jim bom, da je Slovenija majhna in zelo simpatična dežela. Tako se mi zdi privlačna, da sem že predlagal moji življenjski sopotnici, da bi naslednjič preživela dopust v Sloveniji.“

Kaj jim boste povedali pa o Iskri Avtoelektriki?

„Rekel jim bom, da je to čudovito podjetje z dolgo in zanimivo zgodovino, da ima jasno začrtano perspektivo in ambiciozne načrte, katerih kraki segajo tudi na Kitajsko.“

Kaj vam je bilo od slovenske hrane in pijače najbolj všeč?

„Okusil sem veliko slovenskih domačih jedi in vse so mi izjemno prijale. Najbolj všeč pa so mi vaša rdeča vina, ki so res nekaj posebnega.“

Ste kupili kakšen spominček, da se boste pohvalili, da ste bili na drugem koncu sveta, v Sloveniji?

„Seveda sem jih nabavil kar nekaj in vse bom pokazal mojim dragim ter jim na ta način pričaral delček Slovenije!“

Najlepša hvala za odgovore gospod Peng. Želim vam srečen povratek domov, veliko uspehov v novi družbi in še kdaj nasvidenje - ali v Sloveniji, mogoče pa tudi na Kitajskem!

Marko Rakušček

MED BLEŠČEČIMI AVTOMOBILSKIMI LEPOTCI TUDI NAŠI IZDELKI

Po sušnih petih letih je letos ponovno „štartal“ slovenski avtomobilski sejem, tokrat v Celju, mestu ob Savinji, ki so mu temelje postavili že Kelti in Rimljani, na zemljevid Evrope pa so ga z zlatimi črkami zapisali že Celjski grofje. Zato pravijo temu gospodarskemu, kulturnemu, šolskemu in trgovskemu središču tudi Knežje mesto, kamor je prišlo v času sejma (od 7. do 13. aprila) nekaj čez 80 tisoč ljudi in na tej vrhunski prireditvi je bilo res kaj videti. Pa ne le blišča in svetleče avtomobilске pločevine 39 avtomobilskih in 25 motociklističnih znamk, tu je bilo še mnogo drugih razstavljalcev, ki so kakor koli povezani z avtomobilsko industrijo. Sem pa spadamo tudi mi, Iskra Avtoelektrika.

Da, med lepotci na štirih kolesih so paleta naših izdelkov na lepi in že od daleč opazni stojnici predstavili naši sodelavci iz SPE Trading in kot so povedali, vse dni sejma so imeli „gužvo“, kar z drugimi besedami pomeni presenetljivo dober obisk. Obiskali so nas poslovni partnerji, ki Iskra Avtoelektriko že poznajo in novi, ki so jo želeli spoznati. Sklenjeno je bilo kar nekaj predpogodb in danes, nekaj dni po sejmu že lahko zapišemo, da je naš nastop izpolnil pričakovanja in mu lahko rečemo - zadetek v polno!

Še nekaj zanimivosti. Med avtomobilski-



Foto: MR

mi znamkami, ki se dobijo pri nas, sta na celjskem sejmu manjkala le Opel in Chevrolet, prvič pa so na ogled postavili svoja terenska vozila Kitajci ter ameriški Dodge. Največ mladih si je ogledovalo Renaultovo formulo 1 bolid, prav tistega „zmaja“, s kakršnim je Fernando Alonso dosegel kar nekaj zmag v formuli 1. Da ne boste mislili, da so bili postavljeni na ogled le dobro avti. Kje pa! Ob njih so se sprehajala res lepe, brhke in simpatične hostese, da jih, kot je bila splošna ugotovitev, še sejma na primer v Ženevi ali Parizu ne premoreta. In ob pogledu nanje se je človek nehote spomnil na verz, ki malček popravljen zveni: „Od nekdanje lepe so Slovenke slovele...“ In kako večje so bile z odgovori na vprašanja o raznih karakteristi-

kah avtomobilov, ki so jih „zastopala.“ V tej reportažici sem pozabil omeniti, da je bil sejem tudi prava paša za oči, oči pa se najraje pasejo na tistih stvareh, ki so navadnemu človeku praktično nedosegljive. Tu mislim na najdražji razstavljen avtomobil, ki je bil skrbno ograjen in viden le z določene razdalje. Vidna pa je bila tudi cena: nekaj čez 60 milijonov, ki so jo zahtevali za rdeč Ferrari model 612 scaglietti... Malček mi je zastal dih, še bolj pa sem izgubil sapo, ko sem na pokrovu pod katerim je 'skritih' 540 konjev zagledal napis: „prodano“. Z ugotovitvijo, da kupec gotovo ne dela v Iskri Avtoelektriki, sem zavil v bližnji bife...

Marko Rakušček

MINISTER JANEZ PODOBNIK NAŠ GOST

Na delovnem in prijateljskem obisku pri nas se je 10. aprila mudil gospod **Janez Podobnik**, minister za okolje in prostor v spremstvu predstavnika ekološkega sklada R Slovenije in inštituta Jožef Stefan. Visoke goste so pristrčno pozdravili in sprejeli predsednik uprave **Aleš Nemec**, član uprave **Tadej Vidic**, direktor Razvojnega centra **Robert Zerjal**, direktor direkcije tehnike **Aleksander Marušič**, vodja sektorja tehnike in investicij **Dragan Štrancar**, projektantka tehnologije **Martina Kosmač** ter **Erik Panjtar**, odnosi z javnostmi. Po video predstavitvi skupine Iskra Avtoelektrika so bili gostje seznanjeni še z našimi okoljevarstvenimi aktivnostmi in dosežki v preteklem obdobju, predstavili pa smo jim tudi načrtovane aktivnosti s področja trajnostnega razvoja in nekaj razvojno-raziskovalnih projektov. Gostje so bili nad vsem prikazanim izredno zadovoljni, kar je bilo moč izluščiti tudi iz zaključnega govora gospoda ministra, ki je med drugim povedal: »Zelo radi smo danes prišli na obisk k vam, saj nam je bilo jasno, da prihajamo v eno tistih slovenskih podjetij, ki daje resnično veliko pozornost okoljski politiki, trajnostnemu razvoju, inovacijam in kakovosti. Te in še druge usmeritve v okoljsko razsežnost so pri vas rodile dobre rezultate, zato ni presenetljivo, da ste prejeli mnogo priznanj za svojo okoljsko odprtost. In na tem mestu vam izrekam čestitke za tako držo! Z nekaterimi novimi tehnološkimi rešitvami vam je uspelo zmanjšati porabo hladilne vode in električne energije, velik korak pa ste storili s priključitvijo na omrežje zemeljskega plina. Veseli smo tudi podatka, da imate pred seboj kar nekaj novih razvojno-raziskovalnih projektov, ki jih v sodelovanju z raznimi fakultetami in drugimi organizacijami uspešno razvijate, predvsem električne in hibridne pogonske

sisteme. To je prihodnost in prepričan sem, da bo Iskra Avtoelektrika s temi projekti lahko sodelovala tudi pri raznih denarnih razpisih, ki že potekajo in še bodo. Tu mislim tudi na razpise Evropske unije in če bo karkoli povezano z našim resorjem, bo Iskra Avtoelektrika dobila vso našo podporo«, je med drugim poudaril gospod minister in si z zanimanjem ogledal tudi vitrino razstavljenih izdelkov v Razvojnem centru ter nekaj nastajajočih novih projektov. Ob slovesu nam je zaželel še veliko uspehov tudi v prihodnosti in se zahvalil za sprejem.

Marko Rakušček



Foto: MR

Pred ogledom Razvojnega centra.

OBISK IZ VLADE REPUBLIKE SLOVENIJE

V okviru delovnega obiska slovenske Vlade na Goriškem (19.aprila) je Iskra Avtoelektriko obiskal državni sekretar v Službi Vlade RS za razvoj **Andrej Horvat** s sodelavko **Klavdijo Koreniko**, obiska pa se je udeležil tudi direktor GIZ ACS (slovenski avtomobilski grozd) **Dušan Bušen**. Vodstvo uprave **Aleš Nemec**, **Ivan Lisjak** in **Tadej Vidic** so gostom predstavili družbo in se v pogovorih dotaknili tistih vprašanj, ki se konkretno navezujejo na Službo vlade, od koder sta bila gosta. Tako so bili v ospredju pogovorov naši novi programi, inovacije, visokošolstvo s poudarkom na mehatroniko, sodelovanje v slovenskem avtomobilskem grozdu itd. Gosta sta se zahvalila za sprejem in obljubila vso pomoč, ki jo lahko služba Vlade za razvoj ponudi Iskri Avtoelektriki.

Marko Rakušček

Vladna delegacija med pogovorom v
Iskri Avtoelektriki



Foto: MR

NAŠE ZNANJE UNIORJU IZ ZREČ

Na enodnevno strokovno usposabljanje k nam je pred dnevi prišla delegacija iz zreškega Uniorja iz njihovega sektorja Informacijske tehnologije in sistemi. Zanimalo jih je vse v zvezi z našo uvedbo integriranega informacijskega sistema SAP, in sicer kako je potekalo uvajanje, kje je Iskra Avtoelektrika leto dni po uvedbi, kakšne so prednosti in slabosti sistema itd., saj nameravamo ta pomemben informacijski korak storiti tudi sami. Namen prenove in delovanje sistema je gostom osvetlil član uprave **Tadej Vidic**, ki je v času uvedbe sistema nastopal v vlogi direktorja projekta SAPIŠ, o posameznih modulih pa so dobili največ informacij od vodij posameznih projektnih skupin. Gostje so se poslovlili izredno zadovoljni nad prikazanim in se kar niso mogli načuditi pozornosti in prijaznosti, ki so jo bili deležni predvsem s strani sodelavcev iz sektorja Organizacije in informatike, ki so bili zadolženi za potek sprejema. Ta podatek povezujemo tudi z izjavo gospe **Milene Vindiš**, direktorice sektorja Informacijske tehnologije in sistemi v Uniorju, ki jo je dala za naš časopis: »Vsi smo izredno lepo presenečeni nad vašo organiziranostjo, gostoljubnostjo in znanjem, ki so nam ga v zvezi s sistemom SAP razdali vaši sodelavci. Veliko smo odnesli. Danes smo tudi videli, kako napredna je Iskra Avtoelektrika z jasnimi cilji za prihodnost. Želimo vam uspešnosti še naprej, želimo, da bi si še kdaj izmenjali izkušnje in še enkrat, hvala za sprejem.»

Marko Rakušček

Strokonjakom iz Uniorja je o informacijskem sistemu SAP
spregovoril član uprave Tadej Vidic



NADZORNI SVET NA 4. SEJI

Nadzorni svet družbe se je na predlog uprave družbe dne 23.marca 2006 sestal na 4. redni seji. Člani nadzornega sveta so obravnavali dopolnitev strateškega načrta skupine Iskra Avtoelektrika 2006-2009 in predlog uprave za izdajo soglasja za ustanovitev J/V družbe v Rusiji. Novoustanovljena družba PRAMO ISKRA, ki bo ustanovljena skupaj z družbo PRAMO, bo v prvi fazi proizvajala zaganjalnike za osebna vozila za ruske odjemalce. Skupno podjetje načrtuje prodati v letu 2007 za več kot 5 milijonov USD izdelkov, v letu 2009 pa za okoli 8 milijonov USD izdelkov. Med skupnim podjetjem PRAMO ISKRA in Iskra Avtoelektriko bo podpisana tudi licenčna pogodba za proizvodnjo in prodajo izdelkov. Po utemeljitvi predloga, ki sta ga podala predsednik uprave **Aleš Nemec** in član uprave **Ivan Lisjak**, je nadzorni svet dal soglasje upravi za ustanovitev nove družbe.

RAZSTAVA SLIK JANJE ŠPACAPAN

Tretja v nizu naših umetnikov se je z opusom svojih čudovitih slik v avli ob novi vratarnici predstavila sodelavka **Janja Špacapan** iz direkcije financ. Sama pravi, da slika že dolgo, svojo prvo sliko pa je narisala že pred desetimi leti. Ljubi tople, nežne in živahne barve, včasih tudi divje. Slikanje ji je zdravilo za dušo in ko odloži čopič, ji dokončano delo obogati življenje. Pogled na njene umetnine popelje obiskovalca ven, na širna polja svetlobe. In tiste, ki smo bili na otvoritvi njene razstave ali smo si pozneje ogledali njene stvaritve, smo bili popeljeni prav tja. **Hvala Janja**, da si marsikomu polepšala dan in še veliko uspehov v objemu tvojega ateljeja.

Marko Rakušček



Foto: MF

RAZPIS ZA IZOBRAŽEVANJE OB DELU

Na podlagi sklepa uprave z dne 7.4.2006 objavljamo razpis za izobraževanje ob delu za šolsko leto 2006/2007

Prijava na razpis

Prijava na razpis traja od objave tega razpisa do 15.6.2006. Na razpis se zainteresirani lahko prijavijo z oddajo prošnje za izobraževanje ob delu Edvardu Galu v Sektor za kadrovanje in razvoj ljudi. Poleg sredstev, ki se v ta namen zagotavljajo, je pomemben tudi čas odsotnosti delavca zaradi izobraževanja, to pa lahko povzroča motnje pri delu, zato je potrebno s prošnjo poleg soglasja direktorja pridobiti tudi mnenje neposrednega vodje. Na razpis se lahko prijavi vsak, ki je zaposlen v Iskri Avtoelektriki d.d. za nedoločen čas.

Kriteriji za izbirni postopek

• Uprava izraža interes družbe za dvig izobrazbene strukture delavcev in apelira na delavce, da se odločajo za samoizobraževanje s tem, da prevzamejo nase tudi del časovnega bremena (odsotnost z dela po

novi kolektivni pogodbi dejavnosti) in del finančnega bremena (razen za deficitarne poklice) za izobraževanje ob delu.

• Uprava odobrava objavo internega razpisa za izobraževanje ob delu z vpisom v šolsko leto 2006/2007 z objavo naslednjih kriterijev za odobritev sofinanciranja izobraževanja ob delu:

1. Pridobitev manjkajoče izobrazbe za delovno mesto, za katero ima delavec sklenjeno pogodbo o zaposlitvi oziroma pridobitev izobrazbe za zmanjšanje razlike med zahtevano in dejansko izobrazbo.
2. Izobraževanje za pridobitev višje izobrazbe s področja dela delavca (napredovanje na delovnem mestu oziroma možna sklenitev nove pogodbe o zaposlitvi za zahtevnejše sistemizirano delovno mesto). Prioritetni vrstni red: strojništvo (1), elektrotehnika in računalništvo (2), druge izobrazbe (3).

• Število podeljenih štipendij bo uprava opredelila na podlagi načrtovanih potreb, razpoložljivih sredstev ter pripravljenosti kandidatov za prispevek h kritju stroškov izobraževanja:

1. Družba bo krila 100% stroške za izobraževanje za deficitarne poklice: strojništvo, elektrotehnika in računalništvo.
 2. Družba bo krila 50 % stroškov za šolnine za druge poklice.
- Izbora kandidatov bo uprava obravnavala in potrdila do 14.7.2006. Vse potrebne informacije dobite v Sektorju kadrovanje in razvoj ljudi.

Edvard Gal

NASMEJMO SE

ROŽICO ROŽICI

Že od daleč je bilo videti, da je fant zaljubljen, ko pa je stopil še v cvetličarno, je bil ta „sum“ dokončno potrjen. Prijazna cvetličarka ga vpraša, kaj želi in zaljubljenec se izpove: „Imam graciozno dekle in rad bi ji podaril eno rožico. Kaj svetujete?“ „Ja odvisno, kaj želite. Cvet lahko pove veliko. Tale majska roža na primer pomeni, da želite z dekletom preživeti pravljичno urico. To je travniška lilija, ki pomeni željo po sprehodu v naravi. Ta gorski cvet izraža željo po izletu v hribe, itd.« »Hvala, neahajte naštevati, sem se že odločil. Bom kar tole fuksijo kupil...“

NOTRANJMI MIR

V nekem časopisu sem našel nasvet, kako najti svoj notranji mir. Upošteval sem navodilo, ki je 'ukazovalo', da moram dokončati vse stvari, ki jih prejšnji dan nisem. Pogledal sem po stanovanju in začel iskati nedokončane stvari. Do konca sem izpraznil odprto buteljko belega vina. Dokončal sem steklenico wiskija in domačega žganja ter nekaj malega jagermajstra. Z mize sem dal vase zadnje koščke štrudlja in napolitanke ter pol vrečke rumovih kroglic. Vzel sem še tabletko aspirina in rupuruta in ne boste verjeli kako odštekano, prav notranje mirno sem se počutil. Nikar ne probajte še vi!

DARILO

Poznam moža, ki ima zelo zahtevno ženo. Z nobenim darilom ni nikoli zadovoljna, pa če ji kupi zlatino, krzno, kristal ali uro. Nekoč je imel vsega dovolj. Šel je na upravo mest-

nega pokopališča in ji kupil parcelo 2 krat 1 meter ter ji za rojstni dan poklonil „darilni bon“. Žena je bila osupla, zinila pa ni nobene. Minilo je leto in prišel je njen nov rojstni dan, a tokrat brez darila. Privije se k njemu in ga nežno vpraša: „A letos mi ne boš pa nič podaril?“ Stari zarohni: „Seveda ne, saj še lanskega nisi izkoristil!“

VSE NAROBE

Danes zjutraj, ko sem si zapenjal srajco, mi je ostal gumb v roki. Bil sem že pozen, zato sem hitro prijel za kovček od katerega se je odtrgal ročaj in mi ostal v roki. Končno sem šel zdoma, odprl vrata in v roki mi je ostala kljuka. Stopil sem do avta, prijel za kljuko in tudi ta mi je ostala v roki. Sedaj pa se bojim iti lulat.

DIETA

Začel sem z dieto. Nehal sem piti in kaditi, omejil sem seks in začel sem se ukvarjati s športom. V 14 dneh sem izgubil dva tedna.

V BIFEJU

Dve skupini gradbenih delavcev kopljeta 200 metrov dolg jarek. Vsaka skupina začne kopati na svojem koncu. Prva začne ob šestih in izkoplje tri metre na uro. Druga začne ob pol sedmih in izkoplje štiri metre na uro. Kaj mislite, kje se bosta skupini srečali? (Ob devetih v bifeju).

V AVTOBUSU

V mestni avtobus vstopi mlad panker s frizersko frizuro rdeče, zelene in rumene barve.

Postavi se pred starejšega gospoda in ker ta neprestano bulji vanj, ga mulc nadere: „Kaj je stari? Kaj me gledaš? A ti pa nisi nikoli naredil nič divjega, ko si bil še mlad?“ „Ja, enkrat sem se spravil na pisano papigo, pa sedaj tuhtam, če nisi mogoče moj sin.“

DATUM

Zakaj je za nekatere zelo pomemben datum 31. marec? Zato, ker je ta dan konec zimskega spanja in nastopi spomladanska utrujenost.

PRAVLJICA

Ali veste moški, kakšna je razlika med dekleti, ki so stare 8, 18, 28, 38, 48, in 58 let? Če ne veste, tu je odgovor! 8 letno položiš jo v posteljo in ji poveš pravljico. 18 letni poveš pravljico in jo položiš v posteljo. 28 letni ni treba pripovedovati nič, le v posteljo jo položiš. 38 letna ti ona pove pravljico, da bi te položila v posteljo. 48 letni poveš pravljico, da ti ni treba iti v posteljo. 58 let: ostaneš v postelji, da ti ni treba povedati pravljice. 68 let: če jo spraviš v posteljo, je to že pravljica.

Zbral: m.r.



CELOVITA SISTEMSKA REŠITEV ZA BATERIJSKO NAPAJANA ELEKTRIČNA VOZILA

Iskra
Iskra Avtoelektrika d.d.

Za več informacij obiščite www.iskra-ae.com ali pokličite 05 33 93 000



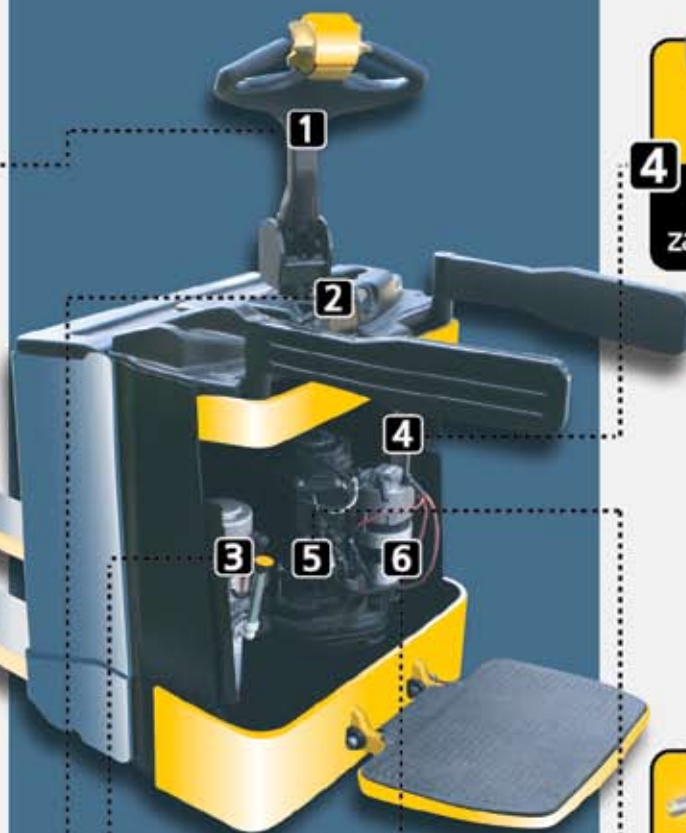
1
Centralno CAN
krmilje



4
Elektronsko krmilje
za AC indukcijski motor



2
Grafični
prikazovalnik



5
AC indukcijski
motor



3
DC kolektorski motor za
pogon hidravlične črpalke

Lastnosti:

- Vsi parametri posameznih komponent so optimalno prilagojeni, tako da tvorijo izredno učinkovit pogonski sistem vozila
- CANopen komunikacija za povezavo med mikroprocesorsko vodenimi enotami
- Povezava z osebnim računalnikom za programiranje in diagnostiko pogonskega sistema
- Izredno tiho delovanje sistema
- Termična zaščita vseh komponent sistema
- Izvrstni izkoristki porabljene električne energije in odlične maneverske sposobnosti vozila
- V skladu z evropskimi CE in ameriški UL standardi
- Brez obrabljivih delov - minimalno potrebno vzdrževanje



6
Elektronsko komutiran
motor s trajnimi magneti
za servo volanske sisteme