

ZAGON

Glasilo skupine Iskra Avtoelektrika, Šempeter pri Gorici, št.7/2006

Pogodba z nemško družbo Deutz
Poslovanje v prvem polletju
Predstavitev divizije Avtoelektrika
Razvoj hibridnih pogonov

September 2006



Iskra
Skupina Iskra Avtoelektrika



PREHOD NA PROIZVODNO USMERJENO DIVIZIJSKO ORGANIZACIJSKO STRUKTURO



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
Mira Lah

UREDNIŠKI SVET
Predsednik
Aleš Nemec

Člani
Tadej Vidic, Davorin Vidrih,
Darjo Stepančič, Marko Rakušček,
Erik Panjtar

Fotografija na naslovnici
Stator alternatorja AAK
Miran Polanc

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
marko.rakuscek@iskra-ae.com

Naklada
1800 izvodov

Uvodnik	3
Podpisali 120 milijonov eur vredno večletno pogodbo z družbo Deutz	4
Poslovanje v prvem polletju 2006	5
Predstavitev divizije Avtoelektrika	6
Razvoj hibridnih pogonov za avtomobile	8
4.vrednota	10
Vloga motivacije	11
Med našimi dopustniki v Maredi in Barbarigi	12
Sofinanciranje usposabljanja in izobraževanja zaposlenih v Iskri	14
In Memoriam	15
Naš piknik je minil v vrtincu zabave	16
Na mladih svet stoji	17
Požar na Krasu	18
Nasmejmo se	19
Nagrajenci nagradne križanke	19

Že dolgo pred nami je nekdo začel proces – v modernem jeziku – globalizacije svetovne proizvodnje in vanj potegnil vse druge akterje, tudi Iskro Avtoelektriko. Stopil je na pot negotovosti in nepovratnosti. Procesnost je v novem veku izpodrinila vse druge lastnosti delovanja, saj je omogočila izjemno razširitev človeških možnosti in sposobnosti. A za procese, ki jih sproža človek, je značilno, da so nepovratni in njihov rezultat nepredvidljiv ter negotov. Na drugi strani pa imamo ljudi (ali človek posameznik) najrajši delo, ustvarjanje ali delovanje z gotovim rezultatom. Če sami, iz lastnih izkušenj, spoznamo, da to »gotovost« težko dosežemo – rezultat našega delovanja je drugačen kot smo ga želeli – in da moramo v procesu nekaj nenehno ponavljati ali vanj vnašati spremembe, potem se poskušamo oprijeti drugačnega delovanja - odloča naj 'drugi' in posledice odločitev naj nosi 'on'.

S prenašanjem proizvodnje na različne lokacije so se pojavila nova vprašanja in tudi vprašanje, kako obvladovati novo nastalo razseljenost proizvodnje. Trenutni najpogostejši odgovor je divizijska organizacijska struktura, ki smo jo letos s spremembo pravilnika o notranji organizaciji in poslovanju vpeljali tudi v Iskri Avtoelektriki. Oblikovali smo pet proizvodnih divizij: Avtoelektrika, Pogonski sistemi, Mehatronika, Sestavni deli in proizvodni sistemi ter Trgovina. Jedro posamezne divizije sestavlja strateška poslovna enota ali odvisna družba s sedežem v Šempetru pri Gorici in direktor te enote je zadolžen za koordinacijo poslovnih aktivnosti povezanih z odvisnimi družbami, ki tvorijo divizijo. Doseči želimo učinkovitejšo koordinacijo med enotami v diviziji, boljše izkoriščanje sinergij in uspešnejše poslovanje.

Kakšen bo potek našega nadaljnega delovanja v okviru divizijske organiziranosti bomo še doživljali, se prilagajali in dopolnjevali ali spreminjali. Jasno pa je, da povratka ni in da bo prisotna nenehna negotovost. Več kot se nas bo vključilo s svojimi ravnanji, več možnosti bo za doseganje dobrih rezultatov. Manj kot se bomo spraševali, zakaj to počnemo in bolj kot se bomo osredotočili na to, ali smo svoje delo najboljše opravili, boljši bo rezultat.

Divizijska organiziranost je sprejeta in imenovani so odgovorni direktorji za posamezno divizijo. Zdaj in jutri nas čaka oblikovanje najboljšega delovanja; doseči pravi način delovanja vseh v divizijo povezanih delov (enot) in posameznikov. Potrebna bosta strpnost in sodelovanje. Strpnost direktorjev in uprave ob soočenju z nepredvidenimi rezultati in strpnost zaposlenih glede njihovih odločitev, ki ne bodo vedno najboljše.

V naše ravnanje z drugimi ljudmi nam divizijska organiziranost vnaša nove izzive. Lažje jim bomo kos, če bomo naše delo, ustvarjanje in delovanje prežemali z našimi vrednotami: razvoj za prihodnost, spoštovanje in razvoj posameznika, zaupanje v odnosih, zavezanost in odločnost ter verodostojnost in etičnost. Bolj kot se bodo divizije širile in razprostirale po zemeljski obli, več bo soočenja z različnostmi, z različnimi ljudmi in več bo potrebnega napora za odpravo predsodkov in spoštovanje človeka.

Davorin Vidrih

PODPISALI 120 MILIJONOV EUR VREDNO VEČLETNO POGODBO Z DRUŽBO DEUTZ

V skupini Iskra Avtoelektrika smo z družbo Deutz AG iz Nemčije podpisali petletno pogodbo za prodajo zaganjalnikov in alternatorjev v vrednosti preko 120 milijonov evrov. Z družbo Deutz sicer že več let poslovno sodelujemo. Do sedaj smo dobavljali alternatorje, za katere nam je Deutz že podelil priznanje »Dobavitelj leta« za kakovost in pravočasne dobave. Pogodba z Deutzem je za nas velikega pomena, saj s tem povečujemo naš tržni delež avtoelektričnih proizvodov v Evropi in v svetu.

Deutz je ime, ki je usidrano pri kupcih diesel motorjev že preko 140 let. Deutz AG danes zaposluje 5.600 ljudi in je prisoten v 130 državah na vseh kontinentih sveta. Z letno prodajo več kot 200.000 diesel motorjev dosega 1,5 milijarde evrov prometa in tako predstavlja pomembnega svetovnega proizvajalca motorjev. Tako Deutz kot Iskra Avtoelektrika imata jasno vizijo. Obe družbi poudarjata pomen inovativnosti in kakovosti. Usmerjenost h kupcem pa se odraža tudi v tržni uspešnosti.

Predstavitev novega projekta – dobave zaganjalnikov

Decembra 2005 so se začele aktivnosti na projektu zaganjalnikov, ki obsega razvoj in postopke homologacije ter pripravo proizvodnje za skupno več kot 200.000 zaganjalnikov letno, namenjenih za vgradnjo v Deutzove motorje. V tem projektu so vključene vse družine zaganjalnikov Iskre Avtoelektrike.

Konec julija smo podpisali novo prodajno pogodbo, katere skupna vrednost za dobave zaganjalnikov in alternatorjev znaša preko 120 milijonov evrov. Ob tej priložnosti smo sklicali novinarsko konferenco, na kateri sta pred novinarji slavnostno podpisala pogodbo predstavnik Deutza **Aleksander grof Matuschka Grieffenclau** in predsednik uprave Iskre Avtoelektrike **Aleš Nemec**.

Pogodba z Deutzem je velikega pomena za nadaljnji razvoj skupine Iskra Avtoelektrika in naše največje divizije Avtoelektrike, saj se s tem povečuje naš tržni delež in utrjuje poslovni položaj med vodilnimi svetovnimi proizvajalci zaganjalnikov in alternatorjev za diesel motorje.

Erik Panjtar



Ob podpisu doslej največje pogodbe Deutza izven držav zahodne Evrope.

POSLOVANJE V PRVEM POLLETJU 2006

V skupini Iskra Avtoelektrika smo v prvem polletju 2006 poslovali dobro, saj smo ustvarili več kot 93 milijonov EUR konsolidirane prodaje. Čisti dobiček obvladujoče družbe je znašal 1,5 milijona EUR, dobiček iz poslovanja pa dobrih 2,8 milijona EUR. Po načrtih se odvijajo aktivnosti na področju produktivnosti, kakovosti, inovativnosti, zadovoljstva odjemalcev in zaposlenih. Rast proizvodnje in prodaje so kazile edino visoke rasti cen borznih kovin, predvsem bakra, in padanje vrednosti dolarja v razmerju do evra.

Četrtnina prodaje je bila realizirana v Nemčiji, sledita prodaja v ZDA in Italiji s 15% deležem. Delež prodaje novih izdelkov je še vedno visok in je znašal 27% celotne prodaje. Delež prodaje v drugo vgradnjo pa je znašal 20% celotne prodaje.

K dobrim polletnim rezultatom sta največ prispevali večja proizvodnja in prodaja obvladujoče družbe ter proizvodnja in prodaja odvisne družbe v Iranu. Dobro so poslovale tudi vse ostale odvisne družbe, razen Iskre do Brasil, ker kljub pripravljeni proizvodnji zaradi zaostrenih gospodarskih razmer v Braziliji prihaja do zamika realizacije prodaje.

Moto, ki smo si ga za leto 2006 zastavili v Iskri Avtoelektriki, je »Znižajmo stroške«. Veliko aktivnosti je bilo opravljenih predvsem na področju zniževanja materialnih in internih stroškov. Negativne vplive visokih rasti cen nekaterih strateških surovin smo kompenzirali predvsem s ciljnim dvigovanjem prodajnih cen in intenzivnejšo nabavo iz cenovno ugodnejših regij, kot so Kitajska, države Vzhodne Evrope in BiH.

Delnica

Knjigovodska vrednost delnice Iskre Avtoelektrike, d.d., je 30. junija 2006 znašala 6.702,60 SIT, medtem ko je na prostem trgu Ljubljanske borze, kjer poteka trgovanje z našimi delnicami, znašal enotni tečaj 9.151,34 SIT.

Podrobnejše polletno poročilo lahko najdete na naših slovenskih spletnih straneh www.iskra-ae.com v rubriki »Za delničarje«.

Erik Panjtar

Dosedanji pomembnejši dogodki

- Januarja smo k obvladujoči družbi pripojili družbo Iskra Avtoelektrika Orodjarna, d.o.o.
- Februarja smo podpisali triletno prodajno pogodbo s pomembnim kupcem Haldex iz ZDA za dobave DC in BLPM motorjev in postali edini dobavitelj motorjev temu priznanemu svetovnemu proizvajalcu hidravličnih agregatov.
- Marca smo z globalnim proizvajalcem kmetijske in gradbene mehanizacije CNH Global podpisali triletno pogodbo za dobave zaganjalnikov in alternatorjev.
- Ameriška globalna korporacija John Deere, vodilni proizvajalec kmetijske, gradbene in gozdarske mehanizacije ter izdelkov za zunanjo ureditev, nam je podelila priznanje za odličnosti dobav.
- Aprila smo v odvisni družbi Iskra Suzhou na Kitajskem začeli z redno proizvodnjo AMJ motorjev, v juniju pa smo začeli proizvajati tudi zaganjalnike za kitajske odjemalce.
- Maja je komisija za inovacije pri Območni gospodarski zbornici za severno Primorsko dodelila prvo mesto naši inovaciji »Električni pogon za stopniščni sedež«.
- V drugem četrtletju smo skupaj z družbo Pramo ustanovili mešano družbo Pramo-Iskra v Rusiji. Skupaj načrtujemo proizvodnjo in prodajo zaganjalnikov za osebna vozila za ruske odjemalce.
- Drugo četrtletje je v obvladujočo družbo prineslo tudi delno reorganizacijo, kjer smo se osredotočili predvsem na procese na področju preskrbe. S tem pričakujemo predvsem učinkovitejše in uspešnejše izvajanje nabavnih in logističnih procesov ter hitrejši razvoj dobaviteljev.
- Z nemško družbo Deutz, priznanim svetovnim proizvajalcem diesel motorjev, smo podpisali petletno pogodbo za prodajo alternatorjev in zaganjalnikov v vrednosti 120 milijonov EUR. Ta pogodba je velikega pomena za nadaljnje povečevanje tržnega deleža in utrjevanje poslovnega položaja med vodilnimi proizvajalci zaganjalnikov in alternatorjev za diesel motorje.

PREDSTAVITEV DIVIZIJE AVTOELEKTRIKA

Hiter razvoj globalne prodajne, nabavne in proizvodne mreže v skupini Iskra Avtoelektrika je narekoval uvajanje proizvodno usmerjene divizijske organizacijske strukture. Divizije so opredeljene na podlagi zaokroženih programskih dejavnosti strateških poslovnih enot.

Skladno s strateškim načrtom skupine Iskra Avtoelektrike za obdobje 2006 - 2009 je bila postavljena nova ciljna organiziranost skupine, kjer predstavljajo pomemben del divizije in med njimi je Avtoelektrika največja proizvodna divizija.

Nova organiziranost je usmerjena predvsem v koordinacijo ključnih procesov, ki pri hitri rasti skupine predstavljajo kritični dejavnik uspeha.

Divizijo Avtoelektrika sestavljajo poleg Strateške poslovne enote Avtoelektrika še proizvodne družbe Iskra o.o.o., Belorusija, Iskra do Brasil Ltda, Brazilija, Iskra Suzhou Auto-

electric Co. Ltd., Kitajska, Pramo Iskra, Rusija, Iskra Autoelectric Iran JVC, Iran in Changchun Fawer Iskra Automotive Electrical Co. Ltd., Kitajska (mešana družba).

Skupna vizija divizije Avtoelektrika je biti globalna dobaviteljica zaganjalnikov in generatorjev za motorje z notranjim zgorevanjem.

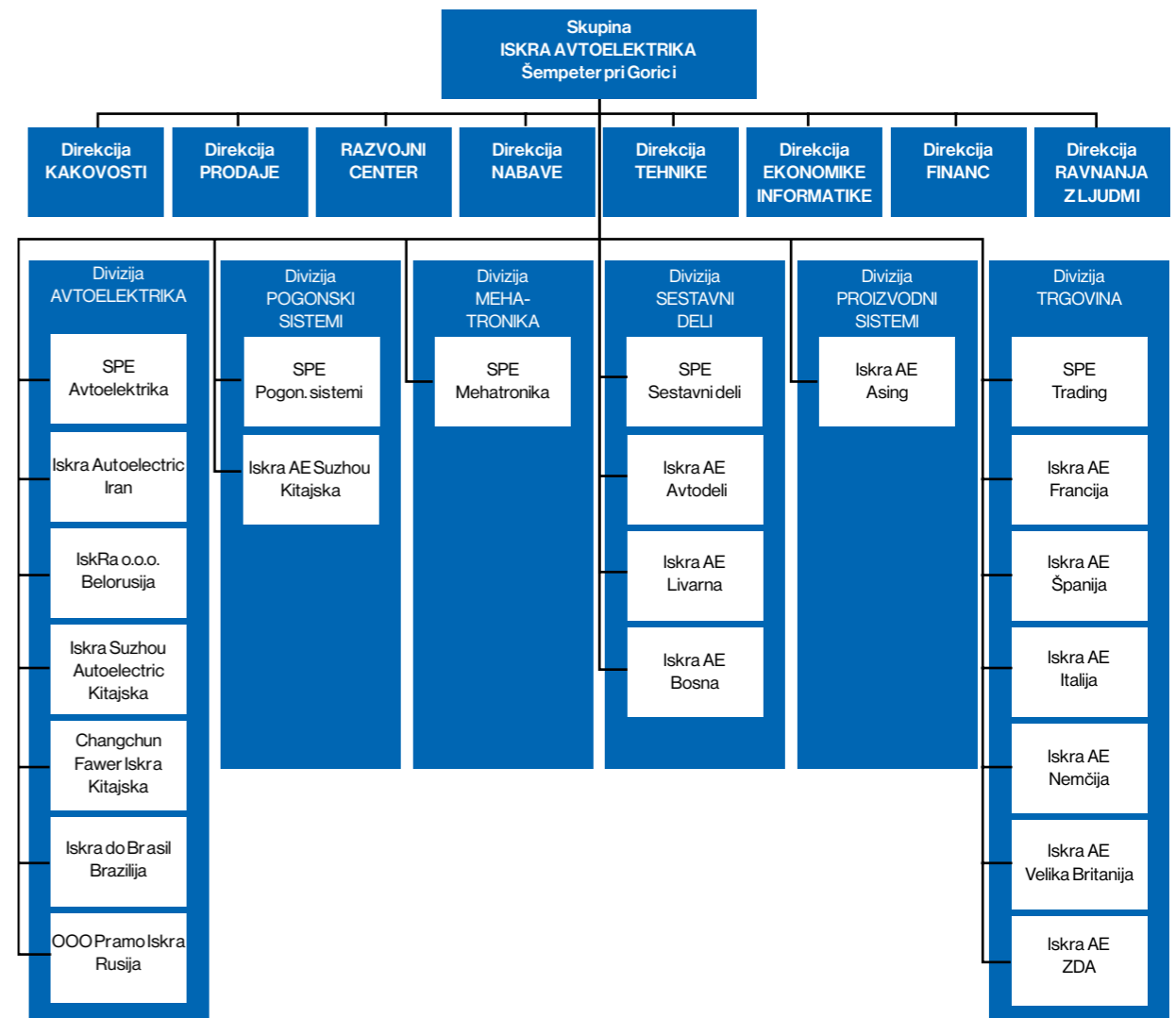
Ciljni trgi so predvsem proizvajalci industrije diesel motorjev, kmetijske in gradbene mehanizacije, gospodarskih vozil, generatorskih setov in namenskih aplikacij. Na izbranih trgih pa smo tudi pomemben proizvajalec in dobavitelj zaganjalnikov in generatorjev proizvajalcem osebnih vozil.

Neposredni tekmeči na teh tržnih segmentih so vsi globalni proizvajalci zaganjalnikov in generatorjev kot so Robert Bosch, Denso, Melco, Valeo, Prestolite, Remy.

Navedena divizijska organiziranost dolgoročno omogoča večjo učinkovitost trženja, globalno podporo kupcem z lokalno proizvodnjo, ki vse bolj postaja konkurenčna prednost na trgih Vzhodne Evrope, Azije in Južne Amerike. Poleg globalne podpore kupcem se znotraj divizije izvaja specializacija proizvodnje glede na stroškovno učinkovitost. To pomeni, da se obvladovanje proizvodnje posameznih sestavnih delov in osvajanje sestavov na lokalnih trgih prenaša na lokacije, ki imajo konkurenčne prednosti.

Realizacija sprejetih poslovnih načrtov za posamezno družbo je še vedno v odgovornosti direktorja posamezne družbe, vodstvo strateške poslovne enote pa je odgovorno za koordinacijo dela in razvoja divizije.

Vekoslav Jerič



Priložnosti za nadaljno rast:

Rast pri obstoječih kupcih – boljši od konkurence

Novi projekti – Deutz, CAT Perkins, ... Cummins

Vstop v segment komercialnih vozil

Globalna proizvodna prisotnost

Ciljni tržni segmenti

Industrijski diesel motorji



Kmetijska mehanizacija



Gradbena mehanizacija



RAZVOJ HIBRIDNIH POGONOV ZA AVTOMOBILE

Velikost in geografska razporeditev svetovnih zalog tekočih goriv imata neposreden vpliv na njihovo ceno in velik strateški pomen za svetovna gospodarstva. Naraščanje števila vozil na zemlji narekuje tudi nujno zmanjševanje njihove porabe goriva in s tem tudi onesnaževanja okolja. Nove rešitve in tehnologije morajo prinesiti vozila z boljšimi voznimi lastnostmi in manjšo porabo goriva, večjo varnost prometa ter čistejšo okolje.

Razvoj hibridnih pogonov za avtomobile je največji izziv za zmanjšanje porabe energije za avtomobilsko industrijo in njene dobavitelje ter znanstvene ustanove. Z novimi rešitvami želijo proizvajalci do leta 2012 doseči 35% zmanjšanje povprečne porabe goriva in s tem tudi emisij CO2 iz osebnih avtomobilov. Na izkušnjah, zbranih na prvih vozilih, ki so že

nekaj let na tržišču, sedaj nastajajo nove in izpopolnjene rešitve. Cilj nadaljnjega razvoja je električni avto brez bencinskega ali dizel motorja.

Sedanjí razvoj pogonskih agregatov za avtomobile gre od izpopolnjevanja bencinskih in dizel motorjev preko razvoja motorjev na alternativna goriva kot so bio-dizel, vodik, eta-

nol, metanol, LPG in metana do hibridnih pogonov in električnega avtomobila, ki ga bodo napajale gorivne celice.

Opis hibridnih pogonov

Hibridni pogon je sestavljen iz termičnega motorja, generatorja, električnega motorja in baterije, celoto pa upravlja električni krmilnik.

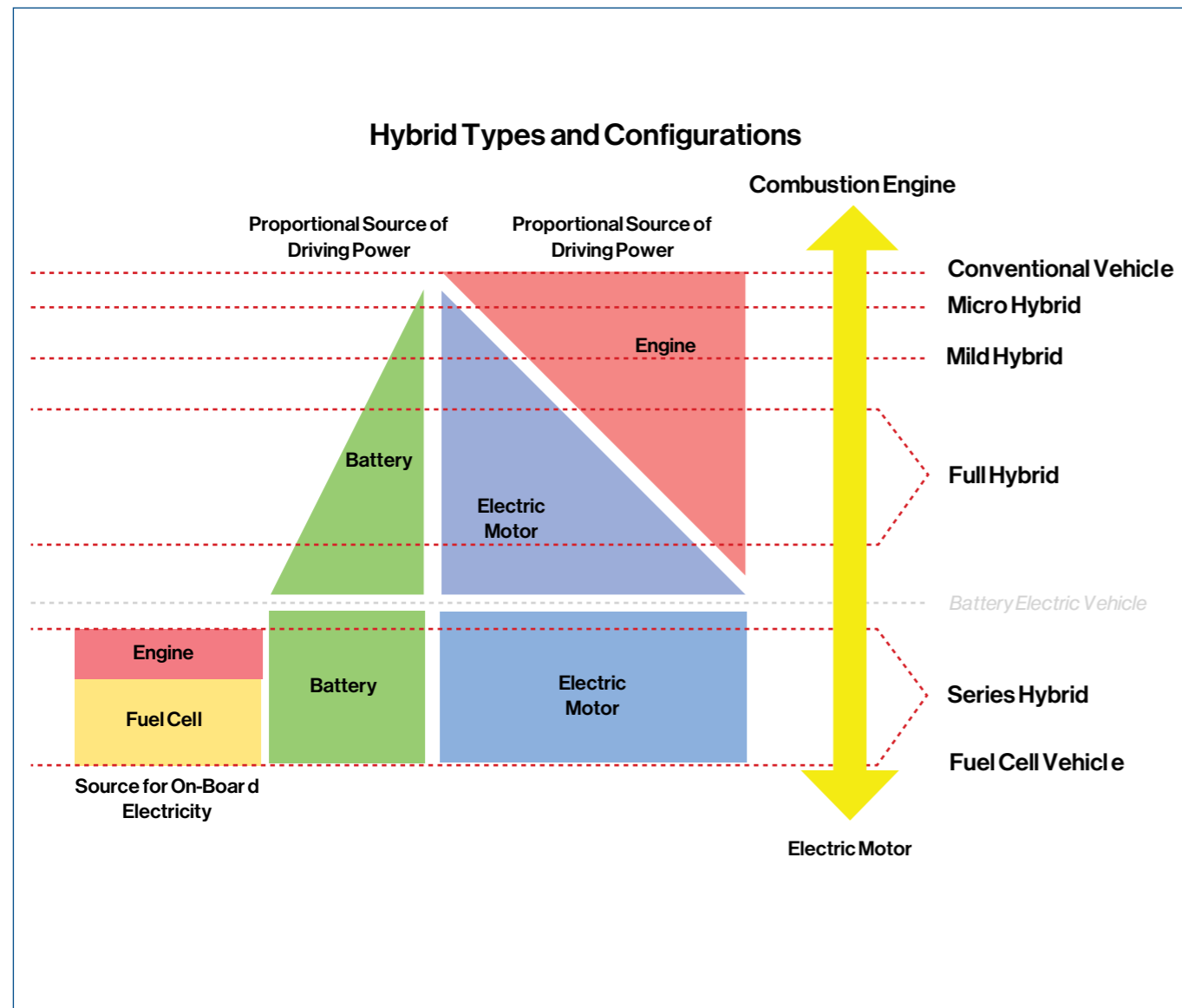
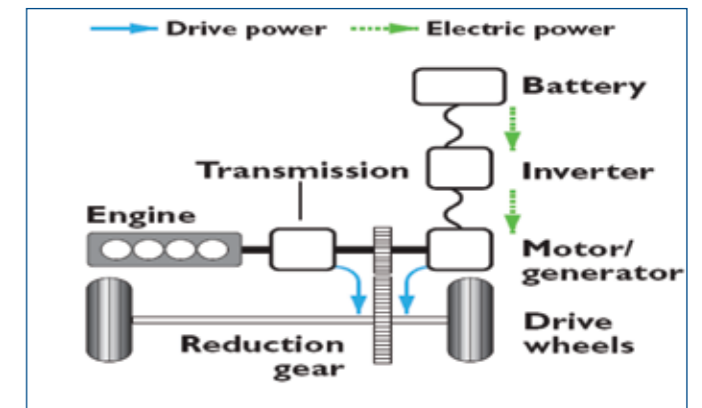
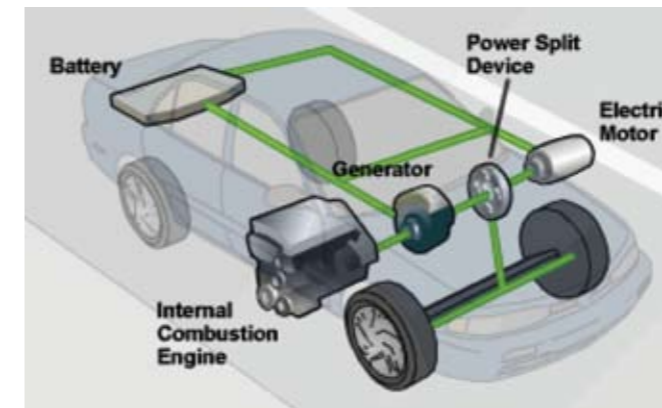


Diagram prikazuje vrste hibridov odvisno od velikosti elektro motorjev.

- Start/stop – starter/generator z jermenom
Samo zagon motorja in shranjevanje električne energije, ki jo zbere pri zaviranju. Primeren je za manjša vozila in mestni promet, kjer je ustavljanje pogosto.
- Mild hibrid – starter/generator/motor na vztrajniku motorja:
Start/stop, zgorevalni motor je manjši, električni motor pomaga pri pospeševanju in prehitevanju. Kombinacija motorjev omogoča zmanjšanje porabe goriva.
- Pravi hibrid - starter/generator/motor na vztrajniku motorja:
Start/stop, zgorevalni motor je manjši, močnejši električni motor pomaga pri pospeševanju in prehitevanju ter omogoča vožnjo samo z električnim motorjem.



Sliki prikazujeta vgradnjo in delovanja paralelne izvedbe hibridnega pogona.

Primeri hibridnih vozil

Evropa	ZDA	Japonska
Mild hibrid Dizel motor E-motor 42 V	Pravi Hibrid Bencinski motor E-Motor 100 - 400V do 30% vožnje z elektriko.	
PSA P307, C4: 1,6D motorjem E-motor 6,0-10,0 kW	FORD ESCAPE: bencinski motor 4 cil E-Motor 70kW namesto V6 motorja	TOYOTA LEXUS: bencinski motor V6 E-Motor 147 kW
Električni 4WD pogon NISSAN March, Cube: Dodaten alternator Poseben električni motor na zadnjih kolesih Električni motor, ki ga voznik vklopi po potrebi, poganja zadnja kolesa		

Jože Seljak

4. vrednota

ZAVZETOST IN ODLOČNOST

Nadaljujemo s predstavijo skupnih vrednot naše družbe, kot smo jih opredelili v listini Predanost odličnosti. Ker so prav vrednote pogosto tisti spregledani, težko oprijemljivi, a odločilni »nekaj«, ki nas lahko drži nad vodo, ali še bolje, pripelje med odlične.

Četrta izmed skupnih vrednot govori o zavzetosti in odločnosti.

Zavzetost za kaj, odločnost pri čem?

Zavzetost se nanaša na veliko stopnjo pripravljenosti, volje in zanimanja za ukvarjanje s čim oz. uresničitev nečesa. V delovnem okolju nas seveda najbolj zanima zavzetost za delo. Zavzetost za delo predstavlja energijo in motiviranost za premagovanje ovir. Ovire so različnih velikosti in oblik, pri delu pa se z njimi srečujemo prav vsi. To so lahko utečeni postopki, ki so predolgi, prepočasni, togi, katerih spreminjanje spominja na bitko z mlino na veter... pa so kljub vsemu uveljavljeni in del naše prakse, kar nas jezi, še posebno ob dnevih, ko imamo dela čez glavo in iščemo »bližnjice«. Ovira je lahko nepopoln sistem, ki omogoča napake in kjer stvari zastajajo. Ovira predstavlja pomanjkanje informacij, ko iskanje nekoga ali nečesa vse predolgo traja, pomanjkanje ali slaba kakovost materialov, okvare delovnih pripomočkov... Ovira so lahko sodelavci, s katerimi težko sodelujemo.

Bolj kot smo zavzeti, večja je verjetnost, da bomo ovire uspešno preplezali – vztrajali in dosegli spremembo načina dela, bili ustvarjalni pri izboljševanju sistemov, iskali in našli informacije, ki so potrebne, da dobro opravimo naše delo, stopili do sodelavca, ki je magnet za nerešene naloge in poskrbeli, da gre zadeva pravočasno »skozi«... S tem bomo prispevali k večji uspešnosti celotne družbe in k lastnemu poklicnemu in osebnemu razvoju.

Odločnost pomeni, da smo nepopustljivi s problemi, ki predstavljajo del našega vsakdana, saj idealnih okoliščin in delovnih mest pač ni. Odločnost pomeni, da začete naloge speljemo do konca, kljub kopici nevšečnih presenečenj na poti. Neprijetnim situacijam se ne izogibamo, temveč jih rešujemo, pri čemer ne iščemo grešnih kozlov, pač pa svojo ustvarjalnost raje pokažemo pri iskanju novih možnosti za rešitev danih razmer in nadaljnji razvoj. Pri tem tehtamo argumente iz različnih sredin in zasledujemo skupne interese celotne družbe, tekmovalnost pa raje sproščamo pri doseganju in preseganju naših zunanjih konkurentov.

Tanja Krapež

- Delovne naloge izpolnjujemo profesionalno in vestno.
- Pri odpravljanju nepravilnosti smo aktivni in vztrajni, težave in izzivi nas ne ustavijo.
- Naklonjeni smo izmenjavi in dopolnjevanju mnenj. Spodbujamo iniciativnost in zavzetost, s tem da navzkrižja rešujemo v skupno dobro, z iskanjem predlogov, ki upoštevajo poglede in argumente vseh sodelujočih ter s sprejemanjem odločitev, ki sledijo skupnim interesom.
- Napake obravnavamo kot del učenja.
- Zavedamo se, da je popoln sistem, popolno delovanje in odsotnost vsakršnih napak ideal, zato v okviru trenutnih možnosti iščemo najboljše in najustreznejše rešitve za dano situacijo.
- K delu pristopamo ustvarjalno in iznajdljivo.
- Pri storitvah in postopkih nenehno stremimo k izpopolnjevanju obstoječih praks in procesov, pri iskanju rešitev iščemo in preizkušamo nove možnosti, zato so naše rešitve inovativne.
- Smo odprti in dostopni za nove rešitve in drugačna stališča, tako zagotavljamo spodbudno delovno okolje.
- Z odzivnostjo in upoštevanjem predlogov spodbujamo množično inovativno dejavnost.
- Vodilni delavci so nosilci energije in potrebnih sprememb, ki pomenijo odziv na nenehne izzive v poslovnem okolju.
- Zaposleni smo za spremembe odprti, vidimo jih kot priložnosti za večanje konkurenčnosti in uspešno prihodnost.

VLOGA MOTIVACIJE

Inovativno dejavnost oblikujejo ustvarjalci ali generatorji idej, to so avtorji inventivno – inovativnih predlogov, skrbniki ali sponzorji; to so vodstveni delavci na srednji organizacijski ravni in usmerjevalci ali orkestratorji; to so poslovodni delavci ali člani uprav. Vsi so pomembni dejavniki učinkovitega izvajanja procesa množična inovativna dejavnost..

Stanje neinovativnosti je pogosto stanje v organizaciji, kjer je veliko rutinskega dela, zato je za vzpostavljanje in vzdrževanje inovativne organizacije potreben stalen dodaten napor. Namen motiviranja je vedno usmerjanje ljudi k zastavljenemu cilju. Cilj mora biti jasno postavljen in predstavljen zaposlenim, da točno vemo, kaj hočemo z določeno aktivnostjo doseči. Šele ko jasno poznamo pričakovanja in so ljudje motivirani na pravi način, se sprožijo aktivnosti, ki nas vodijo k uresničitvi cilja. Motivacija pomeni, da so zaposleni pripravljeni vložiti v svoje delo večjo količino energije. Večja kot je organizacija, več se mora narediti v organizacijskem in motivacijskem smislu, da se premaga odpor ovir in pride do želenega stanja na tem področju. Vsaka organizacija si mora sama zgraditi lasten sistem motiviranja, znotraj katerega se lahko udeleženci gibljejo.

Vsak inovator je za podjetje veliko vreden. Do njega se moramo obnašati kot do našega kupca, katerega ne smemo izgubiti, saj

je strošek pridobivanja novega kupca veliko večji kot strošek, ki ga porabimo za ohranjanje starih kupcev. To pomeni naslednje, če bo podjetje namenilo inovatorjem in MID primerno količino pozornosti, spodbude in podpore, bo s tem prihranilo več denarja. Pri izboljšavi večji del nastalega prihranka ostane podjetju, le manjši del se upravičeno nameni inovatorju za nagrado. Za inovatorja ni vedno pomembna le denarna nagrada, ampak hitrost reševanja in cenjenost njegovih prispevkov.

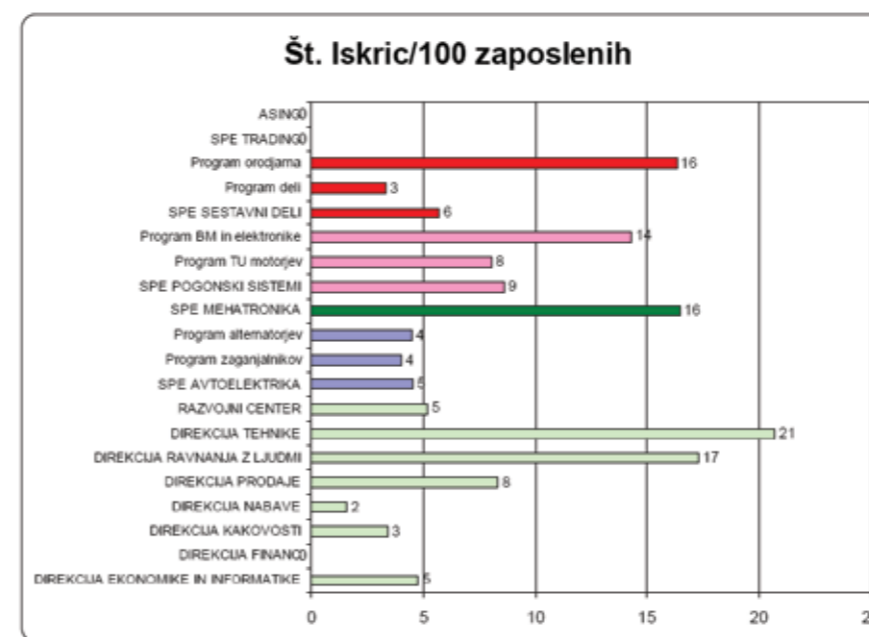
V inovacijskem procesu nastopajo ljudje v različnih vlogah, saj je za realizacijo ideje potrebno sodelovanje večjega števila ljudi. Inovatorji oz. generatorji idej so lahko vsi zaposleni. Na drugi strani so sponzorji, ki podpirajo inovatorje in celoten inovativni proces. To so vsi vodje, tehnologi, mojstri in organizatorji inovativne dejavnosti. Zaposleni morajo dobiti podporo pri svoji zamisli, da jo lahko izpopolnijo in izvedejo. Sponzorji naj bi bili vodje na srednji organizacijski ravni, saj je le-teh v proizvodnem procesu največ.

Vodje so direktna vez z delavci, prvi s katerimi komunicirajo, poleg tega so strokovnjaki za določeno področje. Vodje oddelkov delujejo v smislu trenerja skupin, obenem so skupaj s sodelavci člani skupine. Seveda pa mora imeti trdno podporo pri vodstvenih kadrih. Sponzorji se morajo prilagoditi novim spoznanjem na ravni grajenja odnosov z zaposlenimi. Gradijo naj pozitivne odnose z zaposlenimi, da bodo ti pripravljeni sodelovati z njimi in reševati skupne težave. Trditve nekaterih, da določeni predlogi izboljšav niso dovolj dobri oz. kritiziranje predlogov je napačno. V večjem številu predlogov se najde več dobrih predlogov kot v majhnem številu. Tudi najslabši podani predlog je dosegel svoj namen. Zaposleni se je odločil, da bo izboljšavo prijavil - odločitev in seznanil se je s postopkom prijave - seznanitev. To sta osnovna pogoja katera vodita v nadaljnjo inovativno dejavnost zaposlenega. Če so ideje prvič sprejete in nekritizirane, lahko naslednjič od zaposlenih pričakujemo drugačne, kakovostnejše predloge.

Naloge sponzorjev v inovacijskem procesu:

- Ob pojavu problema pritegne k sodelovanju v proces reševanja vse ključne osebe. Ima pozitiven odnos do inovacij in inovatorjev, jim pomaga in se zaveda soodvisnosti.
- Kreira time, ki bodo dajali ideje. Spodbuja in usmerja inovatorje v vodene inovacije. Spodbuja visoko stopnjo sodelovanja.
- Izboljšuje življenjske in delovne pogoje delavcev. Spodbuja stalno zobraževanje delavcev. Se drži dogovorov in je vključen do sodelavcev. Zaupa v sposobnost zaposlenih. Zna prisluhniti idejam delavcev in je zaupanja vredna oseba.
- Je dovzeten za nova spoznanja na ravni grajenja odnosov z ljudmi.
- Spremembe mu pomenijo izziv in ne oviro. Je dosleden pri reševanju inovativnih predlogov. Skrbi, da se koristna, odobrena in nagrajena inovacija čimprej uvede v proizvodnjo. Tudi sam sodeluje v inovacijskem procesu kot generator idej.

Vojko Fon



Letni cilj: 20 uvedenih izboljšav na 100 zaposlenih

MED NAŠIMI DOPUSTNIKI V MAREDI IN BARBARIGI

Tudi v hrvaški Istri je delček Iskre Avtoelektrike. V naselju Mareda pri Novigradu imamo 9 apartmajev, v Barbarigi, nekaj kilometrov pred Pulo, pa 4. V letošnji poletni sezoni so bili polno zasedeni, najemniki so bili večinoma zadovoljni, sicer pa sem šest dopustnikov v času mojega 'pohajkovanja' po tem delu jadranske obale tudi obiskal in njihove vtise strnil v spodnjo anketo.

Iz apartmaja Saša v Maredi je okrog poldneva prihajal čudovit vonj po eksotični hrani in ko mi je vrata odprla 'lastnica' apartmaja, sem vedel zakaj. S prešernim nasmehom me je pozdravila šefica naše kuhinje **Martina Štor** in ker je tudi njen dragi doma v kuharskih vodah, je moralo dišati. »Da, dobro jemo,« je potrdila moj 'sum' Martina, »saj smo vendar na dopustu, ki ga preživljamo zelo lepo in pestro. Dobro se počutita tudi najina biserčica, 3-letni **Matevž** in 1,5-letni **Filip**, ki jima je vseč tudi čofotanje v morju. Zvečer naredimo še kakšen sprehod in dan že jemlje slovo. Prvič smo tukaj in vse moramo pohvaliti. Cena najema apartmaja se nama zdi ugodna, največja prednost pa je obročno odplačevanje. Gotovo bomo za tovrstno letovanje še zaprosili.«

S popoldanskega kopanja se je vračal **Aleksander Škrlič** s svojim sinčkom, hčerko in ženo (najstarejši sin je ostal doma) in pred vstopom v apartma sem jih zaprosil za posnetek in kratko izjavo: »Smo že stari znanci Marede, kamor prihajamo že vrsto let iz več vzrokov. Od doma do tu ni daleč, apartma je solidno opremljen, prostora je dovolj, kar pomeni, da smo z namestitvijo zadovoljni, enako tudi s ceno najema, ki jo lahko poravnamo v več obrokih. Torej moramo reči hvala Iskri Avtoelektriki, da svojim delavcem lahko ponudi kaj takega. Dopust preživljamo veselo in zabavno. Veliko se kopamo ter pohajkujemo in že bo tu sobota, ko bomo za leto dni pozdravili morje.« Mali navihanček **Blaž** pa je pripomnil: »Jaz pa najraje nabiram školjke in rakce.«

Marjan Blažič mi je po prisrčnem pozdravu na vratih apartmaja Katja v Maredi postavil pogoj: »Lahko vstopiš, toda s fotografiranjem ne bo nič. Z ženo ti poveva vse, kar te

zanima, slika pa 'odpade'.« Seveda sem kljub temu pogoju vstopil in v atriju apartmaja so se mi nasmehnila tri, kot kraški ruj zagorela lička, ki jih ni bilo treba siliti pred fotoaparatom. »Smo nova generacije družine Blažič in če se nočeta slikati starša, se bomo pa mi,« so ponosno povedali korenjaki, 12-letni **Alen**, 7-letni **Anej** in 6-letni **Andraž**. »Uživamo sto na uro. Se kopamo, potapljam, skakamo, iščemo školjke, pojemó dosti sladoleada in tudi bližnji vrtljak smo že preizkusili.« Marjan pa je resno povedal: »Ponoči je lilo kot iz škafa in ker so v atriju verjetno pozabili na odtočni kanal (!!!), je bil zjutraj poln vode.«

Iz atrija apartmaja Nina v Barbarigi, ki je tik ob glavni cesti, je odmeval smeh in prešerno pozno popoldansko razpoloženje. Ker me je pot vodila prav tam mimo, me je premamila radovednost in pogled čez zidno ograjo se je ustavil na moji stari znanki **Nives Pelos**, ki je že lani in nekaj let nazaj sodelovala v podobni dopustniški anketi. Kljub temu me je prijazno povabila med veselo družbo. Med srkanjem opojne kavice je povedala: »Nič ne bo narobe, če prepíšeš kar mojo lansko izjavo, v kateri nisem nič kritizirala, ampak vse pohvalila. Tako je tudi letos. Imamo se lepo, še posebej veselo je ob obisku mojih prijateljev iz bližnjega apartmaja, ki mi prav sedaj krajšajo popoldanske urice. Če pa že mora biti v časniku tudi slika z obiska, naj se tokrat pred objektiv postavijo 'tamladi'.«

»Vsa čast Iskri Avtoelektriki, da ne pozabi na svoje upokojence in jih enakovredno kot redno zaposlene uvršča na seznam prosilcev počitniških kapacitet,« mi je zadovoljno dejal naš upokojenec **Ivan Krigl**, ki se je s svojo drago tudi letos preselil za teden dni v apartma Anja v Maredo. »Sicer sem porabila kar nekaj uric, da sem apartma spravila v

stanje, kot bi ga morala dobiti. Izgleda, da se je našim predhodnikom preveč mudilo, da bi ga pospravili, kar seveda ni prav. Sicer pa preživljava izredno lep oddih, malo sva na plaži in v morju, malo na sprehodih, kar nekaj uric pa sva namenila za nabiranje istrskega koromača, ki ima nekaj več lastnosti, kot naš domač,« se je razgovorila gospa, mi podarila dve lepi školjki in namignila Ivanu, da je že čas za obisk bližnje plaže.

Simpatične družine, ki sem jo 'odkril' v apartmaju Irena v Maredi sicer nisem poznal, in kljub temu, da sem bil tudi za njih neznanec, so me prijazno povabili za nekaj minut v začasno domovanje. Ko sem povedal vzrok obiska, se je gospod razgovoril: »Moja mama **Veronika Furlan** je dolgo let delala v Iskri Avtoelektriki in kot upokojenka je zaprosila za najem apartmaja. Žal, sama ni mogla z nami in tako smo apartma zasedli obe hčerkici, žena in jaz. Preživljamo čudovite dopustniške dni. Z vsem smo zadovoljni in če bi radi napisali kakšno negativno kritiko, je z naše strani ne boste dobili. Malo smo pregledali tudi cene najemov drugih apartmajev in ugotovili, da so vaši med najcenejšimi. In še nekaj je. Mareda je dokaj blizu našim krajem, kar je po svoje tudi velika prednost.«

Dopustnike je obiskal:
Marko Rakušček



Draguljčki Marjana Blažiča: Andraž, Anej, Alen



Naš upokojenec Ivan Krigl s svojo drago



Aleksander Škrlič z družino



'Žlahta' naše upokojenke Veronike Furlan



Mladost v apartmaju Nives Pelos



Martina Štor s svojimi najdražjimi

SOFINANCIRANJE USPOSABLJANJA IN IZOBRAŽEVANJA ZAPOSLENIH V ISKRI AVTOELEKTRIKI

V aprilu 2006 je bil objavljen Razpis za sofinanciranje usposabljanja in izobraževanja zaposlenih v RS (v nadaljevanju Razpis), na katerega se je prijavila tudi Iskra Avtoelektrika in tako pridobila sofinanciranje določenih programov usposabljanja in izobraževanja, v katere so vključeni naši zaposleni.

Sofinanciranje poteka s strani Evropskega socialnega sklada in Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve. Programi izobraževanja in usposabljanja so sofinancirani različno; programi za pridobitev višje ravni formalne izobrazbe in programi za pridobitev Nacionalne poklicne kvalifikacije se sofinancirajo v višini 50 odstotkov, programi posebnega usposabljanja (razni seminarji, tečajji, strokovna predavanja) in storitve svetovanja pa so sofinancirani v višini 25 odstotkov celotne vrednosti.

Navedeni programi so odobreni in potrjeni s strani Zavoda RS za zaposlovanje (ZRSZ), ki je izvajalec razpisa. Da bomo sredstva tudi dejansko pridobili, pa je potrebno zadostiti še nekaterim razpisnim pogojem: predvidene programe moramo pravočasno izvesti, udeleženci šolanja ob delu morajo sofinanciran letnik izobraževanja zaključiti v predvidenih rokih, kandidati za NPK pridobiti končni certifikat. Tako bomo ZRSZ lahko dostavili vsa zahtevana dokazila in dobili del sredstev, ki jih namenimo za izobraževanje.

Namen sofinanciranja je:

- spodbuditi in omogočiti večjo usposobljenost za delo
- izboljšati prilagodljivost in zaposljivost udeležencev
- spodbuditi razvoj podjetij

Skladno z določili Razpisa smo v sofinanciranje lahko vključili načrtovana izobraževanja naših zaposlenih za pridobitev višje stopnje formalne izobrazbe - študij ob delu (za šolsko leto 2005/06 in 2006/07), pridobitev NPK ter nekatera druga posebna izobraževanja in usposabljanja, ki so se začela med 1.9.2005 in 31.12.2006.

je in usposabljanje sodelavcev, povrnjen s strani EU in države.

Tanja Krapež

Sofinancirani programi izobraževanja in usposabljanja v Iskri Avtoelektriki, d.d.

- študij ob delu, šolsko leto 2005/2006, smeri - Mehatronika, Informatika, Strojništvo, Konzorcijski magistrski študij ekonomije, Ekonomika in vodenje proizvodnih in tehnoloških sistemov, Specialistični študij strojništva, Program Javna uprava, Specialistični študij informacijske varnosti, Program Komerčialist, Elektrotehnik, Prometni tehnik, Strojni tehnik.
- posebno usposabljanje Zagotavljanje varnosti in zdravja pri delu po standardu OHSAS, ki je potekalo v okviru letošnje Konference ravnanja z ljudmi.
- svetovanje v zvezi z vpeljavo modela kompetenc, ki ga izvaja podjetje Dialogos.
- študij ob delu, šolsko leto 2006/2007, smeri - Specialistični študij informacijske varnosti, Mehatronika, Ekonomika in vodenje proizvodnih in tehnoloških sistemov.
- NPK - upravljalec strojev v proizvodnji izdelkov.
- posebna usposabljanja: usposabljanje za voznike viličarjev, usposabljanje za interne presojevalce za standard OHSAS, izobraževanje o oblikovanju in uvajanju modela kompetenc, strategija ravnanja z ljudmi in vpliv osebnosti, value stream mapping, zaščita elektronskih komponent pred elektrostatično, tečajji s področja informatike (Internet in e-pošta, PP, Excell začetni in nadaljevalni, Excell WBA), usposabljanje za reševanje problemov po metodi 8D, svetovalna prodaja - osnovni in nadaljevalni modul, izobraževanje in usposabljanje iz varnosti in zdravja pri delu, produkti v skladu z ROHS direktivo, izobraževanje notranjih presojevalcev po standardu 14001, SLO in EU okoljska zakonodaja, ravnanje z nevarnimi kemikalijami, komunikacija.

IN MEMORIAM

V manj kot dveh mesecih sta se tiho poslovila dva velika moža Iskre Avtoelektrike - 17. julija 2006 Anton Seljak, direktor v letih 1960 do 1969 in 28. avgusta 2006 Peter Mivšek, generalni direktor v letih 1980 do 1985. Odlična gospodarstvenika, sodelavca in prijatelja bomo ohranili v trajnem spominu.

Anton Seljak



Z imenom Iskra se je prvič srečal leta 1946, ko se je zaposlil v kranjski Iskri. Konec leta 1959, ko se je odločalo o prenosu proizvodnje avtoelektrike iz Kranja in organiziranju proizvodnje na novi lokaciji v Šempetru pri Gorici, je bil med vodilnimi ljudmi in imenovan za prvega direktorja tedanje poslovne enote. Skupaj z neumornimi in zagnanimi sodelavci - pionirji Iskre Avtoelektrike - je že februarja leta 1960 organiziral montažo prvih zaganjalnikov.

Z veliko zagnanostjo in prizadevanjem je gradil novo tovarno, prispeval k pridobivanju in usposabljanju novih kadrov, ki so postopoma osvajali nove proizvode in tehnologije za potrebe tedanje jugoslovanske avtomobilске industrije. Z rastjo proizvodnje in novimi strokovnjaki je podjetje doživljalo tudi statusne spremembe. Iz poslovne enote je nastalo samostojno podjetje Iskra - tovarna avtoelektričnih izdelkov. To je bil trden temelj, na katerem so mnogi ljudje uresničili svoje življenjske cilje in ponesli Iskro Avtoelektriko v svet. Poslanstvo v Iskri Avtoelektriki je zaključil kot poslovni sekretar združenja ČIS, kar je bila kratka takratnih največjih jugoslovanskih proizvajalcev avtoelektrike: Rudi Čajevca, Iskre in Saturnusa. Danes je vsa ta burna obdobja političnih in ekonomskih sprememb preživela in prerasla v globalno družbo le skupina Iskra Avtoelektrika, na kar je bil izredno ponosen. Na dragega Antona Seljaka pa smo ponosni tudi mi kot na soustvarjalca zgodovine Iskre Avtoelektrike. Naj mu bo lahka goriška zemlja!

Peter Mivšek



V Iskri Avtoelektriki se je zaposlil jeseni leta 1968 kot razvojniki, nato je prevzel naloge, vezane na izvoz. Ko so skladno z zakonodajo o samoupravljanju nastale temeljne organizacije združenega dela, je bil imenovan za direktorja TOZD Generatorji. Uspel je zagnati proizvodnjo novega programa alternatorjev, ki je še danes pomemben del naših proizvodnih programov. Njegovi uspehi in prodornost niso ostali neopaženi in leta 1980 je bil imenovan za glavnega direktorja Iskre Avtoelektrike. V času njegovega vodenja je družba doživela velik razvoj in zgradila nove proizvodne prostore, v katerih se danes odvija glavna proizvodnja in druge dejavnosti. Leta 1985 je prevzel vodenje trgovske družbe Iskra France v Parizu ter kasneje veliko prispeval k ustanovitvi nove trgovske družbe Iskre Autoelectricque v Franciji, s katero smo začeli svojo samostojno pot trženja in uresničevanja nove vizije razvoja Iskre Avtoelektrike. Tudi na škodo svojega zdravja je pogosto neumorno potoval med Parizom in Šempetrom ter uspešno razvijal prodajno mrežo in pridobil nove poslovne partnerje. Po letih prizadevnega in naporenega dela se je konec leta 1999 upokojil.

Med ožjimi kolegi in ostalimi sodelavci je bil zelo priljubljen, saj je za vsakega našel prijazno in preprosto besedo, s svojim veselim značajem, duhovitostjo ter z jasnimi in odločnimi stališči pa je znal pritegniti sodelavce za skupne cilje. Vedno je bil ponosen, da je Iskra Avtoelektrika uspela prebroditi krizo zaradi izgube tradicionalnih trgov in se preobraziti i izvozno usmerjeno družbo. Njegov prispevek k rasti in razvoju bo trajno zapisan v knjigo naše zgodovine. Naj počiva v miru v domači slovenski zemlji, ki jo je nadvse ljubil!

NAŠ PIKNIK JE MINIL V VRTINCU ZABAVE

»Danes zjutraj, ko sem vstala, sem najprej pogledala na seznam petdesetih najbogatejših ljudi na svetu in ker me ni bilo na seznamu sem sklenila, da grem na piknik Iskre Avtoelektrike. Mogoče se mi bo pa tam nasmehnila sreča pri žrebu kakšne nagrade, če pa tudi te ne bo, bo pa gotovo na pretek zabave in prijetnega druženja.«

Tako nekako mi je po prisrčnem pozdravu na našem pikniku zadnjo soboto v avgustu (26.8.) v Opatjem selu z nasmeškom na ustnicah dejala znanka iz programa motorjev in že jo je med množico udeležencev iz vseh koncev in krajev, tudi iz Iskre Komen in Iskre Bovec, odnesel val zabave in prijetnega razpoloženja. In zabave ter vsega, kar je z njo povezanega, je bilo na pretek. Posebej za zabavo so v veliki meri 'krivi' člani ansambla Kalamari, ki so zadovoljili vsak okus. Tako poslušalcev, kot plesalcev. Ko pa se jim je nekaj po osmi uri, ko so sončni žarki zadnjič pometli po kraškem nebu, pridružil še odlični vokalist Slavko Ivančič in 'potegnil črto', je bilo vzdušje popolno. Za Slavkom so organizatorji piknika iz bobna sreče 'potegnili' 13 srečnežev, ki so domov odnesli lepe in vredne nagrade. Recimo, da so prišle v prave roke, kot je prišla v prave roke slastna torta, ki jo je za svoj rojstni dan (praznoval ga je prav na dan piknika) kot darilo Iskre Avtoelektrike dobil upokojenec Ivo Kante iz naše hčerinske družbe Iskra Livarna Komen. »Vse najboljše za te,« je odmevala pesem v avditoriju...

Srečni so bili tudi Marjetka Frančeškin, Darja Rovin in Klavdij Dornjak, ki so med 342 vpisanimi ocenjevalci razdalje od tal do obešenega pršuta uganili točno mero, ki je znašala 346 centimetrov! Srečneži s sokoljim očesom so si pršut 'bratsko' razrezali na tri dele. Veliko pohval pa je letelo tudi na naše prizadevno kuharsko in bifejsko osebje, ki je med lačne in žejne piknikaše razdelilo malo morje dobrot z žara in ohlajenih pijač. Objavljamo nekaj slikovnih utrinkov.

Marko Rakušček



Neumorna ekipa, ki je skrbela za naše lačne in žejne želodčke



Vedro in nasmejana omizje pove vse. Na našem pikniku je vedno 'd' best'



Ansambl Kalamari in pevec Slavko Ivančič (za klaviaturami) so vžgali 'sto na uro'

NA MLADIH SVET – IN ISKRA AVTOELEKTRIKA – STOJI

Po zaključku letošnjega šolanja na raznih izobraževalnih ustanovah je kar okrog 300 mladih zaprosilo za počitniško delo pri nas. Za 650 SIT na uro so postorili to in ono, nekoliko so razbremenili starejše zaposlene, nekaj so se naučili, predvsem pa so spoznali, kako težko je priti do mesečne kuverte s plačo. S fotoaparatom in beležko smo se sprehodili med njimi in 'ujeli' šesterico, ki je za 'Zagon' povedala:

Jan Merkun. »Zelo razgibano delo opravljam v Razvojnem centru, kjer so me izredno lepo sprejeli, mi razkazali center, predstavili razvojno strategijo, sodobnost konstrukcij, nalo-



ge itd. Tu imam vpogled v razne tehnološke in druge načrte, jih prevajam, posodabljam in popravljam. Zelo prav mi pride znanje, ki mi ga daje Fakulteta za strojništvo v Ljubljani, kjer sem končal drugi letnik, in tu se je ponovno pokazalo, kako pomembna je poleg teorije tudi praksa. Nagrado za delo pa bom pustil nekje v toplih krajih, kamor bova odšla s punco po zaključku počitniškega dela.«

Jan Cotič. »Drugič sem pri vas na počitniškem delu, letos opravljam razna dela v skladišču. V Novi Gorici sem končal drugi letnik za poklic elektrotehnik-energetik in bolj kot se je bližal konec šolskega leta, bolj nestrno sem pričakoval dan za vstop v



Iskro Avtoelektriko, kjer je zaposlen tudi oče. Sodelavci so me lepo sprejeli, hitro so me vpeljali v delovne postopke in zadovoljstvo je bilo popolno, upam da obojestransko. Veselim se tudi nagrade, ki jo bom prejel za opravljeno delo. Nekaj jo bo šlo v 'šparovček' za nakup motorja, nekaj pa za šolske potrebščine.«

Meta Zadrgal. »V Novi Gorici sem končala prvi letnik srednje ekonomske šole in takoj po zaključku letnika sem si rekla, da moram med počitnicami zaslužiti kakšen tolarček.



To sem zaupala tudi staršem in predvsem očetu, ki je Iskraš, mi je priporočil Iskro Avtoelektriko. To je bil zadetek v polno, saj sem prišla na delo med prijazne, predvsem pa ustrezljive ljudi. Vse mi objasnijo in pokažejo, zato mi delo v proizvodnji ne dela težav. Kar bojim se dneva, ko se bo treba posloviti, sicer pa mislim že na prihodnje leto, ko bom spet zaprosila za sprejem.«

Mojca Božič. »Že peto poletje zapored sem na počitniškem delu pri vas. In zakaj vedno v Iskri Avtoelektriki? Zato, ker sem jo naravnost vzljubila kot družbo, ki ima velik ugled doma in v svetu, kot družbo prijaznih ljudi, ki so vedno in povsod pripravljeni pomagati



mlademu človeku. Letos sem zaključila ekonomsko gimnazijo in študij bom nadaljevala na novogoriški Politehnik, smer ekonomika - vodenje proizvodnih in tehnoloških postopkov. Že sedaj razmišljam, kako lepo bi bilo, če bi po končanem šolanju postala del tega vitalnega kolektiva tudi sama.«

Tadej Nemec. »Na novogoriškem Tehničnem šolskem centru sem končal 1. letnik, smer prometni tehnik. In počitniško delo tu v Iskri Avtoelektriki sem kot nalašč dobil prav v



službi logistike, v oddelku odpreme, kjer je največ tovornega prometa. Sicer ne usmerjam kamionov (ha, ha), ki pridejo po narejene izdelke in jih razvozijo po svetu, tu opravljam razne naloge, ki mi jih dodelijo predpostavljeni. Vsi so me lepo sprejeli, smo prava delovna klapa in prav težko se bom poslovil od njih. Zato se jim tudi po tej poti zahvaljujem za sprejem in nepozabno počitniško delo.«

Tjaša Uršič. »Lahko rečem, da se počutim že prava Iskrašica, saj sem na počitniškem delu pri vas že četrto leto. To pa zato, ker se mi zdi Iskra Avtoelektrika 'ful' dobra firma, ki ima jasno začrtane cilje in lepo bodočnost. Da ne govorim o njenih zaposlenih. Tako kot



prejšnja leta, so me tudi letos sprejeli z odprtimi rokami. Vse, česar nisem vedela, so mi pojasnili in delo na proizvodnem stroju je hitro steklo. Tako prisrčen sprejem mi veliko pomeni in to 'dobroto' poskušam vrniti z vsem spoštovanjem do njih in do dela. Prisluzene tolarčke pa bom porabila zelo koristno.«

Spraševal in slikal je: Marko Rakušček

DRAGOCENA POMOČ NAŠIH GAŠILCEV PRI GAŠENJU POŽARA NA KRASU

Obudimo spomin na letošnje izredno tople julijske dni, ki so nas pognali v iskanje sence ali kakšne drugačne ohladike. Žal pa so s seboj 'prinesli' tudi ogromno gorja in velikanske materialne škode. V mislih imam požare, ki so se pojavili na več koncih Slovenije, med najbolj uničujočimi pa je bil požar na komenskem delu Krasa, ki je izbruhnil 21. julija popoldne.

Zaradi močnega vetra in težkega, nedostopnega terena, so se ognjeni zublji na tem območju širili z neverjetno hitrostjo in uničili tisoč hektarov površin, od tega 80 odstotkov pretežno borovega gozda. Zaprte so bile poti iz Dornberka v Lipo, iz Renč v Temnico, iz Branika v Komen... Vrtinčast veter je ponekod plamene razmetaval tudi po 200 metrov daleč. Škodo ocenjujejo na 212 milijonov tolarjev, kamor pa niso všteti stroški gašenja požara s helikopterji slovenske vojske in italijanskimi letali Canadair, ki so zajemala vodo v bližnjem Sisljanskem zalivu. In ob vsem tem je prava sreča v nesreči, da ta naravna ujma ni zahtevala smrtnih žrtev in tudi vasi v neposredni bližini požara niso bile naravnost ogrožene.

V dneh, ko se je požar najbolj razbohotil, je pri gašenju pomagalo preko 2000 gasilcev iz vse Slovenije in tudi iz Iskre Avtoelektrike d.d. Največ jih je bilo iz naše hčerinske družbe Livarna Komen, deset pa iz matične družbe. Vsi so hoteli pomagati, hoteli so dodati svoj delček k ukrotitvi te naravne ujme. Nihče tudi ni pomislil, kako bo opravičena njegova odsotnost z delovnega mesta, a na srečo je Iskra Avtoelektrika (med redkimi družbami) tista družba, ki še vedno podpira razne humanitarne akcije in udeležencem opraviči odsotnost z dela. Svojo dragoceno pomoč pri boju z ognjenimi zublji je med drugimi nudil tudi naš sodelavec **Dean Pahor**, zaposlen v direkciji ravnanja z ljudmi kot gasilec, sicer pa je že vrsto let tudi član Prostovoljnega gasilskega društva Šempeter. Deanu sem v zvezi s to akcijo postavili nekaj vprašanj.

Nam lahko opišeš tvoj pogled na to strašno nesrečo, ki je zajela komenski Kras?

»Taka sušna obdobja kot je bil letošnji julij se bodo gotovo še pojavljala. Če se bo pustilo gozdove neočističene in nevzdrževane

in če ne bomo domači gasilci dobili modernejših gasilske tehnike, je žal pričakovati še kaj hujšega. Zato bi odgovornim ljudem moralo biti pravilo 'boljša je preventiva, kot kurativa', zlato pravilo. A kaj, ko se vse zatakne pri denarju...«

Kdaj si bil vpoklican in koliko časa si bil na kraju požara?

»Vpoklicani smo bili 21. julija popoldne, ko smo prejeli sporočilo, da gori med Branikom in Komnom. Na pogorišču sem bil vse dni v času požara, seveda pa so se enote menjavale z enotami kolegov na približno 12 ur. Raje kakšno uro več kot manj.«

Kdaj je bilo najhuje?

»Najhuje je bilo ob pritisku vetra na ogenj, ki se je zato še bolj razplamtel in smo se morali povsem umakniti. V čim krajšem času je bilo treba pospraviti opremo in se zateči na varno.«

Kako pa so potekale akcije. Ste vedeli, kaj se dogaja tu, kaj tam?

»Na območju, kjer je bila naša enota, so vse akcije potekale na moč usklajeno, brez posebnih zapletov. Kaj se je dogajalo drugod pa seveda nismo vedeli, ker preprosto ni bilo časa za pridobivanje takih informacij.«

Si mogoče opazil kakšne pomanjkljivosti pri izvajanju akcije?

»Pri tako velikih intervencijah seveda ni nikoli vse naj, naj. Vedno se najde kaj, kar bi bilo lahko bolje izpeljano. Malček je šepala organizacija Civilne zaščite, ki bi lahko marsikatero stvar bolje izpeljala. Moram pa posebej pohvaliti domače žene in dekleta, ki so nam v štabu v Škrbini pripravljale odlično hrano in vse dni požara skrbele za nas kot za svoje najdražje.«

Dežja pa ni in ni bilo od nikoder?

Ne, ni in ni ga hotelo biti. In kakšna ironija! Spomnim se temačnega dneva, ko je padal dež okrog in okrog gorečega Krasa, le kjer

smo si ga najbolj želeli, ga ni bilo. In kakšen pametnjakovič očita gasilcem, da znamo celo preklinjati, ha, ha.«

In končno je prišla najbolj pričakovana novica, da je ogenj ukročen. Se vam je odvalil kamen od srca?

»Seveda se nam je. Ta občutek, to novico je težko opisati. Utrujeni in po tolikih dnevih naporov skoraj brez nočnega počitka, smo bili srečni in ponosni, da smo končno le zmagali v tem boju.«

Kaj se ti je najbolj vtisnilo v spomin?

»Na prvo mesto moram postaviti pomoč gasilcev iz vse Slovenije, ki so bili pri izvrševanju nalog neverjetno prizadevni, delovni in poslušni. Njihova pomoč je bila neprecenljiva.«

Si bil doslej že večkrat v enoti, ki se je spopadala z ognjem?

»Da. Operativni gasilec sem že šest let in v tem času sem se skupaj s sotovariši že kar nekajkrat spopadel z ognjenimi zublji.«

Hvala za dogovore Dean in čim manj takih ali podobnih posredovanj v boju z ognjem ti želimo!

Marko Rakušček



Pri gašenju so pomagala tudi italijanska letala Canadair

NASMEJMO SE

BUCI BUCI

Dva prijatelja, eden uspešen pri dekletih drugi manj, se pogovarjata in neuspešnež vpraša: »Kako ti sploh uspe, da osvojiš toliko deklet?« »To pa res ni nič posebnega. Greš na primer na kakšno plesno prireditev in se razgledaš po dekletih. V tisto, ki ti je všeč, uperiš pogled in če te gleda tudi ona, jo povabiš na ples. Začneš pogovor o tem in onem, kako ji je ime, kje živi, kaj dela, kaj najraje je in pije itd., nato jo pobožaš po trebuščku in ji rečeš 'buci, buci'.« Neizkušeni fant je komaj dočkal sobotno zabavo s plesom in naredil vse, kar mu je naročil prijatelj. Dobil je lušno rdečelično dekle in med tretjim plesom jo poboža po trebuščku in reče: 'Buci, buci'. On se stisne k njeni in mu prišepne: »Nižje, nižje.« Poba se razneži in še enkrat z nižjim glasom zabasira: »Buci, buci...«

MNENJE

Mož, po poklicu zdravnik in žena, sta se skregala pri zajtrku. On, ves besen, vstane, zaloputne vrata in odide. Kmalu se povrne in ženi zabrusi: »In v postelji si po mojem mnenju tudi zanič.« Takoj ko pride v ordinacijo se poklepa in pokliče domov. Telefon zvoni kar nekaj časa v prazno in končno se le oglasi žena. »Draga, rad bi se ti opravičil. Kje si bila tako

dolgo?« »V postelji.« »In kaj si delala tako pozno v postelji?« »Iskala sem drugo mnenje.«

KREGANJE

Mož in žena sta se na 40. obletnico poroke močno skregala in nista varčevala z zbadljivimi besedami. Prvi je začel mož: »Ko boš umrla, ti bom na nagrobnik napisal: Tu leži moja žena, mrzla kot vedno.« Žena razburjeno odgovori: »Ko boš ti umrl pa bom na tvoj nagrobnik napisala: Tu leži moj mož, končno trd.«

OBLETNICA POROKE

Mož in žena sta praznovala zlato obletnico poroke. Nanjo sta povabila vso zlahto od bližje in daleč in na popoldanski piknik so prišli tudi fotoreporterji in novinarji. Med drugim so 'zlatega' ženina vprašali tudi, če je mogoče v petdesetih letih kdaj pomislil na ločitev in ta je kot iz topa izstrelil: »Na ločitev ne, na umor pa večkrat.«

DOLŽNOSTI

Mož je svoji ženi povedal, da gre na dolgo službeno potovanje, vendar se je nekaj zalomilo in domov se je vrnil predčasno. Ženo je našel v objemu župnika. Za trenutek je obstal, nato stopil k oknu, ki je gledalo na ulico, ga

odprl in pričel blagoslavljeni ljudi, ki so hodili mimo okna. Žena si ni mogla razložiti pomena tega prizora in ga vpraša: »Ja zguba, kaj pa delaš?« »Draga,« ji odgovori, »če gospod župnik opravlja moje dolžnosti, bom pa jaz njegove.«

CIGARA

Tudi ta mož se vrne predčasno s službenega potovanja, vstopi v dnevno sobo, objame ženo in opazi v pepelniku cigaro. Ves razburjen vpraša: »Ali mi lahko poveš, od kod je ta cigara?« Žen molči kot grob... »Dobro slišiš, kaj sprašujem. Od kod je ta cigara?« Žena ne odgovori. »Zadnjič vprašam, od kod je ta cigara?« Hip za tem se oglasi iz omare močan moški glas: »Iz Havane.« Mož vzame cigaro v roko in reče: »Saj res. Saj piše na ovitku cigare Made in Havana.«

KRILA

So umrle tri ženske in prišle pred sv. Petra. V pisarno gre prva in sv. Peter jo vpraša: »Ali si v času življenja kdaj varala svojega moža?« »Seveda sem ga.« »Koliko krat?« »Po dvajsetih prevarah sem nehala šteti.« In sv. Peter ji na ramo nasadi rdeča krila. V pisarno vstopi druga, isto vprašanje, le odgovor je bil drugačen: »Da, sem ga varala, a manj kot dvajset krat.« Sv. Peter ji da plava krila. Vstopi tretja, isto vprašanje in odgovor: »Nikoli!« Na ramo dobi bela krila in vsa srečna vpraša sv. Petra: »Ali to pomeni, da sem angel?« »Ne, to pomeni, da si navadna gos!«

(m.r.)

NAGRAJENCI POLETNE NAGRADNE KRIŽANKE

V prejšnjem 'Zagonu' smo objavili nagradno križanko v kateri je bilo treba poiskati štiri gesla, in sicer: proizvodnja, sejem Pariz, Toulouse in Svinjak. Do roka smo prejeli 86 rešitev, nagrajenci pa so: Vasja Susič, bon v vrednosti 12.000 tolarjev za gostinske storitve. Ljuba Mučič, bon v vrednosti 10.000 SIT vnočljiv 'v Grafiki Soča' v Novi Gorici. Primož Pahor, polo majica. Matjaž Jejčič, solarna svetilka. Leonida Ličer in Nevenka Košir po petdeset žetonov za napitke in Vilma Pahor kilogram kave. Vsem iskreno čestitamo! O dvigu nagrad se dogovorite z Markom Rakuščkom, tel. 346.



Kontakt:
www.talne-obloge.si
info@talne-obloge.com
+386 (05) 3393 376

Toplina narave v vašem domu.

Masivni parketi
Ladijski podovi
Kmečki podovi
Panelni parketi
Gotovi parketi