

ZAGON

Glasilo skupine Iskra Avtoelektrika, Šempeter pri Gorici, št.8-9/2007

**Sedma inovacijska konferenca
Proizvodna konferenca 2007
Naši izdelki na brazilskih traktorjih
Anketa – dopustniški vtisi
Skoraj 400 mladih pri nas na počitniškem delu**

Avgust – september 2007



Iskra
Skupina Iskra Avtoelektrika

**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

Fotografija na naslovnici

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.

Pojje 15

5290 Šempeter pri Gorici

05 / 3393-346

marko.rakuscek@iskra-ae.com

Naklada

1800 izvodov

Uvodnik	3
Sedma inovacijska konferenca	4
Inovacijski projekti	7
Proizvodna konferenca 2007	8
Poslovni novici	11
Manj komunalnih odpadkov	12
Mladi na počitniškem delu pri nas	13
Med dopustniki v naših apartmajih na morju	14
Veselo na našem pikniku v Opatjem Selu	16
Tri sodelavke v pokoj	18
Smeh in nagrade za križanko	19

PROIZVODNI SISTEM ISKRA AVTOELEKTRIKA



Vsako podjetje, ki hoče preživeti in se uspešno razvijati v pogojih globalne konkurence, mora poleg ustvarjanja ubranljivih konkurenčnih prednosti, s katerimi si dolgoročno zagotavlja kupce in trge, nenehno strmeti k čim večji stroškovni učinkovitost vseh svojih poslovnih procesov, s čimer ustvarja dobiček in zagotavlja sredstva za rast in razvoj. Stroškovna učinkovitost skozi povečevanje pretočnosti proizvodnje in zmanjševanje vseh vrst zapravljanj je temeljni cilj t.i.

vitke proizvodnje.

Omenjeni koncept vitke proizvodnje poskuša v zadnjih dvajsetih letih v svoje poslovne procese, predvsem proizvodnega, uvesti vse več podjetij, tako v Ameriki, kot v Evropi. Uspehi so zelo različni, predvsem pa so zelo omejeni. Zelo pogost razlog za neuspeh je nerazumevanje, da vitka proizvodnja ni le zbirka metod, orodij in tehnik, ki jih sicer tudi v Iskri Avtoelektriki deloma že poznamo (5S, nazorni prikazi, analiza toka vrednosti -VSM ...), ampak je veliko širši pojem, ki pravzaprav zahteva celovito spremembo načina razmišljanja vseh zaposlenih. Vitka proizvodnja je namreč proizvodnja filozofija.

*Zgornje potrjujeta že dva temeljna koncepta vitke proizvodnje: **ravno ob pravem času** (Just in Time – JIT) in **Jidoka** (avtomatsko/samodejno prepoznavanje in preprečevanje pojave nenormalnega stanja). JIT zahteva, da pravi sestavni deli pridejo na proizvodno linijo točno tam, kjer, ko in v kakršni količini so potrebni, kar pomeni, da izdelava delov na zalogo bistveno omeji ali celo odpravi. Jidoka pa zahteva, da se na nivoju celotnega proizvodnega procesa, strojev ali opreme, kjerkoli pač pride do nenormalnega delovanja ali dogodka udeleženega delavca ali delavce pooblasti, da lahko odločijo in nemudoma ustavijo celoten proces (tudi stroji morajo biti opremljeni tako, da se ob nenormalnem delovanju ali napakah samodejno ustavijo).*

*V zvezi s konceptom vitke proizvodnje se uporablja izraz **zapravljanje**, ki je opredeljeno kot vsaka aktivnost, ki ne dodaja vrednosti. Zapravljanje je več kot vsota različnih kategorij običajnih vrst stroškov, kot so stroški dela, stroški surovin oz. materiala, stroški (odhodki) amortizacije in razni drugi splošni stroški, saj vključuje tudi dodatne (nepotrebne) stroške, ki jih podjetje ima zato, ker ne proizvaja na najboljši možen način. To so stroški izgubljenih alternativ, ki nastanejo, ko se podjetje odloči proizvodne dejavnike nameniti določeni uporabi, namesto da bi jih namenilo alternativni najboljši uporabi (najbolj tipičen in »nevaren« primer te vrste stroškov so stroški zalog).*

Največji problem pri uvajanju vitke proizvodnje je v tem, da ne obstaja nek splošen način, kako to uspešno narediti. To pomeni, da mora vsako podjetje najti svojo lastno varianto vitke proizvodnje in jo, kolikor je le mogoče, celovito zaokrožiti v obliki lastnega proizvodnega sistema.

***Proizvodni sistem** je opredeljen kot način strokovne uporabe in medsebojnega kombiniranja celotne opreme, osebja, materiala in sestavnih delov. Je skupek opreme, znanja, tehnik, metod, procesov in ljudi, ki temelji na predhodno opisanih principih vitke proizvodnje in ostalih sodobnih proizvodnih konceptih. Njegov temeljni cilj je trajno zmanjševanje stroškov oz. izboljševanje produktivnosti z odkrivanjem in odpravljanju vseh vrst zapravljanj. Proizvodni sistem mora jasno izražati temeljne ideje in cilje podjetja na proizvodno-tehničnem področju, obenem pa mora določiti in kar najbolj konkretno in nazorno opredeliti način uporabe različnih tehnik in metod za njihovo doseganje. Prav to bo določal tudi PROSIS.*

Sebastjan Zorn

SEDMA INOVACIJSKA KONFERENCA

Še pred odhodom na poletne počitnice sta predsednik uprave Aleš Nemec in direktor Inštituta za električne rotacijske sisteme Robert Žerjal sklicala sedmo letno inovacijsko konferenco, ki se je odvijala 5. julija in je pred okrog sto udeleženci potekala pod motom 'Inovacije in globalizacija'.

Inovacije v strateškem načrtu

Inovacijska konferenca je bila organizirana prav v času intenzivnega pripravljanja novega strateškega načrta Iskre Avtoelektrike za obdobje 2008 do 2012, zato je imela toliko večji pomen. To je bilo zaznati tudi iz uvodne razlaga predsednika uprave **Aleša Nemca**, ki je svoja razmišljanja podredil inovacijam v strateškem načrtu. Izpostavil je izzive globalnega okolja, strateško namero in razvojno strategijo, svetovna razvojna gibanja, oblike organiziranosti razvojno-raziskovalne dejavnosti, vlogo vrednosti proizvoda ter načine pospeševanja inovacij. Oslonil se je tudi na dejstvo, da je najpomembnejši vzvod za pospeševanje dobička in rast podjetij prav povečevanje njihove inovacijske sposobnosti.

Strateška namera Iskre Avtoelektrike pa je z inovativnostjo, globalizacijo, odličnostjo ter s kompetentnimi ljudmi, učinkovitimi procesi in IT podporo, ustvarjati trajnostni razvoj, dolgoročno dobičkonosno rast in zadovoljstvo vseh deležnikov.

Direktor razvojnega centra (po novem - Inštitut za električne rotacijske sisteme) **Robert Žerjal** je v svojem prispevku na temo Globalizacija razvojno-raziskovalne dejavnosti v skupini Iskra Avtoelektrika izpostavil dejstvo, da globalni proizvodi potrebujejo globalno znanje in obširno spregovoril o pomenu globalizacije RR dejavnosti. Poudaril je učinkovitejšo raziskovalno-razvojno podporo uporabnikom oziroma kupcem, vključevanje regionalnih resursov v RR dejavnosti, globalizacijo RR dejavnosti, ki naj bi se v Iskri Avtoelektriki razvijala v smeri mreže regionalno usmerjenih, specializiranih RR centrov, odprtih in koordiniranih s strani centralnega RR centra.

V svojem prispevku je izpostavil še dejstvo,

da sodobna in poenotena informacijska tehnologija pospešuje globalizacijo raziskav in razvoja ter omogoča uspešno povezovanje pri sočasnem razvoju proizvodov, sistemov ter proizvodnih procesov.

Razvoj programov divizije Pogonski sistemi



Julijan Fortunat, vodja področja razvoja v SPE POS, je predstavil trenutne aktivnosti na področju razvoja in raziskav v SPE Pogonski sistemi ter pogled na to, kako se bo razvoj odvijal v naslednjem srednjeročnem obdobju. Med drugim je povedal:

“Močna razvojna skupina SPE POS, ki v okviru Iskre Avtoelektrike d.d. izstopa tudi po visoki izobrazbeni strukturi, je v obdobju od prejšnje inovacijske konference dosegla vrsto pomembnih rezultatov, ki podjetju utrjujejo položaj med vodilnimi svetovnimi ponudniki pogonskih sistemov. Prejeli so več državnih nagrad in mednarodno nagrado za najbolj inovativne izdelke. Dopolnili so ponudbo posameznih izdelkov, ki tvorijo pogonski sistem baterijsko napajnih vozil in kar je najvažnejše, v zadnjem letu so izdali dokumentacijo za 49 novih izdelkov, ki so šli kasneje v proizvodnjo in jih že prodajamo.

Julijan Fortunat se je ob zaključku predstavitve zahvalil vsem sodelavcem za ustvarjalno sodelovanje in dobre odnose ter jim zaželel vsaj takih uspehov v prihodnje, sam pa se je s tem predavanjem poslovil, saj ga čakajo novi izzivi v drugi delovni sredini.

Navedel je najpomembnejše dosežke po posameznih družinah izdelkov, in sicer:

- Na področju **kolektorskih motorjev** je bilo največ dela na standardizaciji in pocenitvi podsestavov in delov, pomembne aktivnosti pa so tekle tudi ob izdaji dokumentacije in osvajanju enoterminalskih AMJ motorjev za proizvodnjo na Kitajskem. Ob tem je bil po zahtevah kupcev zaključen razvoj izdelkov različnih moči in napetosti za večje število novih aplikacij, predvsem na področju hidravlike.

- **Elektronika:** krmilja za pogon različnih tipov motorjev in dodaten pribor za vgradnjo na električna vozila predstavljajo področje, kjer je bilo v zadnjem času vložena veliko razvojnega dela. Vgrajena programska oprema nam omogoča, da obdržimo in izboljšamo konkurenčni položaj na trgu, saj je izdelke, povezane v sistem in s toliko vgrajenega znanja, težko kopirati. Med najzahtevnejšimi novo razvitimi enotami je potrebno izpostaviti centralno CAN enoto za viličarje.

- **Brezkontaktni motorji:** sem prištevamo indukcijske AC in BLPM motorje. Na področju AC motorjev smo razširili ponudbo na družine AMK, AMW in AMZ. Na tem področju teče kar nekaj projektov, ki bodo izrednega pomena za trženje v naslednjih letih. Pri

BLPM motorjih je bilo izdelanih več novih aplikacij, najpomembnejše se nanašajo na servovolanske sisteme.

Bodoča glavna dela Področja za raziskave in razvoj SPE POS bodo na kompleksnih projektih, ki vključujejo različne tehnologije motorjev, generatorjev in elektronskih krmilij za viličarje (predvsem Class I in Class II),

manjša električna vozila, električna plovila pa tudi avtomobile. Povsod imamo že zelo konkretne dogovore s kupci, zato se ob resnem delu ni bati, da bi nam v prihodnje zmanjkalo trga.”

Rado Silič, vodja področja razvoja Strateške poslovne enote Avtoelektrika je predstavil razvojni program te divizije in med drugim povedal:

»Zahteve globalnega trga za naše izdelke



neprestano rastejo. Z uvedbo vedno več mehanizacije v manj razvitih državah se močno spreminja tudi okolje in pogoji delovanja, ki jih je potrebno upoštevati v konstrukciji. Na naših tradicionalnih trgih pa se srečujemo z vedno višjimi zahtevami za kakovost in za dvig življenjske dobe, da o nič napakah na montaži niti ne govorimo. Teh napak enostavno ne sme biti.

Širiti razvojne aktivnosti



Razvojne aktivnosti so že pred leti prestopile okvire matične družbe. Skupaj z uveljavljanjem Iskre Avtoelektrike v globalnem okolju se morajo ustrezno širiti tudi razvojne aktivnosti. Pri tem si ne smemo zatiskati oči, da se srečujemo z različnimi ovirami kot so različne kulture in z njimi povezane miselne ter socialne razlike. Srečujemo se tudi z različnimi viri organiziranosti. Trudimo pa se, da imamo poenotene skupne cilje, upoštevamo tako lokalne kot globalne interese ter da si

ustvarimo obojestransko zaupanje. Tudi komunikacijski razlike so prisotne in kar je z njimi povezano so razlike tudi v IT opremi in infrastrukturi, kar poskušamo v zadnjem obdobju premostiti tako z implementacijami SAP-a v naše zunanje firme kot z uvedbo Siemens/ UGS - NX sistema tehnične dokumentacije.

Z uvajanjem novih inženirskih orodij je potrebno vedno več aktivnosti posvetiti preventivnim metodam in dokazovanju ustreznosti izdelka skozi različne simulacije in validacije izdelkov.

Smeri razvoja naših izdelkov gredo v izdelke z dolgo življenjsko dobo in z vedno boljšimi izkoristki. Naraščajo potrebe po dvigu moči, kar je rezultat zahtev po vedno bolj udobnem delovnem stroju ali vozilu. Tudi delovanje alternatorja in zaganjalnika je vse bolj nadzorovano in krmiljeno s centralnimi računalniki.

Za uspešno sledenje tem izzivom bomo morali biti ustrezno kadrovske pokriti, tako v matični družbi kot v naših zunanjih družbah, posvetiti bomo morali več časa izobraževanju in izpopolnjevanju v tehničnih vedah ter uvajanju novih simulacijskih orodij. Razvojno opremo bomo morali izboljšati in jo prenesti tudi našim zunanjim družbam. Večji poudarek bomo morali preko nabavnih služb posvetiti partnerskim dobaviteljem, če želimo zmanjšati razvojne čase.

Uvedba novih družin izdelkov

V naslednjem srednjeročnem obdobju računamo na uvedbo novih družin izdelkov, predvsem v programu alternatorjev. Računamo tudi na večjo uveljavitev naših inovativnih rešitev z integriranimi generatorji in hibridi.

Priložnosti, ki jih vidimo v internem okolju za naslednje srednjeročno obdobje so predvsem v dvigu kompetenc tehnično-razvojnega kadra, optimiranju informacijskih sistemov, predvsem tehničnega, kar v prvi vrsti pomeni poenotenje konstrukcijskih orodij. Več časa moramo posvetiti definiranju ciljev v začetni fazi, kar bo imelo za posledico večjo informiranost in transparentnost zastavljenih nalog. Bolj odločno in z večjo samozavestjo bomo morali uvajati nova inženirska orodja.

Globalni trgi od nas pričakujejo več inovacij, kar med drugim pomeni, da bomo morali načrtovati inovativnost, si za to vzeti več časa in od nas samih zahtevati več inovacij.«

Odprtih veliko projektov

Igor Ferjančič iz divizije Sestavni deli in orodja je predstavil njihovo vizijo. Iz smernic,



ki iz vizije izhajajo, so bile predstavljene naloge in projekti, ki jih bodo realizirali. Kot najpomembnejša naloga je dobava sestavnih delov za ostale divizije po konkurenčnih pogojih. Odprtih imajo tudi veliko število projektov z zunanjimi kupci avtomobilske industrije, kot na primer Valeo, Tedrive, Koide, Ford, Visnova, Remy, itd. Znotraj divizije deluje tudi Orodjarna, ki vizijo uresničuje z visoko kakovostno in fleksibilno proizvodnjo tehnološko zahtevnih orodij za domače potrebe. Poleg zadovoljevanja potreb po orodju za potrebe Iskre Avtoelektrike d.d., sodelujejo tudi s številnimi zunajimi kupci, ki jim dobavljajo namenska orodja (WMF, Audi, BMW itd.). Predstavljene so bile tudi razvojne smernice za družbe Iskra Avtodeli d.o.o. Bovec, Iskra Avtoelektrika Livarna d.o.o. Komen in Iskra AE Komponente d.o.o. BiH. Svoja prispevka sta na konferenci podala še dr. Martin Furlan, ki je razčlenil razvoj RR infrastrukture, metod in orodij v RR dejavnosti, Stojan Markič pa je predstavil razvoj programov divizije Mehatronika in nanomateriali. (O teh temah bomo pisali v eni izmed naslednjih izdaj Zagona). Kako poteka proces spodbujanja in uveljavljanja množičnih inovacij pri nas pa je udeležence konferenca seznanil Vojko Fon.

Pripravil m.r.



S sedme inovacijske konference

Ob zaključku konference je sledila še razprava in anketa o konkurenčnem položaju Iskre Avtoelektrike v svetu. Rezultati ankete kažejo, da so: širina ponudbe, konstrukcijske sposobnosti, kakovost proizvodov ter prodajne cene – naše največje konkurenčne prednosti. V anketi pa je bilo najslabše ocenjeno obvladovanje nabavnih virov ter odzivnost na naročila.



Robert Žerjal med pozdravom udeležencem konference



Sedma inovacijska konferenca je privabila preko sto udeležencev

RR DEJAVNOST IN KLJUČNI VEČPARTNERSKI INOVACIJSKI PROJEKTI SKUPINE ISKRA AVTOELEKTRIKA

Na 7. inovacijski konferenci je Jože Seljak, vodja področja raziskav v inštitutu za električne rotacijske sisteme predstavil RR dejavnost in večpartnerske inovacijske projekte ter povedal: »Skupina Iskra Avtoelektrika načrtuje razvojne in tehnološke projekte za nove izdelke tudi z udeležbo na različnih razpisih za pridobivanje finančnih sredstev v ta namen. Prikazani so glavni projekti s katerimi želimo povečati našo konkurenčnost in tržni delež. Pri vsakem projektu obvezno sodeluje skupina podjetij in institucij znanja.



Jože Seljak

1. Evropski skladi za regionalni razvoj in ACS Slovenije

Avtomobilski mehatronski sistemi

Cilj Iskre AVtoelektrike je postati uveljavljen in ekonomsko uspešen dobavitelj mehatronskih izdelkov za krmilne in zavorne sisteme, klimatske naprave ter sisteme za upravljanje z gorivom in hladilnimi mediji na globalnem avtomobilskem trgu. Projekt zajema širitev RR in proizvodnih zmogljivosti.

Električni pogonski sistemi in generatorji za električne avtomobile in vozičke ter hibridna cestna vozila

Predviden je razvoj generatorjev, električnih motorjev in krmilnikov za električne pogone različnih vozil. Glede na prednosti dodatnega električnega pogona zadnjih koles, predvidevamo tudi večje zanimanje na avtomobilih, kjer sistem lahko uporabimo tudi kot samostojen kratkotrajni električni pogon. Projekt zajema preizkusni laboratorij in proizvodno linijo s kontrolno napravo za elektromotorje in elektronske krmilnike.

Hibridni pogonski sistem za plovila in specialna vozila

Do sedaj ni znana širša uporaba hibridnega pogona na plovilih in specialnih vozilih, kjer sistem lahko uporabimo tudi kot samostojen kratkotrajni električni pogon. Glede na vse večje ekološke zahteve predvidevamo večje zanimanje najprej v plovilih za prosti čas in servisnih plovilih ter povpraševanja za spe-



Načrtovani hibridni pogon za plovila

cialna vozila. Opreмили bomo preizkusni laboratorij za hibridne pogone in proizvodne linije s kontrolnimi napravami za motorni del in elektronske krmilnike.



V projekte so vključena vsa največja podjetja v regiji

2. Gospodarsko središče "In-Prime na Goriškem" - Energetska politika R Slovenije

Cilji resolucije R Slovenije o nacionalnih projektih za obdobje od 2007 do 2013 so: povečanje inovativnosti, intenzivnejša vlaganja v raziskave in razvoj, odpiranje delo-

vnihih mest za visoko usposobljeno delovno silo, povezovanje gospodarstva z javnim raziskovalnim in izobraževalnim sektorjem, vzpostavitev ustrezne IKT infrastrukture ter vzpodbujanje hitrejšega razvoja podjetništva malih in srednjih podjetij.

Iskra Avtoelektrika želi s projektom "Energijska, napredni materiali in tehnologije za trajnostni razvoj" v okviru gospodarskega središča »In-Prime na Goriškem« zgraditi Inštitut - center odličnosti za električne generatorje, električne in hibridne pogonske sisteme ter mehatroniko in tehnološko jedro za proizvodnjo inovativnih električnih pogonskih sistemov in generatorjev.

3. "Tehnologija za varnost in mir 2006-2012" - Slovenska vojska in TIA

MESIA Mobilni vir električne energije z integracijo alternativnih virov energije Za povečanje tehnološkega napredka in zmogljivosti slovenske vojske v vseh okoljih in razmerah vojaškega delovanja ter zaščite in reševanja je eden od pogojev tudi razpolaganje z električno energijo.

Na razpolago je veliko različnih virov energije za proizvodnjo električne energije, ki jo je za uporabo potrebno prilagoditi različnim porabnikom. Cilj projekta je razvoj Funkcionalnega laboratorijskega modela mobilnega vira električne energije moči do 4 kW z generatorjem in krmilnikom ter možnostjo uporabe alternativnih virov energije. Dodatna študija pa bo pokazala izvedljivosti takega sistema za moč 10 kW.«

Jože Seljak

PROIZVODNA KONFERENCA 2007

Letošnja proizvodna konferenca, ki je bila 28. avgusta in je privabila preko sto udeležencev, je potekala pod geslom 'Proizvodne strategije in PROSIS'. Trajala je več kot 4 ure in razjasnila vrsto odprtih vprašanj in postregla z novostmi, ki so nujne za naš bodoči razvoj in napredek.



Proizvodni konferenci 2007 je prisostvovalo preko sto udeležencev

V uvodnem prispevku je predsednik uprave **Aleš Nemeč** predstavil izzive globalne proizvodnje ter vlogo funkcije proizvodnje, ki skrbi za transformacijo zahtev trga v proizvod.

Opisal je strateške cilje proizvodnje ter podal strategije proizvodnje, ki naj jih Iskra Avtoelektrika izvaja, da bo lahko omenjene cilje tudi dosegla. Pri tem je izpostavil odločilno vlogo ljudi in njihovih kompetenc, potrebo po načrtovanju in zagotavljanju globalnih proizvodnih zmogljivosti, nujnost zgodnjega vključevanja dobaviteljev v inovacijske projekte ter vlogo proizvodnega sistema Iskra Avtoelektrika. Slednji mora pomemben del vsebine nameniti načelom in metodam vitke proizvodnje, kjer gre posebej izpostaviti analizo toka vrednosti s katero nazorno prikažemo

Proizvodni sistem Iskra (PROSIS) je vitek in fleksibilen proizvodni sistem skupine Iskra Avtoelektrika, ki opredeljuje celoto medsebojno povezanih načel, metod in procesov, na osnovi katerih se kompetentni in opolno-močni ljudje stalno učijo, usposablajo in varno skupaj delajo, s ciljem proizvajati in dobavljati proizvode, ki konsistentno prese-gajo pričakovanja kupcev v kakovosti, ceni in dobavnem roku.

delovni proces in razkrijemo zapravljanja in probleme skozi tok. Zapravljanje, kot vemo, je vsaka aktivnost, ki ne dodaja vrednosti in je zato kupec ni pripravljen plačati. Poleg

povečevanja stroškovne učinkovitosti skozi zmanjševanje zapravljanj pa je cilj uvajanja metod vitke proizvodnje tudi povečevanje konkurenčnosti na osnovi zmanjševanja časa vstopa na trg in odzivnosti na naročila, na kar odločilno vplivata sposobnost skrajševanja pretočnega časa proizvoda in časa preurejanja.

Nadaljnja rast proizvodnega programa

Sebastjan Zorn je uvodoma predstavil izhodišča načrta prodaje 2008-2011, ki predvideva visoko rast celotnega proizvodnega progra-

ma skupine Iskra Avtoelektrika, še posebej pa programov zaganjalnikov in alternaterjev. V nadaljevanju je podal predlog proizvodne strategije skupine, katere glavni elementi so globalizacija in specializacija proizvodnje, povečevanje stroškovne učinkovitosti skozi povečevanje pretočnosti in zmanjševanje zapravljanj, visoka odzivnost, prožnost in odličnost proizvodnje, večje vključevanje in pooblašcanje zaposlenih ter skrb za čisto in okolju prijazno proizvodnjo. Kot zelo pomemben del proizvodne strategije je bil v nadaljevanju predstavljen tudi Proizvodni sistem Iskra Avtoelektrika (PROSIS), ki je v nastajanju. Ko bo določen in opisan v obliki priročnika, bo PROSIS, po vzoru nekaterih znanih svetovnih družb, celostno opisal, kako v skupini Iskra Avtoelektrika načrtujemo, organiziramo, izvajamo in nadziramo proizvodni proces ter deloma tudi ostale poslovne procese. Temeljil bo na načelih in orodjih vitke proizvodnje, večji logistični in informacijski podpori proizvodnje ter poenotenem pristopu ne glede na organizacijsko enoto.

Uvajanje osnovnih delovnih skupin

Edvin Sever je predstavil aktivnosti za uvedbo osnovnih delovnih skupin (ODS) v SPE Mehatronika. ODS so bile oblikovane glede na priporočilo kupca Delphi ob upoštevanju navodil, zapisanih v njegovem priročniku za Proizvodni sistem Delphi (DMS). Za uvedbo ODS skrbi delovna skupina za uvedbo (deluje v okviru projekta PROSIS 2), katere naloga je oblikovati ODS v celotni proizvodnji SPE Mehatronika, določiti naloge, cilje in način njihovega dela ter seveda spremljati in ovrednotiti rezultate. Namen uvedbe ODS v proizvodnjo je predvsem zagotoviti večjo vključenost zaposlenih v delovni proces s ciljem doseganja boljših rezultatov ter tudi večjega zadovoljstva zaposlenih. ODS bodo pričele s poskusnim delom že v mesecu septembru, poskusno obdobje pa bo trajalo predvidoma eno leto. Na osnovi zbranih izkušenj bodo kasneje oblikovane tudi smernice in navodila za delo ODS, ki bodo del priročnika za PROSIS. Na ta način bodo pridobljena znanja in izkušnje lahko uporabljena tudi v ostalih enotah družbe in skupine.

IT podpora proizvodnim procesom

Jadran Gorjan je v svojem prispevku poudaril pomen učinkovite IT podpore proizvodnim procesom. Prikazal je kako se je neformalna skupina lotila izdelave naprave za zajem podatkov v proizvodnji, ki obenem služi tudi nazornemu prikazovanju doseganja takta. Delavec lahko preko treh svetlobnih znakov to nedvoumno vidi. Nakazal je nadgradnjo naprave, ki bo veliko bolj učinkovita. Končni cilj je zastavljen zelo velikopotezno, saj predvideva spremljanje realizacije nalogov proizvodnje preko intraneta.

V drugem delu predstavitve se je osredotočil na metode 5-S, standardizirane postopke, nazorne prikaze, poka-yoke. Te je na primeru menjave koles v f-1 učinkovito prikazal. Poudaril je, da je pri teh pristopih največja teža dana delavcem v proizvodnji, saj so oni ključni za uspešno uvajanje in uporabo.

Proizvodni cilji in strategije po divizijah

Ivan Čotar je uvodoma podal načrt prodaje in proizvodnje Divizije Avtoelektrika ter opisal proizvodne strategije, ki bodo realizacijo

načrta omogočile. Sledil je pregled globalnih proizvodnih zmogljivosti v SPE Avtoelektrika in odvisnih družbah IAI, ISA, Pramo, IDB, IskRA in FIC.

Dejstva o visokem indeksu rasti količin zaganjalnikov in alternatorjev v štiriletnem predhodnem obdobju ter povečanje količin v skladu s strateškim načrtom za obdobje 2008 – 2011 odpirajo zahtevne projekte za industrializacijo novih izdelkov in povečanje zmogljivosti lastne proizvodnje, kakor tudi za prenos nekaterih proizvodnih procesov v odvisne družbe. Temu primerno je zastavljen tudi načrt investicij Divizije Avtoelektrika za srednjeročno obdobje.

Posebej je bila izpostavljena strategija »Doseganje zahtev vitke proizvodnje«, katere cilj je urediti oskrbo delovnih mest na proizvodnih linijah z materialom, znižati stroške in izboljšati kakovost izdelkov. Eno od orodij za izvajanje omenjene strategije, ki spada med osnovne gradnike vitke proizvodnje, je tudi »kanban«, katerega uvedba v Programu zaganjalnikov je načrtovana do konca leta 2008.

Marjan Kerševan je v prvem delu svoje predstavitve podal načrt prodaje v letih 2008-2011 divizije Pogonskih sistemov in s tem povezana investicijska vlaganja.

Predstavil je načrte specializacije proizvodnje za družbi Iskra Suzhou Autoelektrik na Kitajskem in Iskra AE Komponente v Bosni ter projekte, povezane z industrializacijo ter povečanjem zmogljivosti za SPE Pogonski sistemi. V drugem delu predstavitve se je osredotočil na predstavitev Programa Elektronike. Podrobno je predstavil projekte, ki jih razvijajo tudi s pomočjo povezovanj z zunanjimi ustanovami. Na konkretnih primerih pa je prikazal stalno izboljševanje procesov ter odpravljanje vseh vrst zapravljanj, ki nedvomno prispevajo k učinkovitejšemu ter lažjemu delu.

Vlogo orodij vitke proizvodnje v procesu izdelave motorjev servovolnov v SPE Mehatronika je v prispevku prikazal **Robert Bolčina**. Na praktičnem primeru reinžiniranja procesa je iz stroškovnega vidika ter vidika dela prikazal izboljšavo procesa navijanja statorjev ob uvedbi standardiziranih postopkov dela, usposabljanja delavcev za opravljanje vseh

operacij navijanja ter spremljanju kazalnika skupne učinkovitosti procesa (Overall Equipment Effectiveness, OEE). Slednji predstavlja povezani sistem treh kazalnikov, in sicer kakovosti, produktivnosti v ožjem smislu in izkoriščenosti opreme. Ob vrednotenju kazalnika OEE je navedel izkušnje pri uvajanju avtomatskega beleženja potrebnih podatkov s sistemom Pacing, izdelanim v Iskri Avtoelektriki. Poudaril je vlogo nenehnih izboljšav (Kaizene events) za odpravo vseh vrst zapravljanj v proizvodnem procesu, uporabo sistema SMED pri vzdrževanju opreme ter ključno vlogo izobraževanja in motivacije zaposlenih.

V prispevku divizije Sestavni deli in orodja, ki ga je predstavil **Igor Ferjančič**, so bili v prvem delu predstavljeni proizvodni cilji divizije. Prikazana je bila delitev proizvodnih zmogljivosti na domači lokaciji v Šempetru pri Gorici, ter proizvodni program v ostalih družbah divizije na drugih lokacijah po Sloveniji in v Bosni in Hercegovini.

V drugem delu prispevka je bila predstavljena vitka proizvodnja s poudarkom na SMED (Single Minute Exchange of Die) metodi za hitro preurejanje strojev. Metodo SMED bodo v Sestavnih delih pričeli uvajati na področju hladnega preoblikovanja. Proizvodnja odkovkov je namreč kapitalsko intenzivna, zato je za konkurenčnost zelo pomembno odpraviti čim več izgub in opremo čim intenzivneje izkoristiti. Kot učinke uvajanja SMED pričakujejo v Sestavnih delih povečanje proizvodnih zmogljivosti, zmanjšanje zalog, zmanjšanje pretočnih časov, izboljšanje izkoriščenosti opreme (OEE) ter posledično povečanje produktivnosti.

Dušan Gregorič je v svojem prispevku izpostavil strategije in proizvodne cilje Divizije Proizvodni sistemi oz. družbe Asing. Poudaril je strategijo rasti, ki temelji na znanju in inovativnosti prav vseh zaposlenih v družbi ter strategijo usmeritve na razvoj in izdelavo ključnih tehnologij, ki predvideva še višjo stopnjo specializacije od obstoječe. Pri strategiji zagotavljanja celovite ponudbe je poudaril vidik razvoja procesa, kot ključnega dejavnika uspeha IAE. Tu je delovanje multidisciplinarnih timov ključnega pomena za uspeh. Izjemno pomembno je tudi iskanje

sinergij vseh znanj, ki so tako ali drugače že prisotna v matični družbi. Vidik optimalne informacijske podpore je slikovito prikazal z aplikacijo sledljivosti izdelkov pri proizvodnji avtomobilskih sedežev za nov Twingo. Ključ do uspeha podobnih aplikacij je v racionalnem pristopu pri postavljanju zahtev s strani uporabnika, kot tudi usposobljenosti strokovnjakov iz Asinga. Pri predstavitvi strategije zagotavljanja kadrov je opozoril na problem, ki je v tem obdobju še toliko bolj izpostavljen, saj smo priča pravi generacijski menjavi.

Projekti obvladovanja logističnih tokov

David Širok je predstavil projekte, ki bodo omogočili boljšo logistično podporo proizvodnji IAE. Predstavljeni so bili projekt ureditve proizvodnje v ZAG po sistemu »kanban«, projekt izgradnje nove odpreme s dislociranim pakiranjem izdelkov prve vgradnje, zagotovitev zmogljivosti za vhodne materiale, projekt črtna koda, projekt veriga in podpora SAP hčerinskim družbam. Vrstni red

predstavitve posameznih projektov je sledil od projektov ureditve fizičnih materialnih tokov do projektov, ki zajemajo obvladovanje informacijskega toka. Projekti, kot so bili prikazani, celovito rešujejo problematiko, saj pripomorejo h kakovostnejši storitvi predvsem iz časovnega vidika in kontrolnega vidika (točnost podatkov). Iz predstavitve je

bilo razvidno, da bo poleg novogradenj in nove opreme ter novih procesov, potrebne tudi določene spremembe organizacije družbe. **Zelo uspešna konferenca je bila zaključena z razpravo in anketo.**

s.z., m.r.



S proizvodne konference 2007

NABAVNA KONFERENCA 2007

Novost v sklopu naših poslovnih dogodkov je bila 4. septembra končana nabavna konferenca 2007, organizirana prvič. Namenjena je bila pretežno nabavnikom ter vodjem divizij, programov in direktij. Njen moto je bil **'Zagotovimo rast'**, in prav skozi širok nabavni mozaik je še kako možno zagotoviti rast. Uvodno besedo o izzivih globalizacije nabave je imel predsednik uprave **Aleš Nemec**, direktor direktije nabave **Dragan Zorn** pa je predstavil celovito obvladovanje strateške nabave v skupini ter cilje in strategije nabave. V nadaljevanju so sodelavci iz direktije nabave, **Bojan Brešan**, **Matej Stegovec** in **Elda Sever** razgrnili cilje in strategijo nabave materialov, komponent in ostalih materialov, **Slavko Čeferin** pa je podal naloge in cilje preskrbe po posameznih strateških poslovnih enotah. O portalu in elektronskem poslovanju je spregovoril **Valter Rejec**, **Vladimir Silič** pa o kakovosti, ki jo je povezal z dobavitelji in razvoju le-teh. Konferenca je bila zaključena z razpravo.

(Tekst in slika: Marko Rakušček)



Prvič organizirana nabavna konferenca

NAŠ ZAGANJALNIK IN ALTERNATOR NA PRVEM »ZELENEM« TRAKTORJU V BRAZILIJU



Podjetje Yanmar Agritech iz Indaiatube (São Paulo) je 31. avgusta predstavilo novo linijo traktorja 1175. Gre za prvi tako imenovani

»zeleni« traktor, ki se bo proizvajal v Južni Ameriki. Novi traktor izpolnjuje normo Euro 2. Brazilija in tudi ostale južnoameriške države za kmetijske stroje še ne omejujejo emisij izpušnih plinov. Zato je to traktor, ki prehitava lokalno zakonodajo in piše zgodovino traktorske industrije v tem delu sveta.

Yanmar Agritech je japonsko - brazilsko podjetje. Predstavljeni traktor je prvi izdelek tega mešanega podjetja, ki ne nosi imena Yanmar. Ker pišejo v Braziliji zgodovino, so ga poimenovali samo z brazilskim imenom Agritech in dodatkom »powered by Yanmar«.

Traktor je opremljen z Yanmarjevim 16 ventilskim motorjem, ki ga zaganja naš zaganjal-

nik AZE-TR ima pa tudi naš alternator AAK. Oba izdelka se bosta proizvajala v našem hčerinskem podjetju Iskra do Brasil Ltda. Pri tem novem projektu je Iskri Avtoelektriki izposla uspelo izriniti tradicionalna dobavitelja: Denso - zaganjalnik in Bosch - alternator.

V segmentu traktorjev do 105 HP, kamor sodi tudi novo predstavljeni traktor, ima Iskra Avtoelektrika na brazilskem trgu že preko 95 odstotni tržni delež. Poleg Yanmar Agritecha so tu prisotni še naši tradicionalni kupci: AGCO, Valtra in CNH.

Uroš Kravos

NA 13. SKUPŠČINI IZVOLJENI TRIJE NOVI ČLANI NADZORNEGA SVETA

Delničarji Iskre Avtoelektrike d. d. so se 22. avgusta 2007 zbrali na 13. skupščini. Predsednik uprave **Aleš Nemec** je prisotne delničarje seznanil z letnim poročilom skupine Iskra Avtoelektrika za leto 2006 ter izpostavil pomembnejše cilje poslovnega načrta in smernice nadaljnjega razvoja. V nadaljevanju so delničarji odločali o uporabi bilančnega dobička (dividenda znaša 0,55 evra), podelili razrešnico upravi in nadzornemu svetu družbe za delo v letu 2006, sprejeli spremembe in dopolnitve statuta, določili višino sejin nadzornemu svetu, pooblastili upravo za pridobivanje lastnih delnic z izključitvijo prednostne pravice pri odsvajanju lastnih delnic ter imenovali revizorja za leto 2007. Ker so do zasedanja skupščine kar trije od šestih članov nadzornega sveta družbe podali odstopne izjave, so delničarji do izteka mandata predstavnikom delničarjev izvolili

novе člane, ki bodo poleg **Lovrencija Galufa**, odslej še **mag. Igor Hustič**, **mag. Radovan Jereb** in **dr. Maja Zaman**. Poleg navedenih v

nadzornem svetu kot predstavnika zaposlenih ostajata **Karmen Saksida** in **Tomaž Kulot**.
Tekst in slika: m. r.



Nov nadzorni svet Iskre Avtoelektrike

V JUNIJU 47% MANJ KOMUNALNIH ODPADKOV V PRIMERJAVI Z JANUARJEM

Odpadki postajajo resna grožnja sodobnemu svetu, saj njihova količina iz leta v leto narašča. Da so v odpadkih skriti veliki stroški, hkrati pa tudi velike priložnosti za ustvarjanje prihrankov, ni potrebno posebej poudarjati. Pravilno ravnanje z odpadki prinaša podjetju neposredne finančne koristi, hkrati pa tudi odločilno vpliva na širše okolje, prihodnost človeka in njegovo vlogo v njem.



Ločeno zbiranje odpadkov omogoča, da koristni odpadki končajo v predelovalni industriji in ne na odlagališčih, s čimer industriji vračamo surovine za proizvodnjo novih izdelkov, varujemo dragocen odlagališni prostor, ohranjamo naravne vire, vodo in energijo ter ustvarjamo prihranke.

Sistematično urejanje odpadkov

Verjetno ste opazili, da smo pred nekaj meseci pričeli sistematično urejati področje ravnanja z odpadki, v kar nas neprestano silijo vedno strožje zakonodajne zahteve, sistem ravnanja z okoljem - ISO 14001 in nenazadnje potreba po zmanjševanju stroškov, ki nastajajo zaradi ravnanja z odpadki. Za boljšo predstavbo naj povem, da je v letu 2006 strošek za odvoz, uničenje in predelavo odpadkov v Iskri Avtoelektriki znašal **110.554 EUR**.

Dejstvo je, da se odpadkom, zlasti odpadni embalaži ter odpadnim surovinam, ki nastanejo zaradi proizvodnih procesov, ne moremo izogniti, lahko pa stroške povezane

z njimi zmanjšamo na minimum. Prvi v verigi, ki lahko v veliki meri vplivajo na zniževanje stroškov povezanih z odpadno embalažo, so nabavniki. S pravilnim definiranjem vrste in količine embalaže lahko že na samem izvoru precej zmanjšajo delo in stroške povezane z ravnanjem z odpadno embalažo. Racionalno in ekonomsko najbolj upravičeno je, da se povsod, kjer je mogoče, vzpostavlja sistem vračljive embalaže.

Kot sem že uvodoma povedala, se v odpadkih skrivajo prihranki, ki jih lahko, če k reševanju problematike pravilno pristopimo, zelo hitro ustvarimo. Prvi korak in pogoj, da pridemo do zastavljenega cilja je, da zagotovimo ločeno zbiranje posameznih frakcij. Šele nato se z odjemalcem odpadkov lahko pogajamo o najboljši odkupni ceni. Odpadki so donosen posel, zato je nujno potrebno natančno vodenje evidenc in nadziranje vseh, ki jim odpadke prepuščamo.

Na vidiku so že pozitivni rezultati

Nov sistem ločenega zbiranja odpadkov,

ki smo ga začeli uvajati v začetku leta, že kaže pozitivne rezultate. Zagotovljeno je ločeno zbiranje posameznih vrst odpadkov, to je mešanih komunalnih odpadkov, papirja in kartona, lesene in kovinske embalaže, plastične embalaže, znotraj katere posebej ločujemo polietilensko folijo, armirane polietilenske trakove, polistiren, poliamid, PET plastenke od pijače, ter HDPE trdo plastiko. Posledica tega je, da se je količina komunalnih odpadkov, za odlaganje katerih se plačuje tudi posebna okoljska taksa, v mesecu juniju v primerjavi z mesecem januarjem zmanjšala za 47 odstotkov. K rezultatu so doprinesli ukrepi, kot so namestitve dodatnih zabojnikov, intenzivno delo in sodelovanje z vodji programov in ODE-jev ter okrepljeno osveščanje in izobraževanje zaposlenih ter seveda njihovo aktivno sodelovanje. Če rezultate opravljenega dela prikažemo v številkah, to na letni ravni pomeni **180.000 kg** manj komunalnih odpadkov na deponiji v Stari Gori, oziroma **27.000 EUR** neposrednega prihranka na stroških za komunalne odpadke ter **34.000 EUR** prihodka na račun ločeno zbranih frakcij plastične embalaže. Ker je rezerve na tem področju še veliko pozivam vse tiste, ki še lahko prispevate k izboljšanju stanja, da to storite, hkrati pa se zahvaljujem vsem, ki ste, vsak po svojih močeh, aktivno sodelovali in prispevali k doseženim rezultatom ter tako dokazali, da vam je skrb za okolje vrednota, ki jo resnično tudi živite.

Martina Kosmač

ANKETA MED MLADIMI NA POČITNIŠKEM DELU PRI NAS

Iz raznih slovenskih izobraževalnih ustanov je tudi to poletje opravljalo pri nas počitniško delo kar 344 deklet in fantov. V strateških poslovnih enotah, direkcijah in sektorjih so za 2,80 evra na uro postorili razna dodeljena jim dela, nekaj so se gotovo tudi naučili, predvsem pa so spoznali, kako močno se je treba potruditi, da prideš do kuverte s plačo. Z dodeljenim delom so bili pretežno zadovoljni, Iskro Avtoelektriko so zapustili v lepem spominu, sicer pa je šesterica izmed njih podala svojo izjavo tudi za Zagon.



TADEJ ŠULIGOJ. »Lahko rečem, da se počutim že pravi Iskraš, saj sem letos na počitniškem delu pri vas že tretje leto. O Iskri Avtoelektriki pa vem veliko tudi zato, ker sta tu zaposlena dva moja brata. Delo sem dobil na eni zmed stružnic CNC in sem z njim zelo zadovoljen, saj je pestro in zanimivo, vanj pa so me odlično vpeljali nadrejeni, ki so me tudi lepo sprejeli. Kar ostal bi tu, a moram na nadaljevanje študija na novogoriškem TŠC, smer elektrotehnika-računalništvo, tretji letnik.«



ANA KRISTANČIČ. »Po zaključku prvega letnika likovne gimnazije v Novi Gorici sem sklenila, da moram med počitnicami tudi kaj zaslužiti. Ker je pri vas zaposlena tudi moja mama, je hitro vzkliła odločitev, da bom mesec dni vaša. Delo sem dobila v proizvodnji, postopke sem tudi s pomočjo prijaznih sodelavk in sodelavcev hitro osvojila in zadnji delovni dan bo prišel kot bi mignil. Zaslužene evre pa bom porabila za nakup moto opreme, saj se rada vozim z motorjem, ki ga ima tudi moj prijatelj.«



KARIN SIMČIČ. »Pred dnevi sem uspešno končala 4. letnik ekonomske šole in ker sem bila doslej že štiri leta na počitniškem delu pri vas, sem zaprosila tudi letos. Tudi mama, vaša delavka, mi je tako svetovala. Rada pridem k vam, v to napredno in izvozno usmerjeno družbo, saj se počutim kot da bi bila redno zaposlena, zato sem vesela tudi vaših uspehov, takšnih in drugačnih. Želim, da bi vam šlo dobro tudi v prihodnje, saj bomo tudi mladi po zaključku šolanja iskali zaposlitev.«



MONIKA BEČ. »Prvič sem na delu v tako velikem podjetju in prvič imam priložnost videti, kako je kolektiv organiziran. Zanimivo delo sem dobila v neposredni proizvodnji in bojazen, da se ne bom znašla, je hitro splahnela. Bila sem lepo sprejeta, vaše sodelavke, ki so pridne kot mravljice, so mi vse razložile ter pokazale in tako je delo še lažje steklo. Jeseni, ko grem v tretji letnik ajdovske gimnazije, pa bom moje lepe vtise o Iskri Avtoelektriki opisala tudi sošolkam in sošolcem.«



BOŠTJAN GREGORIČ. »Učencu, ki je celo leto v knjigah in zvezkih, še kako prav pride sprememba, v tem primeru mislim na moje počitniško delo v Iskri Avtoelektriki. Z veseljem ga opravljam in marsikaj mi bo koristilo tudi pri nadaljnjem šolanju na TŠC Nova Gorica elektrotehnika-računalništvo, kamor bom šel jeseni v drugi letnik. Seveda pa sem tu tudi zato, da zaslužim kakšen evro, ki mi bo še kako prav prišel pri odplačilu motorja, nekaj pa bom namenil tudi za šolske potrebščine.«



TADEJ KOLMAN. »Pestro in razgibano delo opravljam v Razvojnem centru, kjer so me lepo sprejeli, mi predstavili široke razvojne načrte in strategijo. Dodeljeno delo mi zelo ustreza, saj sem končal tehniško gimnazijo, ki ima v teoretičnem programu ogromno smernic, ki jim je brez prakse težko slediti. In ker mislim nadaljevati univerzitetni študij strojništva, mi bo tu pridobljeno znanje prišlo prav tudi na Univerzi. Zato je bil eden izmed mojih ciljev, da dobim počitniško delo v Razvojnem centru.«

Anketo pripravil: Marko Rakušček

MED DOPUSTNIKI V NAŠIH APARTMAJIH NA PAGU, BARBARIGI IN MAREDI

Veliko naših sodelavk in sodelavcev je letošnje poletne počitnice preživel v sosednji Hrvaški, kjer imamo tudi mi kar 15 apartmajev, 9 v Maredi, 4 v Barbarigi, letos pa smo postali bogatejši še za dve počitniški hišici, ki sta nameščeni v kampu blizu Novalje na otoku Pagu. Zanju je bilo tudi največje zanimanje kar je razumljivo, saj nudita res vse, kar potrebuje družina za preživetje desetdnevnega brezskrbnega dopusta, kolikor je trajala izmena. V času mojega pohajkovanja po tem delu Jadrana sem nekaj dopustnikov na Pagu, v Barbarigi in Maredi tudi obiskal in strnil njihove vtise v to počitniško reportažo.

V kampu Straško na Pagu sem najprej potrkal na vrata hišice, kjer naj bi dobil **Marjetko in Bruna Frančeškin**, vendar mi je vrata odprl simpatičen pobič (pozneje sem izvedel da njun sin **Sašo**) in povedal, da sta mama in oče že na plaži, sam pa da se jima bo pridružil pozneje, ko se bo na satelitski TV iztekla zanimiva oddaja. Marjetke in Bruna na plaži ni bilo težko najti, a ker je bila v času mojega obiska tramontana le nekoliko premočna, smo se raje odpravili v zavetje hišice in posedli za mizo, kjer je ob hladnem napitku beseda kar hitro stekla in med drugim sta povedala: »Že ko sva zagledala ta prekrasen objekt sva vedela, da sva zadela v polno. Res nam nič ne manjka in če vpletemo v naš dopust še pomežik velikemu soncu, nežno klimo, mediteranske barve in zvoke, plavanje, večerno pohajkovanje po obali ali mestnem vrvežu... Dopust, ki nam bo ostal v najlepšem spominu!«



Marjetka in Bruno ter sin Sašo so letovali v novi pridobitvi – počitniški hišici na Pagu

V drugi hišici na Pagu je s svojim možem in dvema vnučkoma, **Aleksom** in **Nejcem**, uživala desetdnevne počitnice **Dragica Kerševan**. Sprejela me je s prešernim nasmehom in ko sva čakala moža, ki je še malček 'lenaril' na plaži, je Dragica povedala: »V 'Zagonu' sem prebrala novico, da imamo na Pagu možnost letovanja v dveh novih, popolnoma opremljenih hišicah in ker nisem še nikoli letovala v počitniških zmogljivostih naše družbe, sem se prijavila. Žal sem kmalu izvedela, da nas



Dragica Kerševan z možem in vnučkoma pred počitniško hišico v kampu Straško

je za želeni termin prijavljenih kar sedem in da bo zato nekdo izbran s pomočjo žreba. Niti v sanjah si nisem predstavljala, da bom to jaz, zato se moram tudi po tej poti zahvaliti **Sonji Matuc**, ki je bila zadolžena za žrebanje in je iz bobna 'potegnila' prav mene. Apartma je izredno funkcionalen, oddaljen je le streljaj stran od obale in trgovine. Tu je kristalno čisto morje in rezultat vsega tega je pravi dopust.«

V enem izmed štirih naših apartmajev v turističnem naselju Barbariga je prve dni avgusta letoval moj stari znanec **Marko Pavlin** z ženo **Matejo**, hčerkicama **Laro** in **Petro** ter sinčkom **Rokom**. »Pravzaprav se letos v Iskri Avtoelektriki nisem niti prijavil za letovanje, čisto slučajno pa sem izvedel, da je ta termin nekdo odpovedal in za teden dni je postal 'moj',« se je razgovoril 'poglarar' apartmaja Marko med strežbo gospe Mateje, ki je pred naju postavili skodelici dišeče kavice. »Prvič letujemo v Barbarigi in če sem lani izrekel kar nekaj negativnih besed nad apartmajem v Maredi, moram letos temu tu v Barbarigi dodeliti 10 točk od 10 možnih. V to oceno gotovo vpliva dobra opremljenost apartmaja, čistoča, dokaj razkošen atrij, ki je posebej primeren za moje najmlajše, urejena plaža in še kaj bi se našlo. Že vnaprej pa se veselimo jutrišnjega dne, ko gremo na izlet na Brijone.«



Marko Pavlin je z družino prvič letoval v enem izmed naših apartmajev v Barbarigi

Bojan Budihna je svojo dopusta željno družino, ženo **Suzano**, hčerkico **Nastjo** in sinčka **Aneja**, preselil v apartma Teja v Barbarigo. »Spominjam se, da smo bili zadnjič v tem turističnem naselju pred osmimi leti in ker nam lepi spomini na takratni dopust še niso zbledeli, smo se prijaviili na letošnji razpis in tako je postal apartma za teden dni naš,« se je razgovoril Bojan in še povedal, da je opaziti viden napredek na primer v bolj urejeni okolici in plaži, večji trgovski ponudbi in sploh je turistični



Nataša Purgar, hčerka Lidije in Safeta Čostovič, je s svojimi dragimi letovala v Maredi

niško. Zjutraj poležimo dokler se le dá, kaj dobrega pojedemo, popoldne se malo posončimo in osvežimo v morju, zvečer napravimo kakšen sprehod, bili pa smo tudi že v Poreču in Novigradu. In še prehitro bo prišel dan, ko bo treba spakirati in prepustiti začasno domovanje komu drugemu. Čez apartma nimamo pripomb, pohvalila pa bi možnost obročnega odplačevanja in ugodno ceno najema.»



Bojan Budihna je bil teden dni s svojimi najdražjimi v apartmaju Teja v Barbarigi

utrip živahnejši kot pred leti. Gospa Suzana je pohvalila opremljenost apartmaja, ki so ga dobili čistega in urejenega, kot veliko prednost pa je navedla možnost obročnega odplačevanja, le na sedemdnevni termin so imeli pripombo, bolj bi jim ustrezal desetdnevni. V debato pa sta se vključila tudi biserčka družine, Nastja in Anej, in oba sta najvišjo oceno nadela morju in bližnjemu luna parku.

Simpatične družine, ki sem jo 'odkril' v apartmaju Urška v Maredi sicer nisem poznal, a ko sem si prijazno gostiteljico dodobra ogledal, mi ni bilo težko ugotoviti, da ima 'zlahto' v Iskri Avtoelektriki, in to mamu **Lidijo** in očeta **Safeta Čostovič**. Kot v nekakšno opravičilo, da staršev ni v Maredi, mi je **Nataša Purgar** dejala: »Ne, res nista mogla priti, čeprav je mama rezervirala apartma. Z mano je še mož **Bojan** ter najina zlata navihančka, **Nensi** in **Kevin**. Živimo in počutimo se povsem dopust-



Miro Vartalj se je s svojimi dragimi za teden dni preselil v naš apartma Vida v Maredi

Miro Vartalj pozna Iskro Avtoelektriko kot svoj žep, saj je bil pred leti zaposlen pri nas, pa tudi sedaj ima kar močno navezo z njo. Je namreč šofer avtobusa in večkrat pripelje oziroma odpelje naše ljudi na delo in z dela. Potem ko smo posedli za mizo v atriju apartmaja v Maredi, mi je Miro povedal: »Ker se po 'duši' še vedno počutim kot Iskraš, sem oddal ponudbo za najem apartmaja in ker ni bilo drugega interesenta, sem ga dobil. Z njim smo zadovoljni, le ob prihodu vanj sva se z ženo kar dobro namučila, da sva pregnala vse pajke, ki so čez zimo neovirano razpredli svoje mreže. Bili smo namreč prvi, ki smo v tej sezoni odprli vrata apartmaja. In kaj je bilo najbolj všeč najmlajšima članoma družine, **Neži** in **Nejcu**: »Ja, morje ter plavanje, zvečer pa obisk vrtijaka in pohajkovanje. Še najbolj pa sva navdušena nad odlično hrano, ki jo pripravita mamica in očka in bolj tekne kot doma.«

Na obisku je bil: Marko Rakušček

ODLIČNA OCENA ZA NAŠ PIKNIK

Ne, gornjega naslova si ni izmislil pisec teh vrstic, tak naslov o poteku našega piknika, ki smo ga imeli zadnjo soboto v avgustu v Opatjem Selu, bi gotovo dala večina udeležencev tega srečanja. In bilo nas je kar okrog tisoč. Srečanje je imelo svoj začetek, vrhunec ter prijeten zaključek. In to je bil tudi naš cilj, torej, druženje, zabava, odlična hrana in pijača, razdelitev vrednih nagrad in srečen povratek domov.

Pri izbiri nastopajočih smo letos imeli srečno roko. Prvič je na našem pikniku igral ženski ansambel **Navihanke**. Prešerno razpoložene so prišle iz štajerskega konca in s svojo podobo in simpatičnostjo vnesle skoraj nemir, predvsem med moško populacijo. Igrale pa so vse: narodno-zabavne melodije, slovenske in tuje popevke, svetovno znane evergrine... Zato so imele tudi plesišče 'nabasano'. Piko na i pa je v vrtincu zabave postavil svetovno znani čarodej, slovenski mojster magije **Wladimir**, ki je s svojim spektakularnim nastopom čaral in očaral občinstvo. V nekaterih točkah smo se mu nasmejali do solz, kot na primer v točki, ko je povabil na oder **Slavka Koglota**, ga oblekel v svoja oblačila in stoječ za njim izvajal smešne vragolije. Ob zaključku res profesionalnega nastopa smo Wladimirja povabili celo v Iskro Avtoelektriko, da bi nam pričaral večje plače! A njegovega odgovora še do danes nismo dobili...

Kako ostro oko imajo, je ugotavljalo kar 265 obiskovalcev piknika, ki so ocenjevali razdaljo od tal do obešenega pršuta. Kar trije so ugotovili pravilno višino (376,5 cm), in sicer gospa **Nerida** iz Iskre Bovec ter gospoda **Aleš** in **Alan**, prvi iz Iskre Komen, drugi iz matične družbe. Razrezali so ga na tri dele kar na pikniku. Najbolj zadovoljnih pa je bilo 12 sodelavk in sodelavcev, ki so s pomočjo žreba prišli do lepih nagrad.

Na pikniku smo bili tudi s fotoaparatom in zabeležili nekaj utrinkov.

Tekst in slike: Marko Rakušček



Skrbeli so za odlično hrano, ohlajeno pijačo in celo sladolede je ponujala Vida



Navihane Navihanke so znale poskrbeti za zabavo in prijetno razpoloženje



Med udeleženci piknika ni manjkalo veselega razpoloženja



Čarodeja je občudovala množica gledalcev, najmlajših in starejših



Nastop čarodeja Wladimirja je bil zares spektakularen in profesionalen



Točno razdaljo od tal do pršuta so uganili kar trije ter ga 'bratsko' razdelili



Pri mizi, kjer je bilo treba vpisati razdaljo do pršuta, je bila stalno 'gužva'



Slavko Koglot je bil kar nekaj časa asistent čarodeju Wladimirju



Srečni dobitniki lepih nagrad iz bobna sreče

DRAGOCENA POMOČ PRI GAŠENJU POŽAROV

V Grčiji so avgusta divjali najhujši požari v zadnjih 150 letih in Grki sami jim niso bili kos. Za pomoč so zaprosili nekatere evropske države, med njimi tudi Slovenijo. 26. avgusta je tja poslala helikopter slovenske vojske s šest člansko posadko, eden izmed članov te posadke pa je bil tudi naš sodelavec, gasilec **Dean Pahor**. V Grčiji je bil 6 dni in po vrnitvi domov je povedal, da tako obsežnega požara še ni videl, da je bilo izredno naporno, kljub temu pa je bil zelo zadovoljen, saj je uspelo tudi po njegovi zaslugi in zaslugi ostalih v ekipi požare lokalizirati oziroma povsem pogasiti. Povabilo v tako zahtevno akcijo je gotovo eno najlepših priznanj za mladega Deana, Gasilsko društvo Šempeter, čigar član je in nenazadnje, tudi za Iskra Avtoelektriko, ki je Deana brez zapletov 'posodila' v slovensko odpravo. (m.r.)



Med delovno akcijo v Grčiji, Dean je v ospredju

SREČNO, VILMA PAHOR!

Priznajte, da bi na tem posnetku, ki izraža simpatičnost oseb, harmonijo skladnosti, čustvenost, mladost in še kaj, težko določili sodelavko, zaradi katere se je pred objektiv postavil cvet naših deklet in žena, povečini tajnic. Zato moramo napisati, katera je in zakaj so se okrog nje zbrale. Zbrale so se na zadnji delovni dan **Vilme Pahor**, ki je oznanila, da je dopolnila vso delovno dobo (vso v Iskri Avtoelektriki) in tako pridobila pogoje za upokožitev. V Iskro Avtoelektriko je prišla že decembra leta 1970. Najprej je delala v proizvodnji, zadnja leta pa smo jo videvali v vratarnici, kjer je med drugim sprejemala, odpirala, sortirala in odpremljala pisemske pošiljke, ki pridejo v Iskro Avtoelektriko oziroma gredo iz nje. Slovo je bilo prisrčno ter prepleteno z iskrenimi željami, da bi bila nadaljnja pot drage Vilme posejana s samimi rožicami!



SREČNO, LJUBA DELPIN!

Bilo je v maju, v mesecu ljubezni in mladosti leta 1970, ko je Iskra Avtoelektrika na veliko zaposlovala in dobesedno iskala mlada, lepa in simpatična dekleta. Takemu razpisu je povsem ustrezala takrat 20-letna **Ljuba Delpin**, in še preden so bile opravljene vse formalne obveznosti, je že bila sprejeta. Zaposlitev je dobila v proizvodnji, kjer je delala vse do pred kratkim, ko se ji je iztekla bogata delovna pot v Iskri Avtoelektriki, od koder je 'odšla' na pokojninski zavod. Nazadnje je delala na montaži alternatorjev v SPE Avtoelektrika, kjer so ji na zadnji delovni dan pripravile sodelavke in sodelavci prisrčno slovesnost. Poleg zahvale za ves vložen trud in izrečene lepe želje, se je Ljuba razveselila tudi izvirnega darila v obliki steklene kupole, iz katere so kvišku silile rožice, ki jih ima mlada upokoženka najraje.



SREČNO, KATICA STEPANČIČ!

V zasluženi pokoj je ne dolgo nazaj odšla še ena od naših (po delovni dobi) najstarejših delavk, čeprav ji tega vsi, ki jo poznamo, ne bi prisodili. Beseda teče o priljubljeni sodelavki **Katici Stepančič**. V njeni delavski knjižici piše, da je prišla v Iskro Avtoelektriko že 16. junija 1970, torej je dopolnila zavidljivih 37 let delovne dobe. Vsa ta leta je delala v proizvodnji, nazadnje na liniji rotorja v SPE Pogonski sistemi. Prav tu so ji sodelavke in sodelavci na njen zadnji delovni dan pripravili nepozabno slovesnost. Na listu spominov so se še enkrat sprehodili skozi bogato delovno pot spoštovane in cenjene Katicice, tudi daril in lepih rož ni manjkalo, predvsem pa so bile v ospredju izrečene želje, da bi uživala zasluženi pokoj v sreči in veselju, predvsem pa, da bi ji zdravje služilo še dolgo vrst let.



Tekst in slike:

Marko Rakušček

NASMEJMO SE

TRI HČERKE

Kmet se pogovarja z znancem o svojih treh hčerah. Slednjega zanima, kaj počnejo in kako jim gre. Kmet začne pripovedovati: "Prva je učiteljica. Ne gre ji prav dobro, saj pride vsakih štirinajst dni po vrečo krompirja in nekaj korenja. Druga je slikarka, a ni prodala še nobene slike. Nazadnje je prodala kolo, da je imela za v trgovino. Tretja je prostitutka. Ne vem sicer kakšen poklic je to, a dela ima toliko, da ji ob vikendih še moja žena pomaga."

SEKSI MATEMATIKA

Mož, ugleden poslovnež, pošlje svoji ženi fax: »Moja najdražja! Gotovo boš razumela, da imam še vedno določene seksi potrebe, ki mi jih ti zdaj, ko si stara 54 let, ne moreš več nuditi. Sicer sem s teboj srečen in te kot ženo zelo cenim, zato upam, da ne boš narobe razumela, da preživljam večer z Brigito, mojo 18 letno tajnico. Ne bodi v skrbeh, pred polnočjo bom zagotovo doma.« Ob prihodu domov je na mizi zagledal ženino pismo: »Moj najdražji! Dobila sem tvoj fax in hvala za tvojo odkritosrčnost. Ob tej priložnosti bi te rada spomnila, da si tudi ti že napolnil 54 let. Obenem bi ti rada povedala, da sem tudi jaz zunaj s Tonetom, mojim učiteljem tenisa, ki je tudi star 18 let, kot tvoja tajnica Brigita. Kot uspešen poslovnež boš s svojim odličnim znanjem matematike gotovo razumel, da sva v enaki situaciji, vendar z majhno razliko: 18 gre večkrat v 54, kot pa gre 54 v 18. To je vzrok, da prej kot jutri zjutraj ne pridem domov. Hvala za razumevanje!«

PEKLENSKI MRAZ

Ko sem zbiral vice za to rubriko, je bilo zunaj peklenko vroče, plus 37 stopinj. In v tej vročini mi je postalo kar malček hladno, preberite zakaj. Saša iz Leningrada kliče v Sibi-

rijo starega prijatelja Alekseja: »Ti, stari, sem slišal, da je pri vas grozljivo mrzlo?« »Ah ne, okrog minus 24,« mu pojasni Aleksej. »Ampak po televiziji so povedali, da je minus 45?« »Aja, možno, možno. Ampak zunaj!«

ŠKAMPI NA BLUZI

Mož in žena sta šla na večerjo. Žena naroči morske rakce v buzari in že prvi ji pade namesto v usta, na bluzo. Obupana reče možu: »Poglej, videti sem kot svinja.« »Ja,« odvrne mož, »pa še popackala si se!«

PREFINJEN ODGOVOR

Učitelj se v šoli razjezi na učence in reče: "Vsak, ki misli da je neumen, naj vstane!" Pa najprej nobeden ne vstane, čez čas pa se s stola počasi le dvigne Janezek. Učitelj ga vpraša: "A ti misliš, da si neumen?" "Ne, to ravno ne, ampak nerodno mi je, ker samo vi stojite!"

PRESTOPANJE

Peter se sprehaja po enem štajerskem mestu in ko pride do policijske postaje zagleda komandirja, ki kriči: "Divača!" V trenutku se vsi policaji vsujejo iz postaje. Nato ponovno zakriči: "Za Koper!" In vsi policaji zdrvijo nazaj na policijsko postajo. Petru to ne gre v račun in vpraša komandirja: "Ja kaj se pa dogaja?" "Veste, v soboto gremo z vlakom na sindikalni izlet v Koper, pa vadimo prestopanje v Divači."

DOMAČA NALOGA

Janezek piše domačo nalogo z naslovom 'Rojstvo človeka' in ker mu spis ravno ne gre od rok, vpraša mamo: »Mama, kako sem prišel na svet?« Mama, zatopljena v hišna opravila, ga hitro odpravi: »Štorklja te je prinesla.« »Kako pa si ti nastala?« »Tudi mene je prinesla štorklja.« »Kako pa je prišel dedek na svet?« »Ja enako. Tudi njega je prinesla štorklja.« Janezek se naveliča spraševati in

napiše v spis: 'V naši družini že tri generacije niso imele spolnih odnosov'.

POKOJNINA

Star gospod gre v banko po svojo pokojnino, vendar pozabi osebno izkaznico. Da bi dokazal, da je upokojen, si odpne srnjco in blagajničarki pokaže svoje sive kocine. Ko pa pride domov, ga žena vpraša: "Si šel po pokojnino in spet pozabil osebno izkaznico?" Mož prizna svojo napako in pove, kako je dokazal svojo identiteto, da je dobil denar. Žena pa se odreže: "Škoda, da nisi odprl še zadrge na hlačah, da bi dobil še invalidnino."

NEZORANA NJIVA

Janez in Micka se poročita. Prve dni po poroki Janez vsak večer poboža Micko po ritki in ji zašepeta: »O moja njiva nezorana.« Četrty dan se Micka razjezi in zabrusi Janezu: »Takole gre to! Če danes ne boš začel orati, se jutri vpišem v Zadrugo!«

PRAVI SVEDER

Pri zobozdravniku. Ona se usede na stol in reče: "Joj, raje bi rodila, kot da si dam izpuliti zob." Potem odpre usta in čaka. Zobozdravnik pa nič. "Zakaj pa ne začnete," ga prestrašeno vpraša? "Odločite se, kaj bi raje, da vem, kateri sveder naj pripravim."

POZABLJIV MOŽ

»Teh čudovitih črnih čipkastih tangic še nikoli nisem videl na tebi, draga,« reče mož presečen svoji ženi. »Saj jih tudi nisi mogel. Šele včeraj sem jih našla na zadnjem sedežu v tvojem avtomobilu.«

TEMELJNI KAMEN

Ginekolog je pregledal mlado žensko in vprašal: "Kaj pa je vaš mož po poklicu?" "Arhitekt!" "Ko pridete domov, mu čestitajte! Uspešno je položil temeljni kamen za vajino otroško sobo!" (Zbral: m.r.)

NAGRAJENCI NAGRADNE KRIŽANKE

Sto dve rešitvi nagradne križanke, ki smo jo objavili v preddopustniškem Zagonu smo prejeli, in izmed teh sta dve dekleti, ki sta na počitniškem delu pri nas, **Dijana Kovač** in **Tatjana Lipičar**, izžrebali sedem nagrad, kolikor jih je bilo razpisanih. Prvo nagrado, bon v vrednosti 50 € za gostinske storitve bo dobil **Simon Rijavec** (NAB). Skozi drugo nagrado, daljnogled, bo 'gledala' **Vera Ardela** (AEL). S tretjo nagrado, brisačo, se bo 'brisala' **Ksenja Frančeškin** (AEL). Po

50 žetonov za napatke sta dobili **Lidija Tomažič** (SED) in **Nada Grosar** (RAL). Novo majico, 6. nagrado, bo nosil **Erik Pahor** (AEL), kilogram kave pa bo kar nekaj časa kuhal **Marko Čotar** (AEL). Vsem nagrajencem iskreno čestitamo, ostalim pa, kot se v takih primerih reče, več sreče prihodnjič! (O dvigu nagrad se dogovorite z Markom Rakuščkom po telefonu na št. 346).



Iskra



Iskra Avtoelektrika d.d., www.iskra-ae.com