

ZAGON

Glasilo skupine Iskra Avtoelektrika, Šempeter pri Gorici, št.9/2006

Srečno 2007!

**Novoletna poslanica predsednika uprave
Dan kakovosti 2006
Priznanja za kakovost in inovacije
Otvoritev proizvodnje na Kitajskem
Nagradna križanka**

December 2006



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***UREDNIŠKI SVET****Predsednik***Aleš Nemeč***Člani***Tadej Vidic, Davorin Vidrih,**Darjo Stepančič, Marko Rakušček,**Erik Panjtar***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.**Polje 15**5290 Šempeter pri Gorici**05 / 3393-346**marko.rakuscek@iskra-ae.com***Naklada***1800 izvodov*

Uvodnik	3
Dan kakovosti 2006	4
Priznanja za kakovost	6
Priznanja za inovacije	7
Novice	8
Otvoritev proizvodnje na Kitajskem	9
Poslovne novice	10
Predstavitev divizije Sestavni deli	12
Razstavljali smo v Las Vegasu	14
Novice	15
Inovacijska stran	16
Deset največjih napak kakovosti	17
Novice	18
Spis učenca TŠC	19
‘Moja pobuda’	20
Ujetniki podzemnega sveta	21
Utrinki	22
Utrinki	23
Nagradna križanka	24

NOVOLETNA POSLANICA PREDSEDNIKA UPRAVE



Spoštovani delničarji, drage sodelavke in sodelavci, poslovni partnerji in prijatelji!

Spremembe in dogodki v svetovnem okolju se odvijajo vse hitreje in v vedno večjem številu. Tudi mi v skupini Iskra Avtoelektrika smo podvrženi tem spremembam, zato je bilo iztekajoče se leto polno zanimivih dogodkov. Predvsem spremembe iz zunanjega okolja so imele velik vpliv na naše poslovne rezultate. Če smo bili s povpraševanjem in povečanjem naročil naših kupcev zadovoljni, potem vsekakor to ne velja za rast cen osnovnih materialov. Visoke podražitve smo uspeli delno ublažiti z uvajanjem novih dobaviteljev iz dežel, kjer so nižji stroški dela. Zato bomo v letu 2006 dosegli visoko rast prodaje, medtem ko bodo finančni rezultati manj ugodni.

V letu 2006 smo sklenili več dolgoročnih prodajnih pogodb in si s tem zagotovili rast prodaje tudi v naslednjih letih. Zagnali smo proizvodnjo novega programa mehatronike in zgradili nove prostore za potrebe razvojne dejavnosti in trženja. Pripravljamo še povečanje proizvodnje zaganjalnikov in asinhronskih motorjev ter uvedbo novih programov mehatronike in elektronike.

*Kljub prenašanju enostavnih tehnologij zunanjim kooperantom in v naše proizvodne družbe v tujini, bomo z uvajanjem novih programov ohranjali delovna mesta. V naših proizvodnih družbah v tujini, kjer še ni stekla proizvodnja, tečejo priprave za zagon nove proizvodnje v letu 2007. Naše zunanje trgovske družbe širijo prodajne programe z dopolnilnimi programi in naši tržni deleži rastejo. Več aktivnosti bomo izvajali za izboljšanje finančnih rezultatov v obvladujoči družbi. Vse to prispeva k uresničevanju naše vrednote: **razvoj za prihodnost.***

Veliko dela smo si zastavili tudi na področju ravnanja z ljudmi, saj se zavedamo, da bomo le z motiviranimi in kompetentnimi ljudmi obvladovali zapletene poslovne procese in dosegli zastavljene cilje. Izvajamo model kompetenc, pridobivamo nove visoko izobražene sodelavce in podpiramo skupinsko delo. Vendar pa prav na področju ravnanja z ljudmi moramo še marsikaj izboljšati, predvsem način našega komuniciranja in stimulativnega nagrajevanja.

Ob zaključku leta se zahvaljujem vsem delničarjem, Vam, spoštovane sodelavke in sodelavci, poslovnim partnerjem, kolegom in prijateljem za doprinose k rasti skupine Iskra Avtoelektrika in čestitam za mnoge izjemne poslovne uspehe, ki so bili doseženi v letu 2006! Želim Vam, da v krogu svojih najbližjih in prijateljev veselo praznujete božične in novoletne praznike!

Srečno in zdravo novo leto 2007!

*Aleš Nemeč,
predsednik uprave*

DAN KAKOVOSTI 2006: UPORABIMO NAJBOLJŠE IZKUŠNJE ZA BOLJŠE ŽIVLJENJE

Letošnji 'Dan kakovosti', s katerim smo obeležili tudi evropski teden kakovosti, smo imeli 7. novembra, potekal pa je pod geslom: 'Uporabimo najboljše izkušnje za boljše življenje.

Uvodni nagovor je imel predsednik uprave **Aleš Nemec**. Dotaknil se je osnovnih definicij boljšega življenja ter dejavnikov povezanih s tem. Podal je lestvico potreb Maslowa, ki na prvo mesto postavlja lasten razvoj, nato spoštovanje, socialne potrebe, varnost in fiziološke potrebe. To lestvico je nato primerjal z Glasserjevo, ki na prvo mesto postavlja zabavo, sledijo pa svoboda, moč in priznanje, ljubezen in pripadnost ter preživetje. Ob naštetih dejavnikih je posebej obravnaval kompetentnost ter diagram izkušenj in stroškov, nato pa še povezavo s krivuljo izkušenj in kakovosti.

Podelitev nagrad in priznanj

V nadaljevanju smo tradicionalno podelili simbolične nagrade dijakom Tehniškega šolskega centra iz Nove Gorice, ki so napisali najboljši spis na temo gesla kakovosti. Ene ga izmed nagrajenih spisov objavljamo tudi v tem glasilu.

Sledila je **podelitev priznanj za kakovost in inovacije** najboljšim sodelavcem, ki so se v tem letu posebej izkazali na teh področjih. Imena nagrajencev in obrazložitve boste našli na naslednjih straneh.

Izobraževalni del

Po teh lepih dogodkih je stekel izobraževalni del 'Dneva kakovosti' in prvi je z najbolj obsežnim in izredno zanimivim predavanjem nastopil vabljeni gost **Milko Grebenc** iz ljubljanskega podjetja Danfoss Trata. V kratki osebni predstavitvi smo videli njegove bogate izkušnje na veliko različnih področjih v koncernu Danfoss, v zadnjem obdobju izstopajo tiste na področju kakovosti in delovanje v Slovenskem združenju za kakovost. Več let dela tudi kot ocenjevalec za evropsko nagrado za kakovost po EFQM modelu poslovne odličnosti.

Našo pozornost je pritegnil z neobičajno in zanimivo predstavitvijo EFQM modela odličnosti, posebej še s primeri, kako se elementi modela prisotni tudi doma v družini, nogometnem klubu, tenisu ali pri izgradnji garaže. Na zelo plastičen način nam je pokazal možnosti uporabe modela, ne samo v poslovnem okolju podjetja, ampak tudi izven, v vsakdanjem življenju.

Vloga Poka-Yoke

Posebej je nato obravnaval orodje POKA-YOKE kot mehanizem, ki preprečuje nastanek napak, ali pa nas vsaj opozarja na možnost nastanka napake. Prikazal je tudi vlogo POKA-YOKE v krogu nenehnih izboljšav - načrtuj>naredi>preveri>ukrepaj.

Milko Grebenc ima tudi izredno zanimiv in dokaj redek hobi, to je zbiranje primerov POKA-YOKE. Ob prikazanih primerih iz poslovnega okolja kot tudi v drugih okoljih, so bile poudarjene možnosti tega orodja, ki ne le da izboljšuje kakovost, ampak tudi zmanjšuje



Udeleženci so se seznanili s ta čas najaktualnejšimi temami. (foto: Miran Polanc)

stroške, povečuje produktivnost, zmanjšuje zapravljanja, izboljšuje delovne pogoje in na koncu tudi povečuje zadovoljstvo zaposlenih.

Vsekakor je bila celotna predstavitev skupaj s prikazanimi primeri izjemno zanimiva, prikazani primeri pa uporabni in koristni tako v delovnem, kot tudi drugih okoljih. Prepričani smo, da lahko njegovo zbirko s primeri iz naše organizacije kar lepo dopolnimo.

Projekt V55

Za gostom je **Julijan Fortunat**, vodja področja razvoja, predstavil metode načrtovanja kakovosti izdelka na primeru Projekta V55, ki se je v Iskri Avtoelektriki odvijal v zadnjih dveh letih. Gre za električni pogon za stopniščne sedeže, namenjene osebam z omejenimi sposobnostmi vzpenjanja po stopnicah. Naši strokovnjaki so pogonski sistem zasnovali na osnovi BLPM motorja in elektronskega krmilja, posebnost sistema pa je v tem, da elektronika uravnava tudi vodoravni položaj sedeža med vožnjo po vodilu na stopnišču. Iskra Avtoelektrika je skupaj z italijanskim kupcem za svojo inovacijo vložila patentno prijavo v petih evropskih državah, da pa je izdelek res nekaj posebnega, dokazujeta tudi dve prejeti nagradi za najbolj inovativne izdelke v letu 2006: od Gospodarske zbornice Slovenije in na Forumu inovacij Heureka 2006.

Sebastjan Mašera projektant-konstrukter iz SPE Sestavni deli in orodja je predstavil metode robustnega načrtovanja izdelka in procesa ter poudaril pomembnost zagotavljanja stabilnosti oz. robustnosti v zgodnjih fazah razvoja. Predstavil je dve metodi, s katerima je mogoče že v razvojnih fazah preveriti odziv izdelka oz. izdelovalnega procesa na razne motnje, ki so v proizvodnem okolju. Kot prvo je predstavil Taguchi metodo, ki ni zgolj eksperimentalna metoda, ampak predstavlja filozofijo pristopa k načrtovanju izdelka. S pomočjo eksperimentov se določi, kateri opazovani vstopni parametri sistema imajo največji vpliv na stabilnost in kateri parametri imajo vpliv na izhodno funkcijo sistema.

Robustno načrtovan izdelek

Robustno načrtovan izdelek je skozi celotni življenjski cikel manj občutljiv na razne motnje iz okolja. Praktična uporaba metode je bila prikazana na optimiranju izdelave pesta. Kot druga je bila predstavljena Monte Carlo metoda, ki obravnava načrtovanje izdelka glede na stohastično obliko vhodnih parametrov. To pomeni, da se pri načrtovanju izdelka kot vstopne parametre ne upošteva zgolj diskretne vrednosti parametrov, ampak pričakovano porazdelitev znotraj določenega območja. Metoda iz vgrajenega matematičnega modela glede na pričakovan raztros vstopnih

parametrov oceni pričakovano porazdelitev opazovane dimenzije. Uporaba metode je bila prikazana na primeru zagotavljanja dimenzijske natančnosti pri izdelovanju kroglaste glave s postopkom hladnega preoblikovanja.

Stroški kakovosti

Zadnji med predavatelji je nastopil **Vladimir Silič**, direktor direktorije kakovosti. Podal je pregled nekaterih osnovnih kazalnikov kakovosti v letošnjem letu ter njihovo doseganje glede na zastavljene cilje. Med drugim je izpostavil celotne stroške kakovosti, stroške kakovosti po posameznih SPE in odvisnih družbah.

Posebej je poudaril neugodne trende v strukturi stroškov kakovosti, ki nakazujejo povečevanje deleža stroškov zunanjih izgub. Za naprej je nujno potrebno zaustaviti sedanje trende ter s povečevanjem deleža preventive zmanjšati vpliv stalnega podaljševanja garancijske dobe in večjih zahtev odjemalcev. Obravnaval je tudi slabšo kakovost nabavljenega blaga glede na zastavljeni načrt ter s tem povzročene dodatne stroške. Podal je tudi kratko analizo rezultatov notranjih presoj, presoj odjemalcev in presoj certifikacijske hiše BSI ter izpostavil tista področja, kjer so potrebna izboljšanja. Ob zaključku pa je podal osnovne naloge iz načrta kakovosti za prihajajoče leto 2007.

Pripravil: m.r.



Dneva kakovosti se je udeležilo preko sto sodelavk in sodelavcev (Foto: Miran Polanc)

PODELJENI 'PRIZNANJI ISKRE AVTOELEKTRIKE 2006' ZA KAKOVOST

Naše tradicionalno letno poslovno srečanje 'Dan kakovosti 2006' smo izkoristili tudi za podelitev 'Priznanj Iskre Avtoelektrike 2006' za kakovost. Priznanje je dvema sodelavcema izročil predsednik uprave Aleš Nemeč, in sicer:

Adrijanu Markoviču iz Direkcije kakovosti in **Iztoku Špacapanu** iz Strateške poslovne enote Pogonski sistemi.

Delo **Adrijana Markoviča** je vseskozi zelo tesno povezano s kakovostjo, saj se tako ali drugače vrti okrog kontrolne tehnologije. Predvsem so vidni njegovi dosežki na področju konstrukcije posebnih mehanskih meril. Tu je praktično oral ledino, saj je vsa potrebna in zelo specifična znanja skozi vsa leta pridobival sam. Pri svojem delu vlaga veliko požrtvovalnosti pri upoštevanju včasih skoraj nemogočih zahtev uporabnikov ter istočasno izpolnjuje specifične zahteve kupcev.

Pri vsem tem ga odlikuje velika mera gospodarnosti in samoiniciativnosti. Vedno skuša priti do optimalnih rešitev skupaj s sodelavci, ki so vključeni v to verigo dela. Odlikuje ga tudi zelo pozitiven odnos do sodelavcev in celotnega delovnega okolja.

Mag. Iztok Špacapan je v Iskro Avtoelektriko vstopil leta 1997 kot univerzitetni diplomirani inženir elektrotehnike, ob delu pa je opravil tudi magisterij na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani. Od samega začetka dela na področju načrtovanja novih izdelkov, v zadnjem času največ na področju razvoja in raziskav BLPM in AC motorjev. Razvil se je v vrhunskega načrtovalca motorjev, nje-

gova odlika so natančni električni izračuni predvsem brezkontaktnih izvedb motorjev. Po ustanovitvi SPE Pogonskih sistemov je prevzel najprej koordinacijo dela v razvojni skupini za BLPM motorje, kasneje še za AC indukcijske motorje, kjer so se pokazale tudi njegove odlike pri odnosih s sodelavci kot so korektnost, umirjenost, natančnost in doslednost.

O uspešnosti njegovega dela pričajo številni projekti na novih družinah motorjev, ki jih je Iskra Avtoelektrika pridobila v zadnjih treh letih. Naši kupci predvsem cenijo njegovo strokovnost in trud za dosledno spoštovanje dogovorjenih rokov, kar so že večkrat javno pohvalili.

Obema iskrene čestitke!

m.r.



*Adrijano Markovič, prejemalec priznanja
(Foto Miran Polanc)*



Mag. Iztok Špacapan je bil na dan podelitve priznanj na službeni poti, zato smo ga posneli v njegovem delovnem okolju. (Foto: m.r.)

PODELJENA 'PRIZNANJA ISKRE AVTOELEKTRIKE 2006' INOVATORJEM

Letošnji 'Dan kakovosti' smo izkoristili (sedmič zapovrstjo) tudi za podelitev priznanj inovatorjem. Če smo do leta 2004 beležili nenehno rast števila prijavljenih in realiziranih izboljšav oziroma inovacij, pa je letos že drugo leto zapored zastoj pri številu uvedenih predlogov izboljšav. Do danes je bilo uvedenih 7 izboljšav na 100 zaposlenih. Najboljšega dosežka iz leta 2004, to je 16,2 izboljšav na 100 zaposlenih, ne bomo dosegli. Prepričani pa smo, da je inovacij veliko več kot jih je prijavljenih v sistemu Iskrice. A evidentiranje le-teh neprijavljenih inovacij nam ne gre od rok. Zato želimo v letu 2007 doseči preskok v naši miselnosti in smo zato postavili letni cilj 50 izboljšav oziroma inovacij na 100 zaposlenih. Seveda z nalogo, da vzpostavimo evidentiranje tudi vseh ali večine inovacij, ki so zabeležene skozi druge sisteme spremljanja dosežkov. Za primer - v

sektorju organizacije in informatike poteka elektronsko naročanje nalog in tudi evidentiranje ali je realizirana naloga izboljšava. Skupaj s temi evidentiranimi izboljšavami pa je letos zabeleženih že 16 izboljšav na 100 zaposlenih.

Iz rok predsednika uprave sta priznanja prejela: **Edvin Frančeškin** in **Robert Šuligoj** iz SPE Mehatronika za inovacijo z naslovom: **Urejanje faznih in zveznih odceпов.**

Obrazložitev:

Na liniji statorja v SPE Mehatronika se operacija urejanja in zavijanja faznih in zveznih odceпов opravlja ročno. Izvajanje omenjene operacije zahteva delo večjega števila delavk. Inovatorja sta več mesecev preizkušala in izdelala napravo, ki omenjeno operacijo avtomatizira. Njuna ideja oziroma rešitev bo

uporabljena tudi v novi napravi, ki jo izdelujejo v hčerinski družbi Asing.

Davidu Trohi iz SPE Trading pa je predsednik uprave podelil priznanje za inovacijo z naslovom: **Sortiranje bakra.**

Obrazložitev:

V skladišču odpadnih materialov se je odpadni baker odlagalo v isti kontejner skupaj z drugimi materiali. Prijavitelj se je samoiniciativno dogovoril z vsemi vpletenimi v procesu in organiziral ločevanje bakra in ločen odvoz v prodajo. Posledično je bila dosežena višja odkupna cena za odpadni baker in ustvarjen enoletni prihranek oziroma dodaten prihodek v višini 13.800 EUR.

Vsem trem iskrene čestitke!

m.r.



Predsednik uprave je podelil priznanje Robertu Šuligoju, Edvinu Frančeškiju in ...
(Foto Miran Polanc)



...Davidu Trohi

SKLEPI 10. SKUPŠČINE DELNIČARJEV ISKRE AVTOELEKTRIKE, d.d.

Na sedežu Iskre Avtoelektrike, d.d. je 26. oktobra potekala 10. skupščina delničarjev, na kateri so se lastniki seznanili z letnim poročilom za leto 2005 in poročilom nadzornega sveta. Sprejeti so bili naslednji pomembnejši sklepi: uporaba bilančnega dobička, podelitev razrešnice upravi in nadzornemu svetu, uvedba kosovnih delnic, sprememba pri plačilih članom nadzornega sveta, uporaba Mednarodnih standardov računovodskega poročanja in imenovanje revizorja za leto 2006. Za izplačilo dividend delničarjem se je namenilo bruto 220 SIT na delnico. Izpodbojnih tožb ni bilo napovedanih.

Bilančni dobiček naše družbe za leto 2005 je znašal skoraj 1,6 milijarde SIT. Skupščina je odločila, da se del bilančnega dobička iz nerazporejenega dobička iz prejšnjih let v višini 353 milijonov SIT uporabi za izplačilo dividend, in sicer bruto 220 SIT na delnico. Preostali del bilančnega dobička v višini 1,2 milijarde SIT pa se kot nerazporejeni dobiček prenese v odločanje v naslednje poslovno leto.

Skupščina je nadalje sprejela sklep, da člani nadzornega sveta za opravljanje funkcije odslej prejmejo plačilo v višini 6.000 EUR bruto letno, predsednik nadzornega sveta pa 9.000 EUR. Poleg plačila za opravljanje funkcije predsednik in člani nadzornega sveta za udeležbo na seji prejmejo sejnino, ki znaša za predsednika nadzornega sveta 375 EUR neto, za člana nadzornega sveta pa 250 EUR neto.

Sprejet je bil tudi sklep, da se letno poročilo družbe Iskra Avtoelektrika, d.d., od 1.1.2006 dalje pripravlja samo v skladu z mednarodnimi standardi računovodskega poročanja (MSRP). Na koncu je skupščina še imenovala družbo KPMG Slovenija, d.o.o., iz Ljubljane za revizorja Iskre Avtoelektrike, d.d., za poslovno leto 2006.

Erik Panjtar

NOVA ČLANA NADZORNEGA SVETA

Članoma našega nadzornega sveta, predstavnikoma delavcev, Otonu Grapulinu in Cvetki Peršak, je letošnjega novembra podeljen mandat, zato je svet delavcev imenoval nova člana, predstavnika delavcev, in sicer **Karmen Saksido** ter **Tomaža Kulota**. Tako sestavljajo naš Nadzorni svet poleg imenovanih še: predsednik **Anton Kosmačin**, ter člani **Dušan Šešok**, dr. **Jože Koprivnikar** in mag. **Igor Hustič**.

m.r.

ISKRENE ČESTITKE, GOSPOD GARNIER!

Iz francoskega glavnega mesta Pariza je prišla tudi v Iskra Avtoelektriko lepa novica, da je bil 20. novembra 2006 na posebni državni proslavi direktor naše trgovske družbe Iskra Autoelectrique S.A. Francija, gospod **Henri-Philippe Garnier** odlikovan z medaljo 'Red viteza' (Chevalier de l'Ordre National du Mérite).

To visoko odlikovanje je gospod Garnier prejel za velike in trajnostne dosežke pri razvoju poslovnega in kulturnega sodelovanja med Francijo in Slovenijo. Slovesnosti ob podelitvi medalje so se med drugimi udeležili tudi slovenski veleposlanik v Franciji **Janez Šumrada** (na sliki desno), šef kabineta francoskega ministra za evropske zadeve **Gilles Dufeigneux**, prejemnik odlikovanja pa je na sliki v sredini. *m.r.*



SLOVESNA OTVORITEV PROIZVODNJE V DRUŽBI ISKRA SUZHOU NA KITAJSKEM

V prisotnosti najvišjih predstavnikov partije in mesta Taicang, slovenskega veleposlanika na Kitajskem in vodstva Iskre Avtoelektrike je potekala 20.10.2006 slovesna otvoritev proizvodnje avtoelektričnih proizvodov v naši kitajski odvisni družbi Iskra Suzhou Autoelectric.

Že dolgo uspešno dokazujemo, da je Iskra Avtoelektrika globalna proizvajalka in dobaviteljica avtoelektričnih proizvodov. Svojo mrežo proizvodnih in trgovskih družb širimo tudi na razvijajočih se trgih, med katerimi je kitajski trg s svojim potencialom, tako na prodajnem, kot tudi na nabavnem področju, zanesljivo med najbolj zanimivimi. Zato smo že pred leti začeli z aktivnostmi za organiziranje proizvodnje. Na podlagi pridobljenih izkušenj smo septembra 2005 ustanovili družbo Iskra Suzhou Autoelectric Co., Ltd., in sicer za proizvodnjo zaganjalnikov, alternatorjev in enosmernih motorjev. V začetku leta 2006 so stekle priprave za postavitev proizvodnje, sedaj pa že teče proizvodnja vseh načrtovanih proizvodov. Na slovesni otvoritvi, ki so ji prisostvovali sekretar partije mesta Taicang **Qiu Zhen**

De, župan mesta **Xie Ming**, podžupanja **Lu Yan**, zadolžena za tuje projekte, drugi visoki predstavniki partije in mesta Taichang ter ob prisotnosti slovenskega veleposlanika na Kitajskem dr. **Marjana Cencena** in vodstva Iskre Avtoelektrike, so bile predstavljene ugodnosti in spodbude, ki jih nudi Kitajska za tuje investicije.

»Prepričan sem, da bo rast vseh naših projektov v prihodnjih letih uspešna in da bo pomembno prispevala k rasti celotne skupine,« je ob tej priložnosti povedal predsednik uprave Iskre Avtoelektrike **Aleš Nemec**.

Iskra Avtoelektrika je prikazala proizvodnjo avtoelektričnih izdelkov in načrte nadaljnjega razvoja družbe. Iskra Suzhou Autoelectric Co., Ltd., trenutno zaposluje 60 ljudi, za leto

2007 pa načrtuje nad 10 milijonov EUR prodaje, od tega 35 odstotkov za izvoz, predvsem v ZDA in druge države iz skupine Iskra Avtoelektrika v svetu. Osnovne strategije družbe so proizvodnja izdelkov za kitajski trg in za potrebe zahodnih kupcev izdelkov Iskre Avtoelektrike, ki že imajo svojo proizvodnjo na Kitajskem, ter proizvodnja in nabava delov za potrebe skupine.

Poleg proizvodnje v Iskri Suzhou Autoelectric tečejo priprave za začetek serijske proizvodnje zaganjalnikov tudi v naši odvisni družbi Fawer Iskra, ki smo jo ustanovili v letu 2005 skupaj s kitajskim partnerjem Fawer in se nahaja v mestu Changchun na severu Kitajske. Fawer je skupina družb za proizvodnjo delov za korporacijo FAW, ki je največji kitajski proizvajalec osebnih vozil, tovornjakov in avtobusov. Poskusna proizvodnja nekaj sto zaganjalnikov je stekla letos poleti, večja naročila pa pričakujemo prihodnje leto. Znotraj korporacije FAW se nam obeta tudi možnost za vstop na njihov trg osebnih vozil.

Erik Panjtar



Eden izmed najlepših dogodkov ob otvoritvi je bil prerez traku

PODPIS DOGOVORA O POSLOVNEM SODELOVANJU

Na krajši slovesnosti 15. novembra sta predsednik uprave **Aleš Nemec** in direktor družbe ATech elektronika **Davor Jakulin** podpisala dogovor o poslovnem sodelovanju na področju razvoja in proizvodnje izdelkov elektronike. S tem bo naši družbi in družbi ATech omogočeno, da še bolj utrdita položaj predvsem na zahtevnih tujih trgih. Podpisani dogovor se dotika razvoja in proizvodnje izdelkov elektronike, predvsem za področje krmilnikov za elektronsko komutirane EC

motorje ter razvoj in proizvodnjo EC motorjev.

Družba ATech se je s svojimi inovativnimi rešitvami krmiljenja motorjev uveljavila kot pomemben dobavitelj elektronike vodiinim svetovnim podjetjem. S tesnejšim poslovnim sodelovanjem nameravata družbi izkoristiti sinergije tako na različnih projektih skupnega interesa kot tudi na področju komponent.

Erik Panjtar



Dogovora o poslovnem sodelovanju sta podpisala Aleš Nemec in Davor Jakulin

VEČ KOT POL MILIJONA ZAGANJALNIKOV

V knjigo zgodovine so v Programu zaganjalnikov 27. novembra 2006 vpisali nov delovni dosežek. Ta dan so namreč izdelali že petsto tisoči (500.000) zaganjalnik! Lani, na primer, so jih v vsem letu naredili 444.225 in glede na to številko bo letošnja realizacija proizvodnje zaganjalnikov višja kar za okoli 20 odstotkov. Iskrene čestitke tudi po tej poti!

m.r.

VEČ KOT PETSTO TISOČ ALTERNATORJEV

Dela na tako imenovanem projektu Deutz so v Strateški poslovni enoti Pogonski sistemi stekla v letu 2002 in uspešna izpeljava tega projekta je pomenila veliko prelomnico za program alternatorjev v luči nadaljnjega razvoja in rasti. Ta delovni dosežek nam je na široko odprla vrata tudi do drugih svetovno znanih kupcev kot so na primer John Deere, JCB in CNH. Stalna naročila so botrovala tudi lepemu rekordu. V soboto 21. oktobra je namreč zapustil tekoči trak petsto tisoči alternator in kot vse kaže, bo rekord izboljššan že naslednje leto s številko 600.000! Iskrene čestitke!

m.r.



Še spominski posnetek ob sto tisočem motorju.

VEČ KOT STO TISOČ MOTORJEV

V letošnjem avgustu so pričeli v Strateški poslovni enoti Mehatronika s proizvodnjo motorjev za ameriško družbo Delphi. Po manjših začetnih težavah je proizvodnja kaj hitro nemoteno stekla in 3. novembra smo se že razveselili lepega uspeha. S tekočega traku je ta dan prišel sto tisoči motor. Iskrene čestitke vsem, ki ste kakor koli vpeti v ta delovni dosežek!

m.r.

POSLOVANJE ISKRE AVTOELEKTRIKE V DEVETIH MESECIH 2006

Skupina Iskra Avtoelektrika je letos do konca septembra ustvarila 142 milijonov EUR konsolidirane prodaje in s tem dosegla 22 odstotno rast v primerjavi z istim obdobjem preteklega leta. V obvladujoči družbi smo realizirala 18 odstotno rast prihodkov iz poslovanja v primerjavi z istim obdobjem lani, kar predstavlja 82 odstotno doseganje letnega načrta. Glede na že pridobljena naročila kupcev in načrt prodaje ocenjujemo, da bodo prodajni cilji v letošnjem letu preseženi.

Skupina Iskra Avtoelektrika

V prvih devetih mesecih letos smo v skupini ustvarili dobrih 142 milijonov EUR konsolidirane prodaje in s tem zabeležili 22 odstotno rast v primerjavi z istim obdobjem preteklega leta. K visoki rasti sta prispevali predvsem večja proizvodnja in prodaja obvladujoče družbe ter proizvodnja in prodaja v odvisni družbi v Iranu, ki se v primerljivem obdobju lanskega leta še ni konsolidirala. Realizirana prodaja je nad načrtom in predstavlja 79 odstotno doseganje letnega načrta skupine. Skladno z doseženo rastjo prodaje so dobro poslovale tudi odvisne družbe, ki so v glavnem dosegle načrtovane cilje. Večji odmik od prodajnega načrta beležimo pri Iskri do Brasil iz Brazila, kjer kljub pripravljeni proizvodnji prihaja do zamika realizacije prodaje.

Obvladujoča družba

V matični družbi smo realizirali 18 odstotno rast prihodkov iz poslovanja v primerjavi z istim obdobjem lani, kar predstavlja 82 odstotno doseganje letnega načrta. Skoraj 120 milijonov EUR prodaje v devetih mesecih je rezultat rasti prodaje novih izdelkov na projektih, pridobljenih v preteklih letih, predvsem na področju avtoelektrike. Delež prodaje novih izdelkov je za dve odstotni točki višji kot v prvem polletju in predstavlja 29 odstotkov celotne prodaje. Ugoden trend na področju dobičkonosnosti obvladujoče družbe iz prvega polletja se v tretjem četrtletju ni nadaljeval. Čisti poslovni izid za devet mesečno obdobje znaša 1,4 milijona EUR in je za 7

odstotkov nižji kot ob polletju in predstavlja 45 odstotno doseganje letnega načrta.

Visoko rast proizvodnje in prodaje so spremljale visoke ravni cen borznih kovin. Močan vpliv na poslovanje Iskre Avtoelektrike je imela predvsem visoka cena bakra, ki se je v zadnjih šestih mesecih gibala med 7.000 in 8.000 USD na tono, kar predstavlja več kot dvakratno povečanje v primerjavi s povprečnimi vrednostmi iz lanskega leta. Okoli dve tretjini vpliva rasti cene bakra smo uspeli z dvigovanjem prodajnih cen prenesti na naše odjemalce, v ostalem delu pa se negativno odraža na poslovnem izidu družbe. Na slabše poslovne rezultate v tretjem četrtletju je negativno vplival tudi zagon velikoserijske proizvodnje EPS motorja, ki ga spremljajo višji zagonski stroški zaradi neskladne kakovosti in slabše produktivnosti.

Ugodni trendi strukture nabave

Ugodni so trendi v strukturi nabave, saj se nabava iz cenovno ugodnejših regij povečuje. V strukturi nabave se je delež nabave iz Kitajske v primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta podvojil, vrednost le-te pa je trikrat večja kot lani. Vrednost nabave iz Vzhodne Evrope in BiH je za tretjino višja kot v lanskem primerljivem obdobju. Kljub visoki ravni cen strateških surovin je poslovni izid iz rednega delovanja za 25 odstotkov boljši kot v primerljivem lanskem obdobju, medtem ko je čisti poslovni izid iz obračunskega obdobja za 33 odstotkov boljši kot v lanskem primerljivem obdobju. Poslovni izid je v primerjavi z lanskim letom znižal negativen

rezultat iz naslova prevrednotenij terjatev in obveznosti v višini 575.000 EUR, saj je vrednost ameriške valute v primerjavi z evrom v zadnjih šestih mesecih ponovno močnejše izgubljala in se približevala vrednosti 1,30. V enakem obdobju lanskega leta smo iz naslova prevrednotenij dosegli pozitiven rezultat v višini 165.000 EUR. Čisti poslovni izid iz obračunskega obdobja je pod načrtom, saj predstavlja 45 odstotno doseganje.

Pričakovanja v prihodnosti

Glede na že pridobljena naročila kupcev in načrt prodaje ocenjujemo, da bodo prodajni cilji v letošnjem letu preseženi. Čisti poslovni izid obračunskega obdobja pa bo pod načrtovanim zaradi že omenjenih negativnih vplivov cen strateških surovin in tečaja ameriškega dolarja. Z izjemo ponovne rasti cen strateških surovin in nadaljnega zniževanja vrednosti ameriškega dolarja v primerjavi z evrom, drugih negativnih vplivov ne pričakujemo.

ISKRA AE KOMPONENTE S CERTIFIKATOM

Naša odvisna družba Iskra AE Komponente s sedežem v Laktaših v BiH, je prve dni novembra prestala certifikacijsko presojo po standardu ISO 9001 in bo po odpravi dveh manjših napak prejela ustrezen certifikat. Poleg odvisne družbe v Iranu, ki je že pridobila certifikat ISO/TS 16949, je to naša druga družba v tujini, ki bo imela certificiran sistem vodenja kakovosti. *m.r.*

PREDSTAVITEV DIVIZIJE SESTAVNI DELI

Divizijo Sestavni deli sestavljajo: Strateška poslovna enota Sestavni deli in orodja; Iskra Avtoelektrika Livarna d.o.o., Komen; Iskra Avtoelektrika Avtodeli d.o.o., Bovec in Iskra Avtoelektrika Komponente d.o.o., Laktaši, BiH. V okvir dejavnosti divizije spadajo proizvodnja, razvoj in trženje zahtevnih hladno oblikovanih delov, komponent, sestavov, aluminijastih odlitkov, vžigalnih tuljav in zahtevnejših podsestavov iz plastičnih mas. Aktivno podporno vlogo pri tem igrata lastni visoko kakovostni in fleksibilni orodjarni v Šempetru ter orodjarna v okviru IAE Avtodeli v Bovcu.

Vizija divizije

Divizija sestavni deli želi biti konkurenčni dobavitelj sestavnih delov za Iskro Avtoelektriko globalno ter priznani ponudnik celovitih, inovativnih rešitev s področja zahtevnih hladno oblikovanih delov, komponent, sestavov, aluminijastih odlitkov, vžigalnih tuljav in zahtevnejših podsestavov iz plastičnih mas svetovno priznanim odjemalcem, predvsem za potrebe avtomobilske industrije.

Strategije, opredeljene v strateškem načrtu 2006 – 2009

- Sodelovati že v razvojni fazi proizvoda z ostalimi dobavitelji delov in sklopov.
- Pospešeno uvajati nove tehnologije v partnerskih odnosih z globalnimi odjemalci.
- Obvladovati globalne dobaviteljske verige.
- Izvajati procesni pristop, ciljno zniževati stroške.
- Uvajati sodobne metode in orodja za doseganje višje kakovosti in poslovne odličnosti.
- Stalno izobraževati in spodbujati inovativnost za doseganje konkurenčnih prednosti.

Program deli, katerega ključna naloga je v preteklosti bila zagotovitev sestavnih delov za skupino Iskro Avtoelektriko d.d., se v zadnjih letih vse bolj uveljavlja tudi s prodajo navzven, ter s tem hoče postati velikoserijski dobavitelj hladno kovanih delov z višjo

stopnjo obdelave in sestavljenosti za velike svetovne odjemalce.

Z že obstoječimi projekti zunanje prodaje in širitvijo asortimana hladno kovanih delov se je v preteklih letih uspešno razširil delež zunanje prodaje. Zagotovitev dodatne ponudbe v skladu z tržnimi trendi je nujna pri zagotavljanju dolgoročne dobičkonosne rasti strateške poslovne enote.

Poslovna strategija programa orodij v okviru divizije Sestavni deli je strategija specializacije na ključne proizvodne programe, katerih tržni položaj, privlačnost trga, predvsem pa razpoložljivi viri, omogočajo razvoj znatnih konkurenčnih prednosti. Poslanstvo programa orodij je v prvi vrsti razvoj in izdelava orodij oz. širše tehnologije, ki podpirajo potrebe skupine IAE. To so predvsem orodja za kokilni in tlačni liv s pripadajočimi obrezilnimi orodji, orodja za hladno masivno preoblikovanje, delovni pripomočki ter nove-izbrane tehnologije, med katerimi velja izpostaviti navijalna orodja in orodja za pakiranje. Kljub temu pa ostaja trženje najzahtevnejših orodij pri zunanjih kupcih tako v Sloveniji, kakor tudi na evropskih in svetovnih trgih tudi v nadalje eden od ključnih faktorjev nadaljnega tehnološkega razvoja in rasti programa orodij.

Ključni dejavniki konkurenčnosti divizije na segmentu orodij bodo predvsem celovitost ponudbe zaradi višje stopnje vertikalne integriranosti, večja odzivnost in hitrejši vstop na trg, globalnost poslovanja ter visok nivo razvojno-tehnološkega in organizacijsko-procesnega znanja.

Pri proizvodnji vžigalnih tuljav in plastičnih

delov v IAE Avtodeli v Bovcu vidimo predvsem naslednje konkurenčne prednosti:

- dolgoletna proizvodnja pomeni akumuliranje velike količine znanja in izkušenj pri proizvodnji navedenih delov,
- visoko konkurenčno prednost,
- tehnološka oprema je na najvišji tehnološki stopnji.

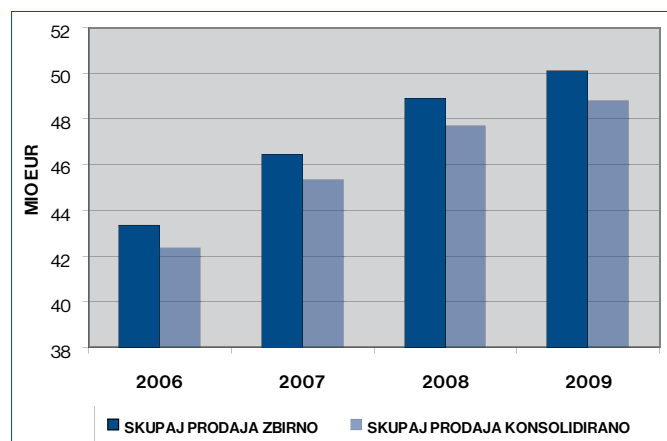
IAE Livarna v Komnu je proizvajalec odlitkov iz aluminija v tehnologiji tlačnega ulivanja, predvsem za avtomobilsko industrijo. Z obvladovanjem mehanske obdelave nudi kupcem obdelane in kompletirane odlitke, direktno za montažno linijo. V tem je tudi njena konkurenčna prednost in zagotovilo za rast in višjo dodano vrednost, ustvarjanje dobička in donosnost kapitala. Z obvladovanjem stroškov, iskanjem cenejših storitev in kakovostjo odlitkov, bomo zagotavljali konkurenčnost končnih izdelkov.

S prenosi posameznih tehnologij ustvarjamo v IAE Komponente v Laktaših pogoje za proizvodnjo vedno cenejših in konkurenčnejših končnih izdelkov. Cilj je zagotavljanje kakovostnih produktov, ki jih bomo direktno vgrajevali v izdelke na montažnih linijah v Iskri Avtoelektriki d.d..

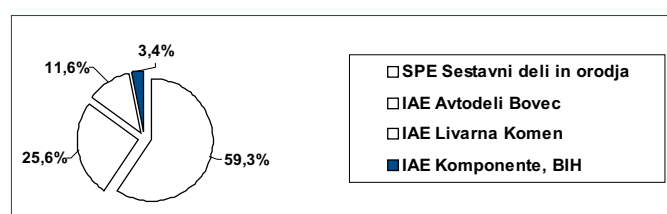
Ustvarjamo pogoje za obvladovanje predvsem naslednjih tehnologij:

- štancani deli vseh vrst, različnih zahtevnosti in različnih površinskih zaščit,
- navijanje različnih rotorjev, predvsem manjših serij,
- montaža vseh nosilcev ščetk,
- v perspektivi tudi montaža celotnih izdelkov in prodaja teh izdelkov končnemu kupcu.

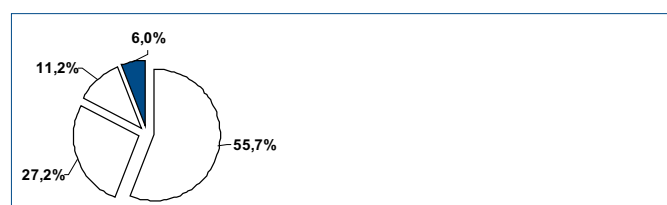
Načrt prodaje divizije Sestavni deli 2006 – 2009



Ocena prodaje 2006



Načrt prodaje 2009



Strateške naloge divizije

SPE Sestavni deli in orodja: Razvoj novega statorja Visteon, razvoj hladno oblikovanih delov za homokinetiko, razvoj antivibracijskih delov, razvoj delov za zaganjalnike za zunanje kupce

IAE Komponente, BIH: Razvoj dobaviteljev za proizvodnjo in obdelavo aluminijastih odlitkov, prenos vseh štancanih delov, ki se jih sedaj izdeluje pri kooperantih v Sloveniji, proizvodnja ostalih nosilcev ščetk, montaža motorja AME in drugih družin izdelkov

IAE Livarna Komen: razvoj in osvajanje novih zlitin (ksilafon), razvoj novih tehnologij obdelave

IAE Avtodeli Bovec: Razvoj in osvajanje visoko preciznih tehničnih plastičnih delov, razvoj navitih komponent za različne aplikacije

Sinergični učinki, ki izhajajo iz povezav v diviziji

Celovito obvladovanje potreb po orodjih za celotno skupino IAE:

- Izdelava orodij za hladno oblikovanje, tlačni liv in štanca - orodjar na SED
- Izdelava orodij za plastične dele - orodjarna Bovec
- Podpora pri nabavi orodij od zunanjih dobaviteljev



Jože Štrukelj, direktor SPE Sestavni deli

Podpora pri preskrbi skupine IAE z izbranimi skupinami izdelkov:

- Plastični materiali in deli
- Pločevinasti deli ter enostavnejši sestavi
- Aluminijasti odlitki

Skupen nastop pri promociji na trgu



RAZSTAVLJALI SMO NA SEJMU AAPEX SHOW V LAS VEGASU

Znameniti Las Vegas ni le mesto zabave in iger na srečo, tu prirejajo tudi razstave in sejme kot na primer industrijski sejem AAPEX Show na katerem se je letos ponovno uspešno predstavila tudi Iskra Avtoelektrika. Iz področja SPE Trading sva se sejma udeležila Ervin Stanič in Jordan Drekonja. S strani naše ameriške družbe Iskra AE, Inc. pa sta se nam pridružila še Bob Hopko in Dean Kravos. AAPEX (Automotive Aftermarket Products EXpo) je letos potekal pod geslom »The Worlds Largest Business Event For The \$267 Billion Motor Vehicle Aftermarket Industry« in je trajal od 31. oktobra do 2. novembra.

Dan pred začetkom sejma smo uredili razstavni prostor, postavili reklamni pano in razporedili izdelke, ki smo jih v ta namen pripeljali na razstavišče. Poleg standardnih izdelkov iz našega proizvodnega programa smo posebej pripeljali še nekaj novosti, ki bi jih v bodoče želeli tržiti na ameriškem trgu. Razstavili smo prvi vzorec zaganjalnika AZF, ki ga bomo za potrebe trženja v II. vgradnjo na ameriškem tržišču izdelovali v naši tovarni na Kitajskem. Prvič smo pokazali AZG zaganjalnik, za katerega je bilo veliko zanimanja s strani kupcev. Razstavili smo tudi prototip alternatorja z »one wire« regulatorjem, ki ga že preizkušamo tudi na ameriških tleh. Nadalje smo prvič na ameriških tleh predstavili še kompaktna alternatorja AAG in AAN v različnih izvedbah, ter alternator s tekočinskimi hlajenjem.

Naš razstavni prostor se je nahajal približno na isti lokaciji kot prejšnji dve leti v velikosti 18m². Velikost razstavnega prostora sicer ni največja v primerjavi z našo konkurenco (Remy, Denso, Visteon, RPM, Bosch, Valeo, Hella,...), a po našem mnenju dovolj velik za dostojno predstavitev, predvsem pa večji od na primer naše konkurence iz Kitajske, Tajvana, Koreje in Indije.

Obisk ocenjujemo kot uspešen, saj smo imeli stike tako z našimi stalnimi kupci, veliko zanimanja pa je bilo tudi s strani potencialnih novih kupcev.

Na družba Iskra AE, Inc ima tako organizirano prodajno mrežo v ZDA, da s trenutno 42 distributerji pokriva vse tržno zanimive

zvezne države in tudi Kanado. Naši tradicionalno največji kupci so nas v treh dneh sejma tudi obiskali. Zanimanje obstoječih kakor novih potencialnih kupcev, se je nanašalo predvsem na novosti, ki jih ponujamo. S kakovostjo naših izdelkov so zelo zadovoljni. Večina naših sogovornikov je izrazila željo po razširitvi asortimana izdelkov, ki bi pokrival tudi kamionski program. Pojasnili smo jim, da na tem delamo in da v bodoče lahko pričakujejo še več novih izdelkov iz naših proizvodnih dvoran.

Naj za zaključek omenim, da se je sejmski teden v Las Vegasu začel z **APRA** (Automotive Parts Remanufacturers Associations) Show-om na razstaviščnem prostoru hotela Riviera, ki smo ga obiskali kot opazovalci in še pred štirimi leti na njem tudi imeli svoj razstavni prostor. Vendar sejem počasi umira in ga v veliki meri že nadomešča **AAPEX**, torej sejem, na katerem smo se letos res uspešno predstavili. Teden pa se je zaključil s **SEMA** (Specialty Equipment Market Association) Show-om. Namenjen je vsem mogočim in nemogočim dodatkom za nadgraditev osebnih vozil po lastni želji. Ogromno razstavljalcev je ponujalo dodatna ozvočenja, navigacijske naprave, spojlerje in druge (za evropske pojme predvsem kičaste dodatke) za polepšanje zunanosti in notranjosti osebnih vozil, kamionov in motorjev. Skratka sejem bil je živ! (Najbolj živ od vseh treh).

Ervin Stanič

Naša sejmska dejavnost letos je bila bogata. Da smo se predstavili na sejmu v Frankfurtu, Hannoveru in Moskvi, smo poročali v prejšnji številki 'Zagona', danes pišemo s sejma v Las Vegasu, omeniti pa moramo še našo predstavitev na sejmu Mechanical Power Transmission & Motion Control v Milanu, ki je bil od 20. do 23. septembra. Tudi na tem sejmu je bila Iskra Avtoelektrika v središču pozornosti kar lahko črpamo iz podatka, da je našo stojnico obiskalo preko 200 obiskovalcev med njimi veliko potencialnih kupcev. *m.r.*



Naš razstavni prostor na sejmu v Las Vegasu

MNENJE ZAPOSLENIH 2006

Anketa je bila uspešno zaključena, čeprav bi si lahko želeli tudi nekoliko večjo stopnjo sodelovanja. Le-ta z 21 % ostaja na ravni prejšnjih let. Končni rezultati bodo objavljeni v začetku prihodnjega leta.

V oktobru smo za vse zaposlene v Iskri Avtoelektriki izvedli splošno anketo, poimenovano Mnenje zaposlenih 2006. Tovrstno anonimno in prostovoljno anketo o zadovoljstvu zaposlenih izvajamo že

Rezultati dosedanjih anket so vsem dostopni na intranetu.

od leta 1997, čeprav ne prav redno vsako leto. Na ta način skozi leta spremljamo trende gibanja organizacijske klime in različnih področij zadovoljstva zaposlenih, odgovorne osebe pa imajo možnost te rezultate vključiti v svoje strategije in odločanje.

V Iskri Avtoelektriki sicer sodelujemo tudi pri neki drugi anketi, imenovani SiOK, ki z anketo Mnenje zaposlenih nima neposredne povezave. Pri SiOK gre za anketo, kjer se identični vprašalniki razdelijo različnim podjetjem, ki k projektu pristopijo, tako da se lahko pridobljeni rezultati med podjetji primerjajo.

Anketa je anonimna; kdo je vprašalnik izpolnjeval, nas ne zanima.

Rezultate dosedanjih anket Mnenje zaposlenih in SiOK si lahko ogledate na intranetni strani (Ljudje/Ankete). Na tem naslovu bodo seveda objavljeni tudi rezultati tokratne ankete, po načrtih bo to v začetku prihodnjega leta.

Letošnja anketa Mnenje zaposlenih 2006 je bila podobna prejšnjim, imela pa je dodan poseben sklop vprašanj na temo inovativnosti. Vprašalnike, ki smo jih prejeli vsi zaposleni v delniški družbi skupaj s plačo, je bilo mogoče oddati v skrinjice pri vratarnicah oziroma po interni pošti. Po enem tednu zbiranja smo prejeli skupno 366 korektno izpolnjenih vprašalnikov, kar predstavlja 21 % stopnjo sodelovanja. V vseh teh letih se je izkazalo, da je to neka tipična stopnja odzivnosti, ki jo je Iskra Avtoelektrika sposobna absorbirati skozi

tovrstno metodologijo izvajanja anket.

Še nekaj stavkov o anonimnosti. Po hitrem pregledu vprašalnikov se je izkazalo, da je še vedno veliko demografskih vprašanj (spol, starost,...) na zadnji strani ostalo praznih. Čeprav smo o tem že veliko govorili in pisali, naj še enkrat poudarimo, da je anketa zagotovo anonimna. Upam, da je bilo to že večkrat dokazano. Podatki se vnesejo v računalnik in obdelujejo kot celota. Noben posamezen vprašalnik se ne pregleduje z namenom, da bi se ugotovilo, kdo ga je izpolnjeval, četudi se teoretično najdejo posamezni primeri, kjer bi bilo možno za neko osebo, ki je vnesla vse demografske podatke ugotoviti, kdo je. Vendar bi to bilo ne samo nesmiselno, ampak tudi zelo zamudno in neproduktivno.

Na koncu pa naj se po tej poti še zahvalimo za sodelovanje tistim, ki ste izpolnili vprašalnike in seveda tudi vsem, ki ste tako ali drugače pomagali pri promociji ali izvedbi letošnje ankete. Končne rezultate bomo predstavili tako vodstvu kot vsem ostalim zaposlenim.

Erik Panjtar

ZABOJNIKI ZA PAPIR

Verjetno ste opazili, da smo v nekaterih organizacijskih enotah (razvoj, finance, nabava, kadrovska služba) namestili zabojnike za ločeno zbiranje papirja in lepenke.

To je le eden izmed ukrepov, ki prispeva k zmanjševanju stroškov okoljevarstva, saj se na ta način zmanjšuje količina komunalnih odpadkov za odlaganje od katerih se plačuje okoljska dajatev.

Najpomembnejše pa je, da s takšnim ravnanjem zmanjšujemo onesnaževanje okolja ter ohranjamo gozdove, ki imajo pomembno vlogo pri gospodarskem razvoju in blaginji Slovenije in tako odgovorno prispevamo h kakovosti življenja sedanje kot tudi bodočih generacij.

Martina Kosmač

1 drevo lahko prečisti
25 kg onesnaženega zraka
v enem letu

za 1 t papirja je
potrebno uničiti
17 dreves

1 t recikliranega papirja porabi
4% manj energije,
50% manj vode,
za 74% zniža emisije nevarnih snovi v zrak
kot 1 tona papirja narejenega iz lesa

STALNE IZBOLJŠAVE

Miselnost in usmerjenost v stalne izboljšave ponuja možnost nenehnega spreminjanja v okolju. Pomeni izboljševanje izdelkov, procesov in samega okolja, ki jih podpirajo vsi zaposleni v podjetju, od managerjev do delavcev. V skladu s to usmerjenostjo naj bi vsak posameznik vsako aktivnost v življenju stalno izboljševal. Tudi cilj podjetja je nenehno izboljševanje, saj pomeni kulturo v podjetju, ki stremi k nenehnemu odkrivanju in odpravljanju zapravljanj. Osnova vseh izboljšav je odstranitev vseh odpadkov, zapravljanj in aktivnosti, ki ne ustvarjajo nove vrednosti. Naloga zaposlenih je take aktivnosti nenehno odkrivati in jih odstranjevati, naloga vodstva pa je, da delavce podpira in jim daje priložnost, da z lastnim razmišljanjem izboljšajo določene stvari. Na ta način bomo z majhnimi koraki dosegli veliko.

Nenehne izboljšave so tudi timski dogodek, kjer skupina najde in odpravi zapravljanje v procesu. Nekdo posreduje v javnost svojo idejo, ki je lahko izveljiva ali ne, drugi jo lahko s svojo ustvarjalnostjo spravi v življenje. Tako ljudje skupaj uvajajo izboljšave. Pomembno pri tem je, da se informacij ne skriva, nasprotno, hitro jih je potrebno posredovati naprej. Drugi način takšnega dela je v vlogi vodje. Ko namreč opazi problem, razpiše vodene inovacije. To pomeni, za rešitev podanega problema se razpiše neka nagrada. To so vse aktivnosti ki jih v Iskri Avtoelektriki premalo uporabljamo.

Inovativni dosežki so v Iskri Avtoelektriki vodeni skozi sistem Iskrica. Zavedamo se, da to niso vse izboljšave, ki jih posameznik uvede pri svojem delu, zato si želimo evidentirati vse izboljšave, ki jih preko različnih sistemov in dela uvedemo v podjetju. Kje vse nastopajo izboljšave v Iskri Avtoelektriki? To so lahko tudi konstrukcijske in tehnološke spremembe, izboljšave na nabavnem področju

(predlogi zunanjih dobaviteljev), izboljšave konstrukcijske kosovnice. Tudi vsaka stimulacija, dana preko Obrazca Načrtovanje dosežka in obračun stimulacije uspešnosti, je posledica neke uvedene izboljšave, ki ni prijavljena preko sistema Iskrica.

Koristi od uvedenih izboljšav imamo vsi, pomena izboljšav se zavedamo, zato jih vsak posameznik, po svoji moči, skuša čimveč uvesti in zapisati. Zapišemo KDO je nekaj uvedel, KAJ je izboljšal in po možnosti tudi KOLIKŠEN je prihranek. Vodje spodbujajo svoje podrejene, naj bodo pozorni na vse izboljšave, ki jih naredijo pri svojem delu in si jih zapišejo. Izboljšave se ustno prijavijo nadrejenemu ali koordinatorju inovativne dejavnosti v OE. V japonskem podjetju Honda ima vsak delavec Osebni dnevnik delavca, v katerega si sam čez leto zapisuje izboljšave, ki jih je uvedel. Enkrat letno ali ob napredovanju vodja dnevnik pregledal in se na podlagi zapisanih izboljšav odloči o napredovanju.

Do danes smo prijavi 257 predlogov Iskric, od tega jih je bilo 107 sprejti in uvedeni. Skupaj z uvedenimi predlogi iz preteklih let smo uvedli 148 predlogov. Skupaj z drugimi izboljšavami, ki jih spremljamo preko računalniških baz, to je podpora uporabnikom v Sektorju organizacije in konstrukcijske, tehnološke izboljšave, ki jih spremljamo na SAP-u, je v Iskri Avtoelektriki uvedeno 362 izboljšav ali 21 izboljšav na 100 zaposlenih. Povprečni čas obdelave predloga je 41 dni. Z našimi izboljšavami smo prihranili skoraj 30 milijonov tolarjev. Vsak vložen tolar v inovacijsko dejavnost se vrne 5 kratno. Pri prijavljanju predlogov sodeluje že več kot 10% vseh zaposlenih. Prihranek na zaposlenega znaša več kot 17.000 sit. A vendar se lahko izboljšamo, toda samo z vašo pomočjo.

Vojko Fon

HEVREKA!06 V ZNAMENJU ISKRE AVTOELEKTRIKE

Cvet slovenske znanosti, inovativnosti in podjetništva, ali razvojna moč Slovenije. Tudi tako bi lahko poimenovali slovenski festival inovativnosti Hevrek!06, ki je bil v Cankarjevem domu od 24. do 26. oktobra. Na njem je vidno vlogo igrala tudi Iskra Avtoelektrika. Na Hevrek!06 je bilo namreč predstavljenih petdeset inovacij v okviru Slovenskega foruma inovacij in tideset vrhunskih raziskovalnih pro-

gramskih skupin in projektov. Na razpis Foruma inovacij je prispelo kar 285 prijav in izmed teh je bilo izbranih 50 najboljših, ki so bile predstavljene na Hevrek!06. Med te sta se uvrstili kar dve inovaciji iz naše družbe, in sicer električni pogon za stopniščni sedež in DCB-tehnologija proizvodnje nizkonapetostnih tranzistorskih močnostnih modulov za elektronska krmilja. Prvo, električni pogon za stopniščni sedež, je pred množico slovenskih inovatorjev, poslovnežev, raziskovalcev, predstavnikov države in gospodarstva, predstavil Boštjan Čečko iz Strateške poslovne enote Pogonski sistemi in požel val navdušenja in odobravanja. Prefinjeno je odgovarjal tudi na postavljena vprašanja in izbrani inovaciji dal še večjo težo za lažji vstop na trge.

Marko Rakušček

DESET NAJVEČJIH NAPAK KAKOVOSTI

V prejšnjem 'Zagonu' smo objavili prispevek **Vojka Križmana** z gornjim naslovom in obljubili, da bo nadaljevanje sledilo v tej številki. Obljubo izpolnjujemo!

4. Predpostavljati, da vsakdo ve, kako izgleda 'neustreznost'

Ko običnem organizacijo, je eno od mojih priljubljenih vprašanj »Kam stavite neustrezne izdelke?« Obvladovanje neustreznih izdelkov je eno od najosnovnejših vrst kontrole in veliko pove o ostalem delu kontrole kakovosti v organizaciji. Na žalost velikokrat najdem neustrezne izdelke kjerkoli se je nekdo odločil, da jih bo pustil. In tudi niso posebno označeni. Z drugimi besedami, neustrezni izdelki so obravnavani kot vsi ostali izdelki. Ko vprašam, zakaj je tako, je običajen odgovor »Zato, ker vsakdo ve, da so neustrezni!« Pa ni tako! Ne glede na to, kako neustrezen je izdelek, bo zmeraj nekdo, ki ga ne bo prepoznal kot slabega. Skušal ga bo uporabiti in ga poslati naprej. Zagotavljam vam, da bo izdelek končal nekje, kjer ne bi smel.

Pametne organizacije identificirajo vse neustrezne izdelke, še posebno pametne pa jih ločijo (oddvojijo) in odstranijo vsako verjetnost slučajne uporabe. Zgodbe o skrivljenih, zlomljenih in drugače pokvarjenih izdelkih, ki so bili uporabljeni, niso pripovedke, temveč so resnične.

Neustreznost ima lahko včasih hude posledice

5. Neizvajanje procesa korektivnih ukrepov

Korektivni ukrepi so sistematičen način raziskave problemov, ugotavljanja njihovih vzrokov in preprečevanja, da bi se ponovili. Nihče si ne želi problemov, vendar je pomembno, da obstaja način, kako jih obravnavati, ko se pojavijo. Bolj, kot se proces korektivnih ukrepov uporablja, boljša je organizacija pri razreševanju tveganj in problemov. Zato sem presenečen, ko slišim, da se organizacije izogibajo uporabi svojega procesa korektivnih ukrepov. Seveda zmeraj vprašam, zakaj delajo to in velikokrat dobim naslednje odgovore:

- Korektivni ukrepi niso učinkoviti za velike probleme
- Korektivni ukrepi niso učinkoviti za majhne probleme
- Nihče ne razume izvornih vzrokov
- Naša orodja za reševanje problemov so zmedena
- Naši postopki zahtevajo preveč papirnega dela
- Korektivni ukrepi zahtevajo preveč časa
- Sovražim uporabljati obrazec za korektivne ukrepe
- Najvišji menedžment mrko gleda na korektivne ukrepe, saj pomenijo, da je nekdo nekaj zagrešil

To niso splošni problemi korektivnih ukrepov, temveč problemi pristopa h korektivnim ukrepom. Učinkovit korektivni ukrep je običajno gladek, preprost in intuitiven. Bistveno je, da damo reševanju problemov neko strukturo, ne da bi pri tem povečali birokracijo.

Tukaj je nekaj napotkov, ki napravijo proces korektivnih ukrepov bolj prijazen za uporabnika in bolj učinkovit:

- Razstavi proces na bistvene elemente. Korektivni ukrepi potrebujejo jasen opis problema, ugotavljanje vzrokov, ukrepe za odstranitev vzrokov, rezultate uvedenih ukrepov in potrditev, da so ukrepi bili učinkoviti. Vključi dodatne elemente samo, če dokazano dodajajo vrednost.
- Ostrani vso latovščino iz procesa. Čudne besede samo plašijo ljudi in jih odvrčajo od uporabe procesa
- Ne vztrajati na množici podpisov. Ni potrebno, da vsakdo in njihove matere podpišejo vsak korektivni ukrep.
- Izključi papir iz procesa kolikor je to mogoče. Uporabljal elektronske medije.
- Široko komuniciraj korektivne ukrepe. Ko ljudje vidijo, da so korektivni ukrepi dejansko nekaj dosegli, je veliko večja verjetnost, da bodo želeli sodelovati.

- Priskrbi ljudem orodja za reševanje problemov, vendar jim pusti, da jih uporabljajo po svojem preudarku. Če vaš postopek zahteva FMEA za vsak korektivni ukrep, bo to ljudi prestrašilo in odvrnilo, da bi sploh odprlo korektivni ukrep.

Uporabljal tim za korektivne ukrepe kjer je le mogoče. To daje ljudem izkušnje o procesu in tudi povečuje učinkovitost večine rešitev. Seveda niso vsi problemi primerni za timsko reševanje, večina pa je.

6. Uporaba vprašalnikov za vrednotenje dobaviteljev

Če me vprašate, kako dober sem, vam bom povedal, da sem najboljši. Kdo ne bi, še posebej, če od tega zavisi vsebina denarnice? Informacija, ki jo dobite, če rečete ljudim, naj se ocenijo, je gotovo pristranska. Ko naročite dobaviteljem, naj izpolnijo vprašalnik, vse kakor sprašujete po pristranskih informacijah. To ni način za vrednotenje sposobnosti dobaviteljev.

Najboljši način vrednotenja dobaviteljev je očiten: sledite njihovim dejanskim zmogljivostim glede na vašo pričakovanja. Vrednotite jih na enak način, kot bi jih, če bi šlo za vaš denar. Pri vrednotenju dobaviteljev mi prihajajo na misel naslednja vprašanja:

- Ali je izdelek (ali storitev) prispela takrat, kot je bilo obljubljeno?
- Ali je bil izdelek poškodovan?
- Ali sta bili količina in identifikacija pravi?
- Ali izdelek (ali storitev) ustrežata vsem zahtevam?
- Ali je predstavnik dobavitelja dobro obveščen?
- Ali so bili problemi primerno rešeni?
- Ali je bilo zaračunavanje točno in pravočasno?

Zajemajte informacije o zmogljivosti dobavitelja v realnem času, ne tedne in mesece po dejstvih. Pripravite proces zajemanja informacij preprost in tekoč in ugotovili boste, da se je vrednost podatkov zelo povečala. Šele potem boste sposobni pomagati dobaviteljem pri izboljšavah njihovih zmogljivosti, kar je pravzaprav vzrok, da te informacije sploh zbirate.

Zadnji del članka bomo objavili v naslednji številki.

Vojko Križman

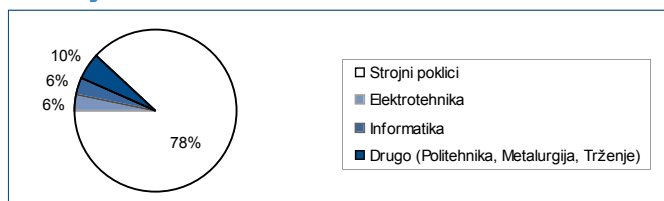
ŠTIPENDIRANJE

Iskra Avtoelektrika d.d. trenutno izplačuje 73 štipendij za strojne poklice.

Iskra Avtoelektrika, d.d., je največji štipenditor na področju kadrovskih štipendij v goriški regiji. Trenutno imamo 106 štipendistov, največji delež pa predstavljajo dijaki in študentje, ki se šolajo za strojne poklice.

Na univerzitetni stopnji štipendiramo 28 študentov strojništva, na visokošolski stopnji strojništva 16, v višješolski študij Mehatronike na TŠC v Novi Gorici pa so zaenkrat vključeni 3 štipendisti. Na srednješolski stopnji štipendiramo 25 dijakov strojne smeri, na poklicni stopnji pa 11. Skladno s potrebnimi se povečuje tudi število štipendistov na univerzitetnem programu Fakultete za elektrotehniko, kjer jih je trenutno 11. Ostali štipendisti so vključeni v univerzitetni in visokošolski program Fakultete za računalništvo in informatiko (5) ter višješolski študij Informatike v Novi Gorici (1), univerzitetni študij Metalurgija in materiali (2), univerzitetni študij na Ekonomski fakulteti (1) in visokošolski študij Politehnike (3).

Delež štipendistov glede na smer študija



Štipendisti se srečujejo z našo družbo že med študijem – na opravljanju obvezne prakse, med poletnim delom, pri izdelavi seminarskih in diplomskih nalog ter na srečanjih, kjer jim predstavimo celotno družbo in nekatera področja (določene proizvodne programe, RRC, tehnologijo). Glavni namen teh dejavnosti je postopno uvajanje in vključevanje bodočih sodelavcev v naše okolje, ki se tako začne že med šolanjem. Kar pomeni lažjo in hitrejšo vključitev v delovno okolje, ko se štipendist po končanem šolanju zaposli.



Ena izmed skupin štipendistov na obisku pri nas

SREČANJE ŠTIPENDISTOV

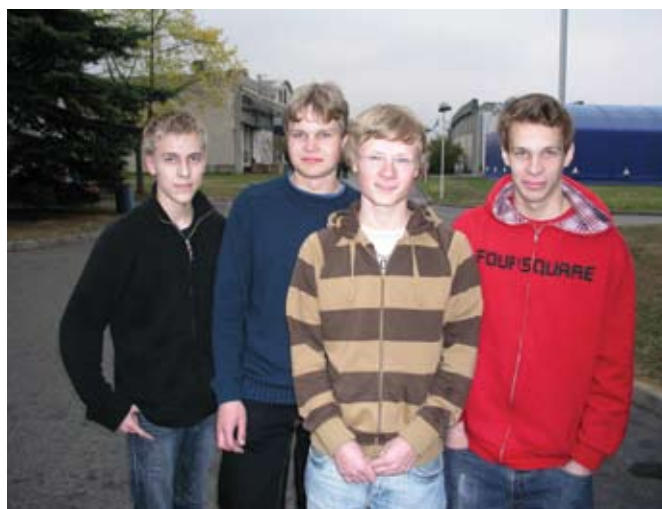
Konec oktobra in v začetku novembra smo za naše štipendiste pripravili tri srečanja, najprej za nove (letošnje) štipendiste, naslednji dve pa za študente in dijake, ki so naši štipendisti že dalj časa. Peljali smo jih na ogled proizvodnih programov Mehatronike, Elektronike in Sestavnih delov ter jim razkazali Razvojni center. V učilnici smo jim predstavili področje razvoja in tehnologije in celotno družbo s poudarkom na novostih v zadnjem letu ter jim posredovali koristne informacije v zvezi štipendiranjem. Skupno nas je obiskalo 58 štipendistov.

Tanja Krapež

MLADI FINCI NA PRAKSI PRI NAS

V okviru programa Leonardo da Vinci, to je evropski program izmenjave študentov, smo tri tedne tudi mi gostili štiri mlade Fince, **Kurikka Jussija, Vaisanena Heikkija, Patjasa Teemuja in Karppinena Tapija**. V SPE Mehatronika so se odlično vključili v delo in tako pridobivali novo znanje in spretnosti. »Tervetuola Sloveniaan« (dobrodošli v Sloveniji) smo jim zaželeli potem, ko smo napravili posnetek za 'Zagon'.

(m.r.)



Mladim Fincem bo ta posnetek drag spomin na delo v Iskri Avtoelektriki

NA NAŠEM DNEVU KAKOVOSTI TUDI UČENCI TŠC IZ NOVE GORICE

Tudi letos so se na naš 'Dan kakovosti' odzvali učenci Tehniškega šolskega centra iz Nove Gorice, in sicer so imeli za nalogo napisati spis z naslovom: 'Uporabimo najboljše izkušnje za boljše življenje'. Odziv je bil presenetljiv in kar težko je bilo izmed vseh esejev izbrati najboljše, ki smo jih tudi simbolično nagradili. Enega izmed nagrajenih spisov tudi objavljamo, napisal pa ga je mladi 'pisatelj' Sami Skrt.

Rad bi bil svoboden kot ptica. Užival bi v neskončni širini tega sveta. Ob preteči nevarnosti bi me krila odnesla v višave na najvišji vrh nečesa, kjer bi se skrili in se varno počutil. Živel bi po zakonih narave in se na okolico prilagajal instiktivno. Moja produktivnost bi bila maksimalna, a neizstopajoča, moj odnos do iste vrste pa spoštljiv in neteritorialen. Dan bi bil naporen, a izrabljen vsak trenutek. Užival bi, kar se da, in ne izgubljal časa.

Kaj pa naj napišem o svojem resničnem življenju? Kakšen naj postanem kot oseba, da se bom nekoč ponosno ozrl v preteklost in rekel: »Ja, imel sem lepo srečno in kvalitetno življenje in vsa zahvala gre mojemu trudu!«

Po čigavih pravilih naj živim? Čigave izkušnje naj upoštevam, da bo moje življenje kvalitetno? Kdo naj mi bo za zgled? Kaj je to idealno življenje? Naj se ravnam po zakonih narave in živim kot ptica? Žal je ta želja utopična. In zavedam se, da kot utopist v tem krutem svetu velike konkurence ne bom preživel. Edini zakon narave, ki vedno bolj velja v človeškem svetu, je boj za obstanek. In zavedam se, da se je moja bitka šele začela.

Tretjina življenja mi bo minila, ko bom ves svoj čas posvečal šoli, študiju in temu, da se izučim za nekaj, kar mi bo omogočalo boljše in kvalitetno življenje. Vse lepo in prav!

A kje je tu zagotovilo, da bom tako življenje tudi imel, pa čeprav sem ta del življenja izdelal odlično?! Postavljen bom brez izkušenj in z ogromno teorije (katera v praksi velikokrat

odpove) na start tisočerih poti.

Katero naj izberem? Katera mi bo najbolj ustrezala? Ali naj začnem in zarišem novo? No, mogoče pa lahko upoštevam delček narave, ki jo nosim v sebi, instinkt! Zavedam se, da bo začetek krut, neizprosni, poln zank, močnih nasprotnikov ter zahtevnih in nerealnih ukazov nadrejenih. Zaupam vase, v to kar znam, v svoje sposobnosti, v svoje znanje, ki se z vsakim dnem veča.

Kaj pa izkušnje? Ob vsakem začetku smo vsi začetniki! V startu življenja se najprej učimo plaziti, šele nato shodimo. Korak je še nestabilen, a z vztrajnostjo vedno bolj gotov in samozavesten.

V času odraščanja imajo veliko vlogo starši, ki nas na podlagi svojih izkušenj usmerjajo na pravo pot. In kakšni so rezultati? Različni! Mladostniki svojih staršev večkrat ne upoštevamo, a se sčasoma nemalokrat izkaže, da le nekaj vedo. In potem je tu še šola, ki dodatno zapečati našo samozavest, nam teoretično

opiše, kaj so izkušnje in kako v življenju delujemo. In kaj sedaj? V glavi mi roji tisoč vprašanj, na katera ni odgovora. Upam, da jih najdem na bodoči poti odraslega življenja. Obstajajo vzorniki, po katerih se bom skušal zgledovati in jih posnemati, obstajajo »vzorci«, po katerih naj bi se ravnal, da bom bolje živel.

Prepričan pa sem, da če ostanem človek do sočloveka, sodelavca, partnerja in prijatelja, ne bom storil napake. Njihove izkušnje in pomoč pri čemerkoli mi bodo v bodoče le koristile in olajšale prihodnost in vse ovire, ki me čakajo na življenjski poti.

Ko bom zakorakal v tretjo tretjino svojega življenja, bi se rad ponosno ozrl na svojo produktivno preteklost in na podlagi bogatih izkušenj nekemu svetoval: »**Vivat sequens!**«, kar v latinščini pomeni: »**Naj stori še kdo drug tako!**«

In če bom komu za vzornika bom vedel, da sem izbral pravo pot!

Sami Skrt



Na naš 'Dan kakovosti' smo povabili tudi mlade 'pisatelje' TŠC, ki so napisali najboljši spis.

foto: Miran Polanc

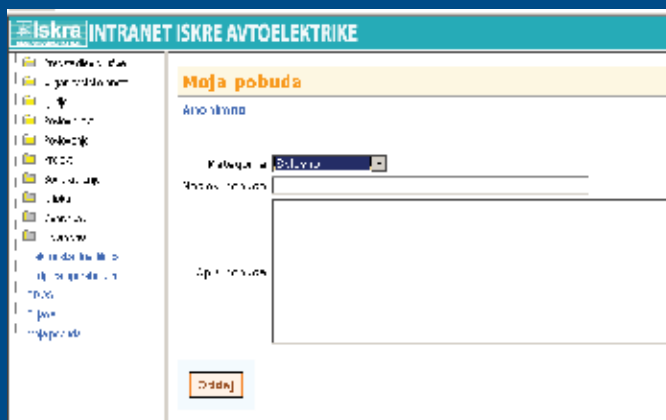
»MOJA POBUDA« - NOVA MOŽNOST PODAJANJA POBUD PREKO INTRANETA

»Moja pobuda« je intranetna aplikacija, ki jo lahko uporabljamo vsi zaposleni. S tem vas želimo vzpodbuditi, da sodelujete pri ustvarjanju boljše in lepše podobe naše družbe. Kako? Če imate ideje, predloge ali vprašanja o različnih zadevah, če menite, da bi se dalo kaj še izboljšati, urediti ali popraviti, če opazite, da kakšna zadeva ne teče tako, kot bi morala, da je kaj poškodovano, da se kje nabirajo kupi smeti ali karkoli drugega, uporabite to intranetno aplikacijo.

Pobude je možno postaviti za različna področja. Zapisana pobuda se nato preuči preko moderatorja. Le-ta jo pošlje odgovorni osebi, ki je najbolj pristojna podati odgovor nanjo. Odgovore na vsako pobudo lahko po zagotovilih pričakujete v zelo kratkem času, predvidoma v 48 urah.

Na intranetnih straneh si lahko ogledate vse pobude, ki so jih podali vsi zaposleni in kdo je odgovoren za reševanje ali za posredovanje odgovora.

Veliko je neznank, za katere ne vemo pravega odgovora. Je pa v našem podjetju vedno neka oseba, ki bo znala na to vprašanje odgovoriti.



Intranetna stran, kjer lahko vnesemo svojo pobudo.

Opis delovanja:

Do aplikacije lahko pridete preko intraneta na dva načina: s klikom na povezavo 'Moja pobuda' na levem stranskem meniju ali pa z klikom na ikono, ki simbolizira žarnico v zgornjem predelu zaslona. Prijavljanje v sistem ni potrebno, tako bo vaša prijava anonimna. Če pa želite, da na vaš elektronski naslov pride odgovor na vašo pobudo, ko bo le-ta rešena, se morate v sistem prijaviti. Želimo, da bi bilo anonimnih pobud čim manj, zato prosimo, da razen v izjemnih primerih prijavljate pobude »z vašim podpisom«.

Vsem, ki želijo pogledati seznam pobud je omogočeno, da se pobude spremlja po kategorijah in statusih. Status nam pove, v kakšni fazi reševanja je trenutno podana pobuda. Več o tem si lahko preberete tudi na intranetu.

E. Panjtar, V. Fon, D. Mihelj

RAZPIS NAGRAD ZA KRIŽANKO

Kmalu bomo stopili v božično-novoletni blišč, ki bo prepleten z iskrivostjo, voščili, prijateljstvom, brezskrbnostjo, darili. Drobni mi in velikimi. Nekaj vam jih ponujamo tudi mi. Sicer bodo na voljo šele po novem letu in še malček potruditi se bo treba, da pridete do njih. Na zadnji strani 'Zagona' objavljamo veliko nagradno križanko in zanjo razpisujemo sedem nagrad, in sicer: 1. - bon za gostinske storitve v vrednosti 12.000 SIT.

2. - termos steklenica. 3. - mini garnitura priročnega orodja. 4. in 5. - po 50 žetonov za napitke. 6. - polo majica (ženska ali moška). 7. - kilogram kave. Ker vemo, da vas je veliko, ki želite ohraniti glasilo celo, vam ni treba iztrgati strani s križanko. Dovolj bo, če napišete na list papirja le tri gesla, in sicer gesla, ki izhajata iz obeh slik in geslo iz prve vrstice vodoravno. Tak 'stroj' stoji tudi ob (starem) vhodu v družbo.

Rešitev pustite z vašimi podatki v eni od obeh vratarnic ali pošljite po pošti s pripisom 'križanka' do 10. januarja 2007.

Veliko sreče pri žrebu, še več pa v letu 2007!

(m.r.)

UJETNIKI PODZEMNEGA SVETA

Kot blisk se je v ponedeljek 9. oktobra zjutraj, ko smo prišli na delo, razširila novica, da so se v najdaljši gorski jami v Sloveniji (11 kilometrov rogov in brezen ter 705 metrov višinske razlike), v Pološki jami pri Tolminu, izgubili trije jamarji. Novica je bila zelo odmevna tudi zato, ker je bil eden izmed teh 'izgubljenec' naš sodelavec 33-letni Dimitrij Valantič, zaposlen v Direkciji nabave. Iz ure v uro smo čakali na novice in izvedeli, da je pred jamo pripeljal helikopter 30 jamarskih reševalcev, da jih je osem vstopilo v jamo v nedeljo zvečer in kar je bilo najlepše slišati - iz 'ujetništva' so se reševalci skupaj s premraženo, a nad vse srečno trojico, vrnili naslednji dan nekaj pred sedmo zjutraj. »Kaj hudiča so počeli tam spodaj,« se je marsikdo laično vprašal in to ter še nekaj drugih vprašanj sem zastavili kar Dimitriju samemu.

Hvala bogu kaj, Dimitrij, da se je vse skupaj tako srečno izteklo. Ali lahko enačimo takrat nastalo situacijo s tvojim ponovnim rojstvom?

»Glede obveščanja pred vstopom v jamo smo ravnali v skladu z osnovnim jamarskim pravilom, da moraš, preden greš v jamo, nekoga obvestiti, zato nisem imel nikakršnih negativnih pomislekov. V primeru poškodbe bi ob morebitnem ponovnem ugledanju dnevne svetlobe avanturo lahko resnično primerjal s ponovnim rojstvom. Jama je tako zahtevna, da se že zdravemu človeku z odlično fizično kondicijo komaj uspe zriniti skozi številne ožine in nevarne, več deset metrov globoke meandre. Kako bi potekalo reševanje, si težko predstavljam.«

Nam lahko opišeš, kako se je vse skupaj začelo, kakšen načrt ste pravzaprav imeli?

»Zgodba se začne leta 2002, ko sem s prijateljem Matejem začel zahajati v jamo. Ko je bila psihofizična pripravljenost na vrhuncu sva se odločila, da izvedeva prečenje. Pridružila se nama je še jamarska pripravnica Zdenka. Prehod Pološke jame mi je predstavljal enega večjih življenjskih izzivov. Slabo zrisan načrt jame in nekaj naključij pa je pripomoglo, da smo tokrat zašli. Samo po jami smo v štiri-

desetih urah opravili približno 1000 višinskih oziroma 8000 dolžinskih metrov premikov.«

Kako globoko ste bili pod zemljo, ko ste spoznali, da ne morete ne naprej ne nazaj?

»Od osnovne trase poti smo bili oddaljeni približno dva kilometra po dolžini in preko 200 metrov niže od točke, kjer bi morali zapustiti težaven in nevaren Bohinjski meander.«

Kakšna je bila prva reakcija na to spoznanje?

»Ko smo prispeli do brezna, v katerega pada 6 metrov širok slap, sem Mateju namignil, da smo zgrešili smer, saj nam o tako mogočem slapu ni pripovedoval ničče. Sledila je vrnitev. Begala nas je misel, da bomo kmalu ob vnožju 25 metrskega prepada, kjer bo skoraj nemogoče plezati navzgor, saj smo ob spustu navzdol potegnili za seboj 60 metrov dolgo vrv. Pomislili smo, da nas bodo tam spodaj reševalci iskali tudi nekaj dni, zato smo se odločili preplezati krušljivo in mestoma gladko steno z zabijanjem klinov. Po kakih dveh urah smo bili vsi trije na vrhu. Od tam smo porabili še pet ur do mesta, kjer so nas kasneje našli reševalci. Nazaj ven nismo mogli, saj smo pri spuščanju skozi brezna za seboj vedno povlekli vrv. Za transport dodatnih vrvi bi morali v jamo stopiti v večjem številu, vendar dodatnih interesentov za obisk jame nismo našli.«



Koliko ur ste čakali na reševalce in kako ste sploh vedeli, da bodo prišli?

»Od trenutka, ko smo postavili zasilni bivak do prihoda reševalcev, je preteklo osem ur. Pred vstopom v jamo, sem o našem namenu seznanil starše, prijateljico in predsednika jamarske sekcije PD Tolmin, zato dvomov o prihodu jamarskih reševalcev ni bilo in tudi ne posledične zmede ali celo panike. Naročil sem, naj sprožijo reševalno akcijo, če nas v roku štiriindvajsetih ur ne bo iz jame.«

Je bilo čakanje na reševalce mučno? Vas je zeblo? Kaj vam je takrat najbolj rojilo po glavi, mogoče tudi misel na najhujše?

»Čakanje je potekalo umirjeno, drgetaje v ležečem položaju. Razmišljal sem o psihičnem stanju bližnjih, ki vso akcijo spremljajo od zunaj in ne vedo, kaj se dogaja v jami. Sicer pa mi je osem ur bivakiranja minilo neverjetno hitro.«

Katere so bile tvoje prve besede, ko si spet zagledal beli dan?

»Ob izstopu iz jame sem ob 6:25 v jutranji temi uzrl svetle obrise vrhov bližnjih gora, ki jih je komaj opazno osvetljevalo vzhajajoče sonce. Do ceste sem po težko prehodnem pobočju, ki ga je leta 1998 hudo prizadejal velikonočni potres, sestopil sam, brez besed.«

Se ti je doslej že zgodilo kaj res nenavadnega v življenju, razen te avanture?

»Človekovo življenje je po svoje ena sama avantura. Sproščanje adrenalina postane za tiste, ki prestopamo prag varnega, najhujša oblika zasvojenosti. Pa vendar lahko rečem, da so mi tako jame, kakor gore, kamor rad zahajam, do danes prizanašale. Morda tudi zato, ker sem bil do teh okolij vedno ponižen in spoštljiv. V Pološki jami nisem bil nikoli drugačen, zavedal sem se, da sem neznanen in minljiv. Vedno sem ravnal tako, kot mi je ona narekovala, da smem, da moram. Tako lahko danes o tem govorim.«

Hvala lepa za odgovore Dimitrij, in gotovo se bom pridružil željam mnogih, če napišem, da ti ne želim nikoli več ponovitve Pološke ali katere druge jame!

Marko Rakušček

GASILSKA VAJA V ISKRI BOVEC

V mesecu požarne varnosti je poveljstvo Gasilske zveze Bovec v sodelovanju s podjetjem Iskra Bovec pripravilo veliko gasilsko-reševalno vajo. Preizkusili so usposobljenost in pripravljenost gasilcev, gasilsko tehniko in opremo za gašenje ob morebitnem požaru ter usklajenost in vodenje velike intervencije. Gasilci so se seznanili z nevarnostmi in lokacijo podjetja, pristopom gašenja in reševanja ter preizkusom uporabe požarne vode ter skupnega sodelovanja med samo intervencijo. Vaja je bila 28. oktobra, na njej pa je sodelovalo 85 gasilcev z 18 gasilskimi vozili iz Gasilske zveze Bovec, PGD Kranjska Gora, Kobarid, Tolmin, Žabnica (Camporosso iz Italije) ter enote CZ iz Italije. Celotno vajo je vodil poveljnik GZ Bovec **Miro Bozja**. Analiza vaje je pokazala, da so gasilci dobro usposobljeni za reševanje in gašenje, gasilska tehnika je delovala brezhibno, dostopi za gasilska vozila so bili dobri, hidrantsko omrežje je delovalo brezhibno, pokazalo pa se je, da bi morali ob večjem morebitnem požaru več uporabljati podzemne požarne bazene ter delovati z motornimi brizgalnami. Na koncu vaje je sledil postroj vseh sodelujočih enot ter analiza vaje. Prisotne so nagovorili poveljnik GZ Bovec **Miro Bozja**, župan občine Bovec **Danijel Krivec** in v imenu vodstva Iskre Bovec, **Robert Trampuž**. Pohvalili in čestitali so za uspešno izvedeno vajo ter zaželeli še naprej dobrega sodelovanja.

Miro Bozja



Na gasilski vaji v Iskri Bovec je sodelovalo 85 gasilk in gasilcev

SREČNO MILENA BAVČAR!

Na liniji stikal v programu zaganjalnikov so ne dolgo nazaj za trenutek ustavili proizvodni proces, saj jih je čakal dogodek, ki je bil pripravljen v čast njihovi sodelavki **Milena Bavčar**. Najavila je namreč, da vstopa v tisto obdobje, ki je že pogovorno znano kot obdobje, 'ko človek nima več nobenega časa'. Milena je prišla v Iskra Avtoelektriko že 14. marca 1975, vseskozi prizadevno in zavzeto skrbela, da so bile dodeljene delovne naloge narejene odlično in od take sodelavke se je vedno težko posloviti. »Naj ti služi zdravje, draga Milena,« so bile največkrat izrečene besede sodelavk in sodelavcev, ki so ji poleg lepih želja poklonili tudi spominsko darilo. *(m.r.)*



SREČNO BORIS MARAŽ!

Pred dnevi je najavil svoj prestop med upokojskece ta čas po delovni dobi eden najstarejših Iskrašev, **Boris Maraž**. Na vrata naše kadrovske službe je potrkal že v začetku julija leta 1965, in vse do odhoda na pokojninski zavod je bil zvest Iskri Avtoelektriki, zadnja leta kot vodja vzdrževanja v Programu zaganjalnikov. Seveda je za najožje sodelavke in sodelavce pripravil lepo poslovilno slovesnost, kjer ni manjkalo obujanja spominov na tako dolgo prehojeno delovno pot. Zato dovoli Boris, da ti vsi mi, ki ostaja-

SREČNO JOŽE ČIGON!

»V bivši orodjarni imamo lepo slovesnost, z nje želimo spominski posnetek,« se je pred dnevi glasil telefonski 'ukaz' in željo je bilo treba izpolniti. Med zbrano množico je posebej izstopal nasmejani mladenič srednjih let **Jože Čigon**, in izvedel sem, da so ga sodelavke in sodelavci 'obkolili' zato, ker je bil to njegov zadnji delovni dan v Iskri Avtoelektriki, kjer se mu je delovna doba pričela 21. avgusta 1974, marca leta 1992 pa je postal član Orodjarne d.o.o. Z bogatimi delovnimi izkušnjami, ki jih je pridobil tudi v tujini, je bilo z Jožetom veselje delati, saj so ga odlikovale tudi odločnost, umerjenost in doslednost. Jože, hvala za tvoj ustvarjalni prispevek!

(m.r.)



mo, zaželimo veliko zdravja, vedrih pogledov v prihodnost in lepih misli na vse to, kar si doživljal v razvoju tvoje in naše družbe. *(m.r.)*



NASMEJMO SE – NEKAJ SILVESTRSKO - NOVOLETNIH

HOTELSKA SOBA

Nekaj dni pred novim letom sta se neizmerno zaljubila. Tega še nista povedala staršem, zato sta sklenila, da bosta silvestrovala zunaj domá, v hotelu. Zabava je bila nepopisna, in prva novoletna noč tudi. Na novoletni dan sta se zbudila zelo pozno, se še enkrat poljubila in ker je njo zbodla njegova ostro poraščena brada, ga je napotila na britje. Tresoča roka je botrovala urezu. Kri si je obrisal kar v rjuho in odpravita se na kosilo. Medtem je sobarica opazila rdeč madež, ga povezala z izgubo nedolžnosti in to sporočila direktorju. Ta ju je ves navdušen obiskal kar med obedom in jima sporočil: »To je za nas velika čast, saj se kaj takega še ni zgodilo. Za nagrado bosta lahko noč po zlati poroki, torej čez petdeset let, brezplačno prespala pri nas v isti sobi.« Leta so tekla in čez 50 let sta se pojavila na recepciji. Dobila sta isto sobo, prespala vsak na svoji strani postelje in zjutraj nonica, precej prehlajena, izpihne nos v rjuho. »Ja, kaj pa delaš,« jo je vprašal ostareli možek. »Veš kaj! Pred 50 leti si ti meni dvignil ugled, zdaj ga bom pa jaz tebi.«

KOT ZAJEC

Oče in mati sta bila vsa navdušena, ko jima je komaj polnoletna hčerka sporočila, da je na 'frišno' zaljubljena in da bi ju njen junak rad spoznal prav na silvestrsko noč. »Bomo pa kar tukaj pričakali novo leto,« je pribil oče in tako se je tudi zgodilo. Okrog osmih je prišel, pozdravil, nič kaj zgovoren ni bil, le na uro je stalno gledal, saj ni videl drugega kot njo in sebe pod rjuhama. Končno je nastopilo novo leto in po voščilih sta odšla v spalnico. Noč je bila strastna in dolga, k zajtrku sta odšla skoraj neprespana. »Bosta med in mleko?« vpraša skrbna mati. »Ne,« odgovori hčerka »mojemu dragemu bom zajtrk pripravila sama.« Odpre hladilnik, iz njega vzame

VOŠČILI

Spoštovane sodelavke, spoštovani sodelavci skupine ISKRA Avtoelektrika d.d.

Naj v letu 2007 vse ovire postanejo premostljive, vse kar je bilo predaleč dosegljivo, vse kar je bilo nemogoče možno, vse česar nismo imeli pa naj ostane v duhu upanja, vztrajnosti in poguma.

V imenu sveta delavcev in delavskih predstavnikov v Nadzornem svetu Vam želimo prijetne, zdrave, srečne in predvsem mirne božične in novoletne praznike, ki naj bodo prepleteni s toplo družinsko ljubeznijo, ki naj bo prisotna tudi ob dnevu naše slovenske samostojnosti.

Vaš svet delavcev

Spoštovane članice in člani SKEI, Iskrašice in Iskrašiči!

Praznično zvonjenje bo utihnilo in svetloba sveč bo ugasnila. Mir v duši, sreča v srcu in topel stisk dlani bo ostal.

Naj ob tej priložnosti v imenu SKEI in v svojem imenu zaželim Vam, Vašim dragim in prijateljem eno leto sreče in uspeha, 12 mesecev zdravja, 53 tednov ljubezni in 365 dni veselja v letu, ki prihaja. SREČNO! Obenem Vam voščim tudi vesele božične praznike.

Predsednik IO sindikata

Valter Bensa

glavo zelja, ga nareže in položi predenj. »Zakaj pa zelje, to mi ne paše.« »Jaz sem pa mislila, da tudi ješ kot zajec,« mu je ob misli na minulo noč pojasnila.

STARČKOVA ŽELJA

Skupina planink in planincev raznih starosti je najela planinsko kočjo za veselo silvestrovanje. Dan je bil kot nalašč za vzpon in že po dveh urah hoda so jo dosegli, odprli nahrbtnike, se okrepčali in pripravili vse potrebno za zabavo. Prišla je polnoč, razleglo se je polno medsebojnih čestitk in lepih želja, prišla pa je tudi ura počitka. Skupaj so se odpravili na pogrado in po uri počitka se je izpod rjuhe zaslišal predirljiv glas starejšega planinca: »Dajte mi žensko, dajte mi žensko!« Tik ob njem je spal mladenič in ko je zaslišal starčkovo željo, ga je na pol v spanju pomiril: »Kar mirno spite očka, saj držite mojega!«

NOVOLETNI POGOVOR

Na novoletni dan popoldne so se dobile tri prijateljice, ki jim ni bilo usojeno, da bi skupaj pričakale novo leto, zato so si še bolj dale duška z nazdravljanjem in pripovedovanjem, kako je bilo na najdaljšo noč, vmes pa so obujale tudi spomine na prve dni po poroki. »Nekoč sem bila tako jezna nanj, da mu

nisem več likala. Pa si prvi dan ni nič likal, drugi dan tudi ne, tretji dan pa sem videla, da je že pričel likati,« je dejala prva. Druga: »Tudi mene je enkrat razjezil, pa mu nisem več prala. Pa si prvi dan ni nič pral, drugi dan tudi ne, tretji dan pa sem videla, da je že sam pričel prati.« Tretja: »Meni pa je rekel, da sem lena, zato mu nisem več kuhala. Pa prvi dan nisem nič videla, drugi dan tudi ne, tretji dan pa sem že malo videla na desno oko.«

SILVESTRSKI JOK

Osameli možakar v tretjem obdobju svojega življenja se je odpravil na silvestrski žur v bližnji hotel v upanju, da se mu bo le nasmehnila sreča in da bo vsaj najdaljšo noč v letu preživel skupaj s kakšno dolgonogo in prsato lepoticiko. Če so želje srčne, se včasih uresničijo in tudi njemu se je sreča izpolnila. Nanj se je prisesala brhka blondinka in že pred polnočjo sta najela sobo. Žal so leta naredila svoje in že po slabi uri mu je ušla. Ves žalosten se je odpravil proti domu in nalletel na fantka, ki se je na stopnišču svojega doma presunljivo jokal. »Ja fantek, zakaj pa jokaš?« »Zato, ker ne morem početi tistega, kar lahko počno veliki fantje.« Tedaj je razočarani gospod prisedel k njemu in tudi sam zajokal...

Zbral: m.r.

