

# ZAGON

Glasilo skupine Iskra Avtoelektrika, Šempeter pri Gorici, št. 2/2010

INTERVJU S ČLANOM UPRAVE  
BOJANOM KONIČEM

KONFERENCA KAKOVOSTI

STRATEŠKI NAČRT 2010-2013

MAJ 2010

 **Iskra**  
Skupina Iskra Avtoelektrika

**Izdajatelj**

*Iskra Avtoelektrika, d.d.*

**UREDNIŠKI ODBOR****Glavni urednik**

*Erik Panjtar*

**Člani uredniškega odbora**

*Vojko Fon*

*Tanja Krapež*

*Alenka Kravos*

*Vojko Križman*

*Mira Lah*

**Fotografija na naslovnici**

*Miran Polanc*

**Prelom, grafična priprava**

*Grafika Soča 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 357*

*erik.panjtar@iskra-ae.com*

**Naklada**

*1.300 izvodov*

<b>Uvodnik</b>	<b>3</b>
<b>Intervju s članom uprave Bojanom Koničem</b>	<b>4</b>
<b>Konferenca kakovosti</b>	<b>6</b>
<b>Projekt proizvodni kontroling</b>	<b>8</b>
<b>Strateški načrt skupine 2010-2013</b>	<b>10</b>
<b>Učinkovito vodenje skupine</b>	<b>11</b>
<b>Nabavniki in logistiki iskali priložnosti za izboljšavo</b>	<b>12</b>
<b>Iskra Avtoelektrika na sejmu v San Diegu</b>	<b>13</b>
<b>Po sledih poslovne odličnosti</b>	<b>13</b>
<b>Ivan Gregorič, inovator, upokojenec</b>	<b>14</b>
<b>Kolesarska sezona</b>	<b>15</b>

# NAČRTUJ, NAREDI, PREVERI, UKREPAJ



*Strateški načrt skupine do leta 2013 predvideva večjo vlogo Iskre Avtoelektrike na področju tako imenovanih zelenih tehnologij. Naša vizija, "rotacije za zeleno prihodnost", to več kot jasno sporoča. Predvsem bomo vlogo krepili na hitro rastočem trgu električnih in hibridnih vozil in plovil, kjer se že lahko pohvalimo z nekaterimi spodbudnimi dosežki, obenem pa seveda ne bomo pozabili naših tradicionalnih izdelkov, ki so pri kupcih priznani in uveljavljeni. Za doseganje dobrih rezultatov pa je potrebno tvorno skupno sodelovanje vseh poslovnih funkcij ob nenehni optimizaciji različnih procesov, kjer vsak po svoje prinaša kamenček v skupni mozaik poslovne uspešnosti. Temu načelu je sledila uprava in izpeljala reorganizacijo skupine, kjer se ni samo na novo postavila organizacijska shema obvladujoče družbe in posledično nova sistemizacija delovnih mest, ampak gre za nov pristop k upravljanju celotne skupine, saj se dosedanja divizijska organiziranost ni izkazala kot najboljša rešitev pri upravljanju skupine. O tem so vodilni v družbi razpravljali na posebni delavnici, pa tudi na konferenci kakovosti, ki je bila namenjena širšemu krogu ljudi, je bilo marsikaj povedanega. Konferenca kakovosti, po dolgem zatišju prvi tovrstni skupni dogodek, je bila organizirana z namenom, da se predstavijo novi pristopi uprave k vodenju skupine, saj je zagotavljanje uspešnosti prvi in neobhodni korak na poti dolgoročnega obstoja naše družbe. V prihodnje bo zato podan večji poudarek na doseganju poslovne odličnosti tudi z uporabo preprostega pristopa, orodja, ki ga imenujemo Demingov krog PDCA. Le-ta predvideva štiri korake: načrtuj, naredi, preveri, ukrepi, s katerimi podjetje nenehno izboljšuje svoje procese in vse uspešneje posluje. Zahvaljujoč tovrstnim pristopom in pravzaprav tudi zahvaljujoč skupnemu trudu in naporih, ki smo ga v preteklih mesecih vsak po svojih močeh v podjetje vlagali vsi zaposleni ne glede na delovno mesto, lahko danes v primerjavi z lanskim letom bistveno bolj suvereno nastopamo pred komerkoli. Smo namreč eno redkih podjetij, ki smo v teh časih, ko kriza še ni čisto izpustila gospodarstva iz bolečega prijema, zaposlovali večje število ljudi. Če pomislimo samo na lokalno okolje, kjer so poleg nas tudi druga izpostavljena podjetja, ki so v preteklosti vlekla lokalni gospodarski voz, danes v večji krizi, smo lahko zadovoljni, da je tako in da predvsem beležimo ugodne poslovne rezultate. V prvem četrtletju smo zopet poslovali s čistim dobičkom, kar dandanes sploh ni nekaj samoumevnega. Če smo v prvi vrsti odvisni od razmer na svetovnih trgih, kjer ne moremo kaj dosti vplivati na povpraševanje po končnih izdelkih, v katere so vgrajeni naši proizvodi, pa lahko bistveno vplivamo na čisto notranje stvari, ki so popolnoma v domeni nas samih in naše organiziranosti, vodenja, motiviranosti. Zato so potrebne skupne delavnice, srečanja. Zato je bila konferenca kakovosti po dolgem času zaželeno, pomembna in potrebna. Da si povemo, kje so rezerve, kje lahko dosežemo še boljše rezultate. Pa ne gre samo za upravljanje kakovosti izdelkov, ampak tudi procesov in nenazadnje ljudi, kjer lahko in mora vsak poskrbeti za svojo lastno osebno kakovost.*

Erik Panjtar

# SMO INOVATIVNO PODJETJE IN TAKI BOMO TUDI OSTALI

**Mag. Bojan Konič je prevzel mesto člana uprave Iskre Avtoelektrike lanskega decembra. Njegova funkcija pokriva področja prodaje, razvoja, nabave in informatike. Pogovorili smo se o njegovih aktivnostih in pogledih ter o predvidevanjih, kaj se bo letos dogajalo v skupini.**

## **Kakšna je vaša ocena stanja na področjih, ki jih pokrivate?**

Z novo organizacijsko strukturo in novo sistematizacijo potekajo spremembe na vseh področjih, ki jih pokrivam. Nova organiziranost zmanjšuje nivoje vodenja, nekatera področja se združujejo, povečuje se odgovornost posameznikov, hkrati pa se uvaja sistem sprotnega obveščanja, nadzora in ukrepanja.

## **Z reorganizacijo ste želeli uveljaviti nov pristop k delu.**

Da, na nov način dela in razmišljanja se bo potrebno potrebno privaditi. Če opredelim posamezna področja - ponovno so združena vsa področja prodaje v direkcijo prodaje, hkrati je bila izpeljana lokacijska združitev področij AEL in Aftermarketa, kar nedvomno prinaša sinergijske učinke z vidika komunikacije, organizacije in koordinacije dela, pretočnosti in izmenjave informacij med zaposlenimi in vodji. Na ločenih lokacijah ostajata še prodaja POS in MEH, vendar trenutno ni prostorskih možnosti za združitev. Spremembe potekajo tudi v nabavi, kjer bodo jasno opredeljene odgovornosti zaposlenih do dobaviteljev in odgovornosti znotraj družbe (kakovost-proizvodnja). Intenzivirajo se aktivnosti na iskanju alternativnih dobaviteljev in hkrati se s strategijo osredotočanja na zanesljive in izkušene dobavitelje pospešeno povečuje odjem iz cenejših virov (Kitajska). S tem namenom smo okrepili tudi nabavne aktivnosti na Kitajskem in sicer z naporitvijo našega nabavnika na delo tja. V razvoju je predvsem potrebno pospešiti in izkoristiti uporabo novih orodij, ki jih imamo na razpolago in skrajšati čas od povpraševanja, zamisli pa do serijske proizvodnje. Informatika mora maksimalno podpirati vse ključne procese. V prvem kvartalu je bilo zastavljenih kar nekaj projektov, na primer proizvodni kontroling, uvedba modula

FI-CO, uvedba SAP v Bovcu in še kaj, kar mora biti realizirano še v tem letu.

## **Lahko bolj natančno opišete, kako se bo spremenila strategija prodaje in trženja?**

Pri prodaji in trženju je glavna strategija osredotočenje na obstoječe kupce in obstoječe trge. Bistvena sprememba v strukturi direkcije prodaje je predvsem v ustanovitvi področja prodajnega trženja, ki naj bi globalno pokrivalo vse prodajne in proizvodne aktivnosti v naših proizvodnih družbah. V predhodnem obdobju, ko smo imeli divizijsko organiziranost skupine, le-ta ni prinesla zelenih rezultatov, saj so bili poslovanje in upravljanje z zunanjimi družbami ter nadzor in odgovornosti zelo nejasne. Z novim modelom, ki ga pokriva področje globalnega trženja, želimo centralizirati in jasno opredeliti pristojnosti ter odgovornosti med družbami v skupini. Tudi v novi organizacijski shemi je razvidno, da so za posamezne družbe v tujini postavljeni upravni odbori, v katerih so strokovnjaki in vodilni kadri z najvišjim nivojem znanja in izkušnjami iz področij prodaje, trženja, nabave in proizvodnje.

## **Kaj se najpomembnejšega obeta na področju raziskav in razvoja?**

Smo inovativno podjetje, ki je tudi v času krize ohranilo visoko stopnjo deleža prodaje novih proizvodov. V letu 2009 predstavlja delež proizvodov, ki so mlajši od 3 let, 30% delež v strukturi prodaje. S strategijo prioritete in pospešenega razvoja nameravamo nadaljevati tudi v prihodnje, saj bomo za razvojno dejavnost namenili od 4 do 5% od letne prodaje. Poleg razvoja novih aplikacij standardnih proizvodov je velika pozornost namenjena razvoju novih proizvodov, ki so namenjeni okolju prijaznim električnim in hibridnim vozilom in učinkoviti rabi energije. V začetku

leta smo vložili vlogo za financiranje novih projektov pri banki SID, ki financira razvojne projekte. Vloga je bila potrjena in odobrena. Iz tega naslova se bodo financirali novi projekti, ki so bili že potrebni iz strani naših kupcev, na primer Busch-Deutz, Perkins, Crown, Bosch. Vsi projekti potekajo v sodelovanju s kupci, s katerimi poslovno sodelujemo že daljše časovno obdobje.

## **Letošnje prvo četrtletje smo poslovali že precej boljše. Kako to komentirate?**

Prvi kvartal leta je za nami in rezultati so spodbudni, kar pomeni da je poslovanje pozitivno. Zmanjšanje naročil, ki smo jim bili priča v letu 2009 je bila posledica prilagoditev kupcev tržnim razmeram. Od januarja 2010 dalje naročila naraščajo, tako da danes že tako rekoč presegajo naše trenutne proizvodne kapacitete. Prodaja in povpraševanje se krepita na vseh naših najpomembnejših trgih, ki so Nemčija, Italija, Poljska, Francija, ZDA. Strategija prodaje je usmerjena v maksimalno zadovoljevanje potreb in osredotočena na obstoječe kupce.

## **Kaj pa če pogledamo še nekoliko dlje, recimo do konca letošnjega leta?**

Razveseljivo je, da naročila in napovedi iz trga kažejo porast povpraševanja tudi za drugi kvartal in tretji kvartal, pri čemer naročila presegajo zastavljen načrt prodaje za leto 2010. Sem optimist in smatram, da bodo vsi poslovni cilji za leto 2010, ki smo si jih zastavili, preseženi!

## **Kdaj se boste odločili za prvo analizo učinkov reorganizacije?**

Prva analiza učinkov nove organizacije in tudi ponovno vrednotene delovnih mest in s tem sistematizacija bo opravljena po šestih mesecih. To je tudi obljuba uprave svetu



delavcev in sindikatu, saj, kot veste, svet delavcev nove sistematizacije, ni podprl. Ustanovljena je bila posebna delovna skupina, ki je že pričela z delom in bo zbirala predloge in pripombe z namenom, da pripravi nova izhodišča in predlog za eventualno korekcijo organizacijske strukture in sistematizacije. Zame je organizacijska struktura živa stvar, ki stalno spreminja v skladu s potrebami trga in internih procesov.

#### **Kakšne spremembe in ukrepe boste izvajali v odvisnih družbah?**

Posebno pozornost bomo namenili tudi optimizaciji naših podjetij v tujini. Strategija trgovskih družb, ki obvladujejo trge Nemčije, Italije, Francije, Anglije in ZDA, je, da bodo še večjo pozornost namenile predvsem penetraciji in prodaji druge vgradnje, hkrati pa nudile potrebno tehnično logistično podporo pri servisiranju kupcev prve vgradnje. V nekaterih trgovskih družbah bomo spremenili poslovni model, kar pomeni, da bodo OEM kupci na lokalnih trgih servisirani direktno iz matične družbe. Na ta način se vzpostavi direktno poslovanje s kupcem, kar pomeni tudi optimizacijo poslovanja, nižanje stroškov in skrajšanje odzivnih časov. Ravno tako bodo nekatere trgovske družbe morale ukiniti določene skladiščne lokacije in optimizirati zaloge. Pri proizvodnih družbah v tujini, torej na Kitajskem, v BiH, Iranu, Belorusiji in Rusiji, so tudi predvidene nekatere spremembe v poslovanju.

#### **Kako bo pa z ustanavljanjem novih družb v tujini?**

Letos ni predvideno, da bi v tujini ustanovljali nova podjetja, čeprav so v preteklosti potekale aktivnosti v tej smeri. Bodo pa nekatera podjetja ukinjena oziroma bo njihov delež prodan drugemu partnerju, pri nekaterih drugih pa gremo v spremembo poslovnega modela.

#### **Kako poteka usklajevanje dela s predsednikom uprave?**

S predsednikom imava zelo pogoste sestanke in se pred vsako odločitvijo, pa naj gre za katerokoli področje dela, medsebojno usklajujeva. V veliko pomoč so nama tudi sodelavci iz različnih strokovnih področij, ki morajo natančno utemeljiti podane predloge.

Oba imava tudi srečo, da sva tu zaposlena že celo vrsto let in dobro razumeva procese in področja, ljudi in kupce, zato pri odločitvah ne prihaja do bistvenih križanj najinih mnenj. Posebno pozornost pa v zadnjem času namenjava pravnim zadevam.

#### **Kakšnim področjem dajete v upravi največji pomen pri zagotavljanju dobre delovne klime v družbi?**

Za uspešno funkcioniranje podjetja so pomembna vsa področja in vsi procesi v podjetju. Malo za šalo, a vendar zares ... z dobro kuhinjo, kjer imamo odlične kuharje, se vse začne...

#### **Kako ocenjujete sodelovanje z najpomembnejšimi deležniki Iskre Avtoelektrike?**

Na kratko: sodelovanje s predstavniki delavcev je korektno, sodelovanje s kupci in dobavitelji je zelo intenzivno, sodelovanje z bankami je zelo utrujajoče, sodelovanje z nadzornim svetom je korektno in transparentno, z lokalno skupnostjo je pozitivno. Pohvaliti pa moram vse zaposlene Iskre Avtoelektrike, ki se zavedajo, da le z maksimalnim vlaganjem lahko družbi in sebi zagotovimo obstoj in nadaljnjo rast podjetja.

#### **Kaj pričakujete od vaših podrejenih sodelavcev?**

Izpolnjevanje in preseganje zastavljenih ciljev ob hkratnem zagotavljanju sproščene delovne klime v njihovih organizacijskih enotah in s tem povečevanju zaupanja pri vseh zaposlenih.

Hvala in veliko uspehov pri vašem delu!

*Erik Panjtar*

#### **Strategija področja globalnega trženja obsega:**

- usklajevanje vseh razvojnih aktivnosti v posameznih strateški centrih v povezavi z centralnim razvojem Iskre Avtoelektrike
- povečevati rast prodaje na lokalnih trgih in pospeševanje vseh prodajnih aktivnosti na trgih, ki bodo neposredno oskrbovani iz teh proizvodnih lokacij
- usklajevanje pri prenosih tehnologije in investicijah za širitev proizvodnih kapacitet
- koncentracija nabavnih aktivnosti za celotno skupino Iskre Avtoelektrike (predvsem velja za lokacije, kjer imamo konkurenčne nabavne vire in ki bistveno vplivajo na povečevanje konkurenčnosti celotne skupine (Kitajska)
- nadzor nad finančnim poslovanjem proizvodnih in trgovskih družb v tujini
- usposabljanje vodstvenih in vodilnih kadrov, ki bodo s pridobljenimi izkušnjami lahko razporejeni na katerokoli lokacijo v svetu
- koordinacija, usklajevanje in optimizacija logističnih in transportnih poti med vsemi proizvodnimi in trgovskimi družbami v tujini

# KONFERENCA KAKOVOSTI 2010

Aprila smo po dolgem obdobju, v katerem zaradi težkih razmer nismo imeli nobene podobne konference, organizirali Konferenco kakovosti 2010, ki se je je udeležilo približno 100 udeležencev.

Konferenco je odprl predsednik uprave **Edvin Sever** ter v predstavitvi prikazal strateške izzive, ki čakajo Iskra Avtoelektriko v prihodnjem obdobju in izpostavil pomen doseganja poslovne odličnosti ob pomoči Demingovega kroga PDCA (Plan-Do-Check-Act). Ob tem je poudaril, da bo v prihodnosti podan večji poudarek predvsem na točkah C (preverjanje) in A (ukrepanje). Prikazal je tudi ključne podatke iz strateškega načrta, ki predvideva stabilno rast prodaje in dodane vrednosti ter opomnil na strateške cilje. Pojasnil je tudi prenovljen poslovni model, poslanstvo in vizijo. O strateškem načrtu pišemo na strani 10.

Član uprave **Bojan Konič** je spregovoril

o tržnih usmeritvah in ključnih projektih ter predstavil poslovanje naših odvisnih družb. Tako je bilo prikazano, kako je gospodarska kriza prizadela poslovanje skupine, vendar se preko pomembnih ključnih projektov že kažejo tudi svetlejši časi. Sicer pa smo z Bojanom Koničem opravili intervju, ki ga objavljamo v tej številki Zagona.

**Vladimir Silič**, direktor direktorije kakovosti, je v svojem prispevku najprej povzel najpomembnejše rezultate iz preteklega leta in izpostavil probleme, ki smo jih imeli pri kupcih zaradi neskladnosti naših izdelkov. Posebej je bil poudarjen stroškovni vidik teh neskladnosti, ki v oteženih razmerah zaradi splošne krize še dodatno poslabšujejo izid

poslovanja. Podal je tudi pogled na našo družbo s strani kupcev, certifikacijske hiše BSI in tudi notranjih presojevalcev. Prikazani so bili dosežki glavnih kazalnikov kakovosti in kot primerjavo podal dosežke »best-in-class« organizacije, ki na primer dosegajo 99% uspešnost prenosa stroškov neskladnih dobav na dobavitelje, 98% pravočasnost in kompletnost dobav, 88% Overall Equipment Efficiency, manj kot 1% delež dobavljenih neskladnih izdelkov s strani dobaviteljev in 2-urni odzivni čas v primeru dobave neskladnih izdelkov. Zaključil je, da je glede na primerjavo dosežkov edini možen izhod vzpostavitev učinkovitega delovanja stalnih izboljšav oziroma kroga PDCA.



*Predsednik uprave Edvin Sever je uvodoma nagovoril prisotne*



Mag. Bojan Konič



Mag. Miloš Požar



Denis Gregorič



Vladimir Silič



Mag. Jadran Gorjan



Denis Birsa

O novi organiziranosti in sistemu vodenja je več povedal **Miloš Požar**, direktor direkcije kadrov, informatike in splošnih zadev. Več o tem bomo predstavili v naslednji številki Zagona.

V drugem delu konference smo spoznali vpeljevanje sistema za upravljanja proizvodnje, ki ga je predstavil **Jadran Gorjan**, vodja področja raziskav tehnoloških in logističnih procesov. Vsebino njegovega prispevka v tokratni številki objavljamo kot poseben članek na strani 8, saj je nadaljevanje članka avtorja Sebastjana Zorna, ki smo ga že objavili v prejšnji številki Zagona.

**Denis Gregorič**, analitik gospodarjenja v PE Mehatronika, je prikazal primer uvedbe sistema za upravljanje proizvodnje v mehatroniki v skladu s PDCA modelom. Poudaril je, da že zahtevni odjemalci s področja avtomobilske industrije silijo, da so uvedli proizvodne principe, ki so v avtomobilski industriji že dolgo običajni. Tako so vpeljali sistem osnovnih delovnih skupin (ODS), ki so v tujini poznana že več kot 20 let kot način vodenja proizvodnje. ODS so lokacijsko bližnje skupine zaposlenih, ki delijo določene delovne aktivnosti in s stalnimi izboljšavami dosegajo skupne cilje.

Delovanje skupin je mogoče zaslediti preko poročilnega sistema, ki obsega dnevne sestanke proizvodnje, tedenske sestanke kot sta FTQ (First Time Quality – prvič dobri izdelki) in OEE (Overall Equipment Effectiveness – razpoložljivost opreme) ter glavni mesečni sestanki vodstva, na katerem se pregledajo mesečna poročila področij ter poročilo mesečnega sestanka ODS. Na tak način se lahko zaključi krog, podoben PDCA modelu, ki obsega načrtovanje in planiranje proizvodnje, pregledovanje doseženih rezultatov ter pravočasno reagiranje v primeru težav. Z uvedbo omenjenega modela proizvodnje se lahko realizirajo cilji, kot so: povečanje zadovoljstva kupcev, zmanjšanje števila napak pri kupcih (0-napak), motiviranje delavcev za izboljšanje proizvodnega procesa ter izboljšavo stroškovne učinkovitosti proizvodnje. Zaključil je, da je PDCA model v tem trenutku zelo pomemben, saj si ne moremo privoščiti napak, ki bi povzročile morebitno izgubo pomembnih kupcev.

**Denis Birsa**, projektant tehnologije v PE Avtoelektrika, je v svojem prispevku prikazal rezultate projekta SPS-Prosis (uvajanje vitke proizvodnje) v proizvodnem programu zaganjalnikov. Prikazal je slabosti obstoječega proizvodnega sistema, kot so

premajhne zmogljivosti montažnih linij, premajhna fleksibilnost, splošna neurejenost in slaba logistika. Prikazana so bila področja, s katerimi se je SPS ukvarjal: tehnologija in proizvodnja, skladiščenje materiala in interna logistika, kakovost in preventivno vzdrževanje. Izvedene aktivnosti so bile: rekonstrukcija montažne linije VZ1, uvedba U-celice, rekonstrukcija montažne linije MZ, rekonstrukcija in selitev montažne linije AZJ. Prikazan je bil postopek skladiščenja materialov in postopek transporta materialov iz skladišč do montažnih linij in vračanje viška materialov in prazne embalaže. Prikazana je bila tudi uvedba FIFO regala, ki je namenjen za droben material in leži neposredno ob montažnih linijah. Na področju kakovosti so bili podani rezultati po uvedbi projekta in način spremljanja kakovosti. Na področju preventivnega vzdrževanja pa so bile prikazane tabele vzdrževalnih posegov, iz katerih nastaja koledar preventivnega vzdrževanja za vse naprave.

Konferenca se je zaključila z razpravo, v kateri so bili podani še nekateri pomisleki zaposlenih, na katere je odgovarjal predsednik uprave.

*Erik Panjtar*

# PROJEKT PROIZVODNI KONTROLING (2.DEL)

V okviru projekta proizvodni kontroling deluje skupina DS1, katere cilj je zagotoviti sistem za zajemanje podatkov iz proizvodnje. To pomeni zagotovitev lastnega MES sistema, katerega eden od namenov je, da pokaže na probleme preko objektivnih meril. Tako dobimo osnovo za ukrepanje in spremljanje rezultatov. MES sistem je orodje za izboljševanje stanja v proizvodnji z vidika dejavnikov, ki nanjo vplivajo. Nikakor pa to ni sistem, s katerim bi se izvajal pritisk na zaposlene.

## Kaj je MES sistem

Cilj, ki ga tako imenovani MES sistemi (Manufacturing Execution System) zasledujejo, je sposobnost sprotnega spremljanja dogajanja v proizvodnji z vidika proizvodnih nalogov in porabe resursov za realizacijo. Resursi so material, delo in energija. Imeti vpeljan dober MES sistem pomeni, da podjetje lahko spremlja trenutno delo na nekem stroju z vidika: kateri proizvodni nalog se obdeluje, kdo delo opravlja, koliko je trenutno izdelanih kosov (dobri, slabi, izmet) ter kolikšni zastoji se pojavljajo na nalogu. Sistemi običajno krijejo tudi funkcionalnosti zagotavljanja kakovosti (kontrolne karakteristike, izvajanje SPC...), hranijo proizvodno dokumentacijo (naprimer operacijske postopke), imajo možnost finega planiranja (razvrščanja nalogov znotraj izmene).

## Cilji

Cilj MES sistema je tudi, da se čimveč pridobljenih podatkov uporabi v ostalih informacijskih sistemih podjetja. Tako na primer uporabimo dobre, slabe kose na nalogu za knjiženje realizacije v ERP sistemu (SAP), vse podatke pa praviloma koristimo za izdelavo poročil za različne časovne okvire in različne nivoje podjetja. Tako naj bi bil MES sistem tudi osrednje orodje po katerem naj bi se izvajalo izboljševanje poslovnega procesa z vidika vseh karakterističnih dogodkov vpletenih v fizično nastajanje izdelka (proizvodne operacije, tehnološki proces, logistični procesi). Zelo poenostavljeno bi lahko rekli, da se MES sistem nanaša na segment analize VSM (Value Stream Map), ki opisuje proizvodne operacije.

## Kako smo pristopili k realizaciji

Osnovna želja je bila samodejna izdelava poročila o proizvodnji z izbranimi kazalniki (KPI - Key Performance Indicators), ki bi bilo dostopno takoj po končani izmeni. Za doseganje tega cilja je jasno, da potrebujemo sistem, s katerim sproti spremljamo realizacijo razpisanih proizvodnih nalogov, na primer za določen OPE/ODS. Ker poteka spremljanje sprotno in to na nivoju montaže, stroja ali naprave, je druga možnost, katero je smiselno izkoristiti, da se prikazuje sprotno doseganje zastavljenih ciljev (primer so prikazovalniki na sami montaži ali pa na intranetu). Težava je postavitve takega sistema, ker je poleg ustreznih vhodnih podatkov (proizvodni nalogi, ažurni normativi, pravilno preračunano trajanje posameznih operacij...), ki jih pridobimo iz ERP (SAP), potrebno zagotoviti najmanj še: tiskanje ustreznih dokumentov (recimo NUDM), prijavna mesta v proizvodnji (za delo na proizvodnih nalogih, zastoje, neakovost, evidenco prisotnosti), avtomatski zajem podatkov iz strojev oziroma naprav, ročni zajem podatkov, katere se avtomatsko ne da zajeti ter sistem za obdelavo zajetih podatkov.

Sistemi se dobijo na trgu in nekatere rešitve imamo uvedene tudi že v Iskri Avtoelektriki. Pri odločitvi, kako pristopiti na nivoju podjetja, je prevladalo mnenje, da moramo vsaj zajem podatkov v proizvodnji reševati sami, z lastnim znanjem. Od zunanjih ponudnikov bi pridobili zgolj programsko opremo za obdelavo podatkov. Zaradi znanih razmer v letu 2009 je postalo jasno, da investiranja

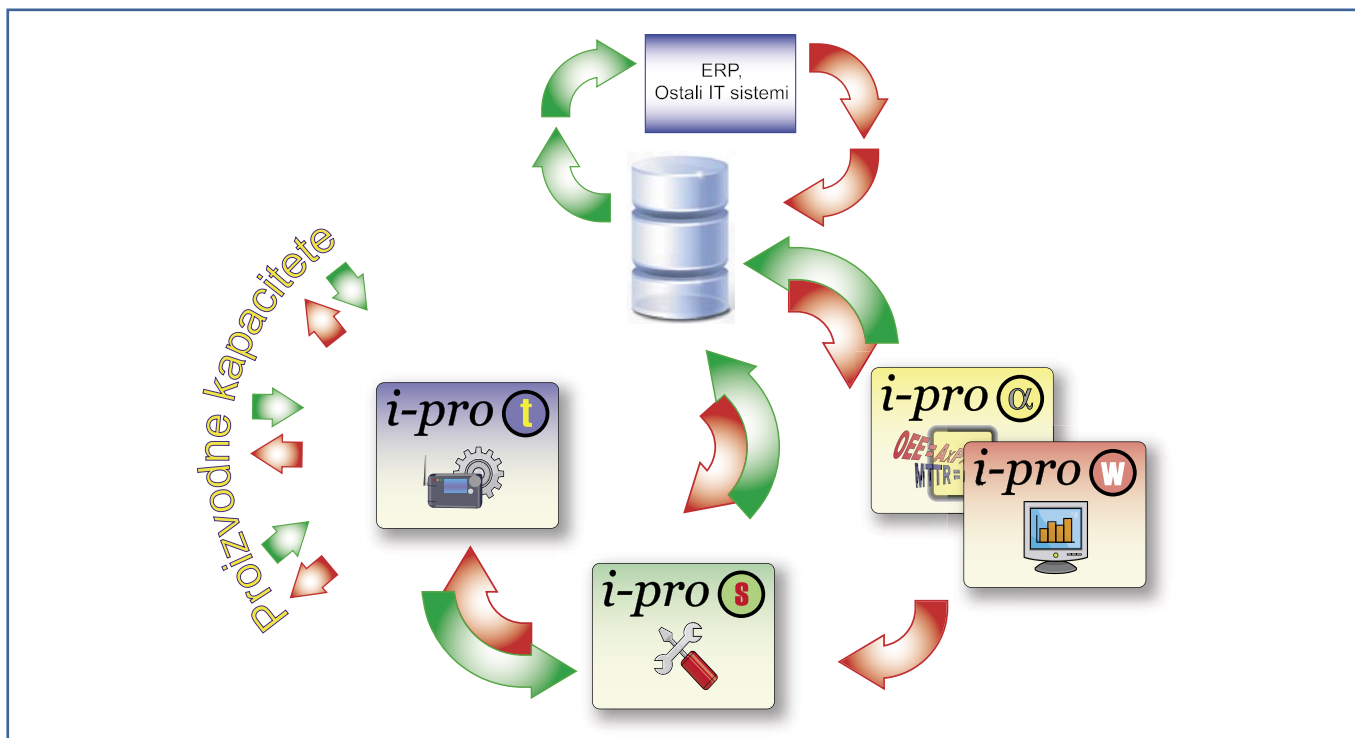
v programsko opremo ne bo, tako da je bila edina logična pot projekta ta, da zagotovimo nek osnovni programski del sami.

## Sistem i-pro

Sistem je bil v svojih temeljnih izhodiščih načrtan leta 2007. Osnovne odločitve, ki smo jih takrat sprejeli, so aktualne še danes in jih ni smiselno spreminjati, ker bi to pomenilo ponoven začetek. Pravilnost pristopa smo skozi razgovore z zunanjimi ponudniki leta 2008 samo še potrdili in sistem i-pro dodelali tam, kjer je bil še preveč nedorečen.

Temeljne lastnosti sistema i-pro so tako:

- **Koncept "dovolj dober";** sistem je bil zasnovan tako, da omogoča zgolj določen nabor opravil in ga ni mogoče širiti. S tem, kar lahko danes sistem zagotavlja, smo mnenja, da lahko krijemo veliko večino potreb po spremljanju proizvodnje
- **Univerzalen;** z zajemom podatkov iz strojev je največja težava v ad-hoc reševanju, tako da je vsak stroj poglavje zase. To otežuje vzdrževanje sistema. I-pro ima v ta namen 3 možnosti priklopa na stroj, ki niso zahtevne in ne povzročajo sive lase ko gre za namestitev oziroma odpravljanje napak.
- **Zanesljiv;** zasnova sistema je preprosta, osrednji element (terminal i-pro) pa je po strojni opremiti tako preprost, da je zanesljivost odvisna od zelo malo faktorjev, kar omogoča malo izpadov in preprosto odpravo napak.
- **Stroškovno nezahteven;** celoten sistem temelji na strežniku in določenem številu terminalov v proizvodnji. Bistvena



Sistem I-pro

stroškovna postavka celotnega sistema so terminali, ki jih v celoti izdelujemo v Iskri Avtoelektriki, stroške materiala bi lahko ocenili na 150 eur.

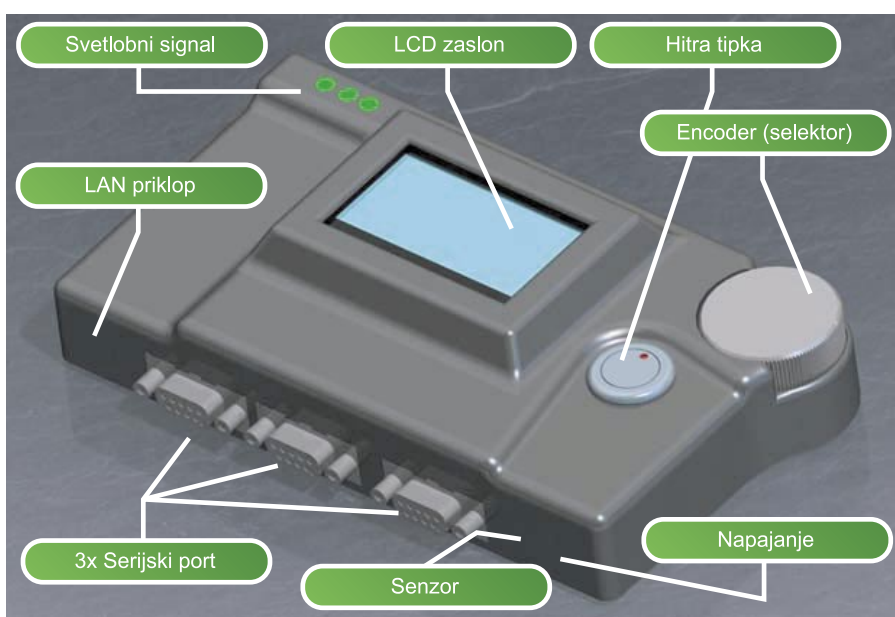
- **Preprost za uporabo;** vseskozi smo skušali imeti v mislih, da je sistem namenjen proizvodnim delavcem, predelavcem, vodjem ODS. Sistem mora biti preprost, predvsem pa hiter za delo. S kompleksnim sistemom, ki ni intuitiven za delo, bi naleteli na velik odpor s strani tistih, katerim je namenjen.
- **Preprost za vzdrževanje;** neznank pri nedelovanju sistema je malo. Zato je tudi možnosti ukrepanja, ko gre za odpravo napake, zelo malo. Najpogostejša okvara je nedelovanje terminala, katerega lahko v hipu odstranimo in nadomestimo z rezervnim.
- **Neposreden;** pri MES sistemih je praktično vedno, prijavno mesto za dogodke povezane z nalogi, ločeno od zajema podatkov na strojih, ki naj bi se nanašali na realizacijo nalogov. To poten-

cialno pomeni napake. Pri sistemu i-pro je vsako zajemno mesto na stroju, tudi prijavno mesto za naloge in vsa opravila povezana z njimi. To daje sistemu neposrednost in večjo objektivnosti zajetih podatkov.

Sistem gradijo trije osnovni sklop in sicer:

- **Spletne aplikacije;** namenjene prikazom zajetih podatkov, vmesnik za razpisovanje nalogov za določen terminal, vmesnik za izvedbo prenosa podatkov v druge IT sisteme
- **Strežniške aplikacije;** skrbijo za komunikacijo med podatkovnim modelom, terminali, spletnimi aplikacijami
- **Terminali;** osrednji gradniki sistema i-pro, namenjeni zajemu podatkov na nalogih (dobri, slabi kosi, dogodki na nalogu, prijava delavcev na nalog)

V naslednjih številkah Zagona bomo temo nadaljevali in pisali o tem, kako poteka delo s sistemom, vloge oseb znotraj sistema, kakšna je osnovna ideja sistema i-pro, kaj se lahko naredi iz pridobljenih podatkov in drugo.



Terminal I-pro

Jadran Gorjan

# STRATEŠKI NAČRT SKUPINE 2010-2013

Nadzorni svet je marca potrdil strateški načrt Iskra Avtoelektrika za obdobje od 2010 do 2013. Strateški načrt je bil, upošteva je zunanje in notranje okoliščine poslovanja in njihove ocenjevalne trende, ocenjen kot realen.

## Organiziranost skupine

Skupina Iskra Avtoelektrika je organizirana v skladu s potrebami trga in poslovnega procesa ter zahtevami učinkovitosti, konkurenčnosti in donosnosti poslovanja tako, da v največji možni meri spodbuja globalno gospodarsko učinkovitost, domiselnost in sodelovanje pri izboljšanju gospodarjenja in poslovanja. Ključni programi skupine so: avtoelektrika, pogonski sistemi in mehatronika. Osnovna enota programa je poslovna enota v matični družbi, ki jo dopolnjujejo poslovne enote ali posamezni proizvodni programi poslovnih enot v odvisnih družbah.

V matični družbi je uporabljena šibka matrična organiziranost, ki omogoča intenziven nadzor nad stroški, standardizacijo ter hkrati prilagodljivost pri diverzifikaciji izdelkov in večji fleksibilnosti od naših tekmecev.

## Vizija

Iskra Avtoelektrika z inovativnostjo, globalizacijo in odličnostjo omogoča trajnostni razvoj in hoče biti med vodilnimi svetovnimi dobavitelji električnih rotacijskih strojev ter elektronskih in mehatronskih sistemov na področjih delovnih, prevoznih in transportnih sredstev ter izrabe obnovljivih virov energije. Moto vizije: ROTACIJE ZA ZELENO PRIHODNOST.



Naše vrednote so: razvoj za prihodnost, spoštovanje in razvoj posameznika, zaupanje v odnosih, zavzetost in odločnost ter verodostojnost in etičnost.

## Poslanstvo

Iskra Avtoelektrika je globalna proizvajalka zaganjalnikov, generatorjev za motorje z notranjim zgorevanjem, elektromotorjev ter elektronskih in mehatronskih sistemov za delovna, prevozna in transportna sredstva ter za izrabo obnovljivih virov energije. Iskra

Avtoelektrika razvija, proizvaja in trži globalno pod lastno blagovno znamko in z lastno proizvodno in prodajno-distribucijsko mrežo, ki poleg podpore industrijskim odjemalcem, trži tudi širok izbor proizvodov za drugo vgradnjo. Iskra Avtoelektrika je prepoznavna po inovativnosti, skrbi za zdravje, varnost in okolje, kakovosti proizvodov in procesov, poslovni odličnosti ter veliki tržni in razvojni podpori svojim odjemalcem. Prepoznavnost temelji na kompetentnih ljudeh, prožnih poslovnih procesih in trajnostnem razvoju.

EP

Strateški cilji Skupine Iskra Avtoelektrika	2010	2013
USKUPINJENI ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE (mio EUR)	175,353	246,271
DONOSNOST KAPITALA (ROE)	-6,89 %	23,4 %
DOBIČKONOSNOST PRODAJE	-1,09 %	3,1 %
DELEŽ PRODAJE NOVIH PROIZVODOV	28 %	30 %
DODANA VREDNOST NA ZAPOSLENEGA	23.846	27.472
INDEKS POVPREČNE STOPNJE IZOBRAZBE	4,26	4,5

**Program avtoelektrike** zajema predvsem zaganjalnike in alternatorje prednostno za odjemalce na globalnem trgu investicijske opreme, ki zajema tržne segmente: kmetijske mehanizacije, gradbene opreme, avtobusov in tovornjakov, motorjev z notranjim izgorevanjem in generatorskih setov ter druge vgradnje.

**Program pogonskih sistemov** zajema predvsem kolektorske in asinhronske elektro motorje, sinhronske elektro motorje s permanentnimi magneti ter elektronska krmilja za odjemalce na globalnem trgu investicijske opreme, avtomobilске industrije ter v segmentu malih električnih vozil, plovil in izrabe alternativnih virov energije. V panogi investicijske opreme delujemo na segmentu skladiščne in logistične opreme ter na segmentu hidravličnih agregatov, črpalk in klimatskih naprav. V avtomobilski industriji pa bomo delovali na segmentu električnih in hibridnih vozil.

**Program mehatronike** zajema predvsem sinhronske elektro motorje s permanentnimi magneti ter elektronska krmilja za odjemalce na globalnem trgu avtomobilске industrije. Delujemo na segmentu električnih servo volanov, električnih klim in črpalk malih električnih vozil.

# UČINKOVITO VODENJE SKUPINE

Kako učinkovito nadzirati, upravljati in voditi skupino so se člani širše vodstvene ekipe pogovarjali na interni delavnici, ki je potekala v veliki učilnici. Namen delavnice je bil tudi ta, da se udeležence seznanijo z vsebinami, da bodo uspešno opravljali funkcije in naloge v zvezi z upravljanjem odvisnih družb.



Uprava družbe zagovarja stališče, da je potrebno uveljaviti celovit pogled na skupino, v kateri morajo biti aktivnosti globalne in v prvi vrsti usmerjene na zadovoljevanje potreb kupcev.

Uvodoma sta predsednik uprave in član uprave **Edvin Sever** in **Bojan Konič** predstavila strateški načrt, novo organiziranost družbe, poslovne rezultate in strukturo upravljanja odvisnih družb. Finančni vidik poslovanja skupine je predstavil **Darko Tisaj**, zunanji svetovalec, in udeležence seznanil z vlogo upravnih odborov in prokure z vidika nadzora nad poslovanjem odvisnih družb ter prikazal primer finančne analize. **Nataša Podlipnik** je pojasnila predpise o poročanju, glavne kazalce in

potek poročanja. Pomen tako imenovanih transfernih cen za poslovanje v skupini je pojasnil **Mitja Šuligoj**. O pravnem okvirju delovanja je spregovorila **Mira Lah** in predstavila pristojnosti organov v delniški in odvisnih družbah. Svoje izkušnje iz Velike Britanije pa je podal **Janez Vipotnik**, direktor naše tamkajšnje odvisne družbe. Sklepe in zaključke so udeleženci podali na končni razpravi ter se dogovorili za potek

nadaljnjih aktivnosti.

Ob tem je bilo poudarjeno, da je upravljanje skupine obsežna aktivnost. Z reorganizacijo so na novo definirane tudi vloge nekaterih vodilnih ljudi, ki bodo prevzeli nadzorne funkcije v odvisnih družbah, saj dosedanji sistem divizijske organiziranosti ni povsem zaživel. Za boljše delovanje bodo vzpostavljeni enotni kazalniki uspešnosti na ravni skupine.

*Erik Panjtar*



# NABAVNIKI IN LOGISTIKI ISKALI PRILOŽNOSTI ZA IZBOLJŠAVO

V aprilu je bila organizirana prva delavnica nabave in nabavne logistike, katere namen je bil, da se zaposlene aktivno vključi v proces izvajanja izboljšav, kamor sodi tako izboljšanje dela in učinkovitosti kot tudi ustvarjanja prihrankov na področju nabave.

Na delavnici so bili poleg uprave prisotni tudi direktorji novih poslovnih enot in direktij, saj je nabava zelo pomemben člen proizvodnega procesa. Uvod v delavnico je podal predsednik uprave **Edvin Sever** in poudaril pomen poslovne odličnosti. Direktor nabave **Borut Mozetič** je podal cilje in strategije nabave v letošnjem letu. **Sebastijan Zorn**, direktor tehnološkega centra, je prikazal optimizacijo preskrbovalnih verig. **Vladimir Silič**, direktor direktorije kakovosti je predstavil vlogo inženirja za kakovost dobaviteljev v procesu nabave. O ovirah pri evidentiranju knjigovodske dokumentacije je pregovorila **Nataša Podlipnik**, vodja področja ekonomike. Na koncu sta Miloš Požar, direktor direktorije kadrov, informatike in splošnih zadev ter Borut Mozetič prikazala še odgovornost nabave in logistike. Na delavnici so bili zaposleni informirani o ciljnih nabave v letu 2010, strategijah, kako jih dosegati ter o novostih, ki jih prinaša nova organizacija družbe. Pomemben vidik je bil tudi zbiranje koristnih predlogov in pripomb ter ugotavljanje pomanjkljivosti in priložnosti v nabavnem procesu. Velik poudarek je bil pripisan



poslovni odličnosti in obvladovanju kakovosti. Z nižanjem stroškov in obvladovanjem kakovosti namreč lahko dosežemo pomembne prihranke, ki imajo z vidika velikosti nabavnih stroškov (dobrih 60% vseh prihodkov) velik vpliv na poslovni uspeh našega podjetja. To je še zlasti pomembno za sedanje okoliščine, ko se večina podjetij bojuje s težavami likvidnosti, cena izposoje denarja pa je zelo visoka. V naslednjih

mesecih bo direktorija nabave in logistike izvajala dodatne delavnice na to tematiko, kjer se bodo udeleženci osredotočili na ugotovljene priložnosti in pridobljene koristne predloge začeli tudi udeležati.

*Borut Mozetič*

## OMEJEVANJE UPORABE ALKOHOLA

Že leta 2003 je stopil v veljavo Zakon o omejevanju porabe alkohola, ki med drugim prepoveduje kakršnokoli ponudbo oziroma prodajo alkoholnih pijač med delovnim časom na delovnem mestu. Vseeno pa ugotavljamo, da v naši družbi v nekaterih sredinah še vedno prihaja do kršitev (rojstni dnevi, pred prazniki, itd.). Ponudba alkoholnih pijač po zakonu obsega vsako ponudbo za pokušino ali kakršnokoli drugo obliko neposredne ponudbe alkoholnih pijač brez plačila. Kršitev prepovedi je sankcionirana z denarno kaznijo za pravno osebo in odgovorno osebo pravne osebe. Uprava se je odločila, da bo dosledno pristopila k izvajanju zakona, zato pričakuje, da se vsi zaposleni striktno držijo pravil. Za ugotavljanje in sankcioniranje kršitev so odgovorni direktorji.

## Zlata plaketa za magistrsko delo

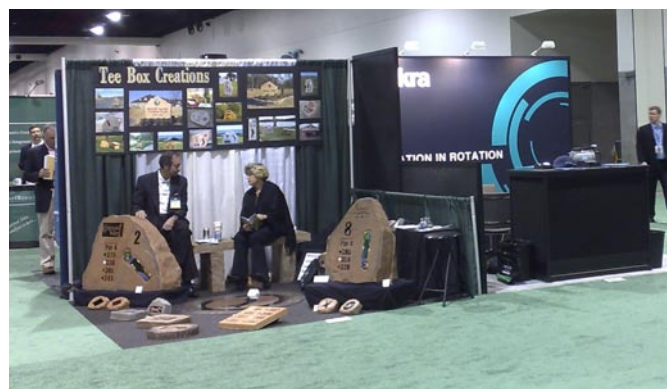
Naš sodelavec **mag. Mitja Šuligoj**, zaposlen v direktoriji Ekonomike, je na Študentski poslovni konferenci 2010, ki je potekala na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, prejel zlato plaketo za najboljšo magistrsko nalogo v kategoriji magistrskih del. Prijavljena dela je ocenjevala komisija, ki je bila sestavljena iz profesorjev in asistentov s fakultete ter predstavnikov gospodarstva. Magistrska naloga nosi naslov Določanje transfernih cen za davčno optimiranje v skupini Iskra Avtoelektrika. Čestitamo!

# ISKRA AVTOELEKTRIKA NA SEJMU V SAN DIEGU

Razstavljali smo na sejmu golf vozil in spremljajoče industrije industrijskih vozil, ki ga je letos gostil San Diego v zvezni državi Kalifornija v ZDA.



Sejem je obiskalo okoli 19 tisoč obiskovalcev, od tega preko 7 tisoč profesionalcev, ki imajo v tej branži svoj poklic. 650 razstavljalcev je v treh dneh predstavilo najnovejše dosežke. Kar zadeva pogonske sisteme in sklope je bilo veliko poudarka na tako imenovanih zelenih tehnologijah.



Organizatorji večjih Pro Tour tekmovanj na veliko oglašajo okoljsko prijazna Pro Tour tekmovanja z uporabo izključno baterijsko napajanih golf vozil ter ostalih spremljajočih industrijskih vozil. Temu primerna je bila tudi udeležba naših neposrednih konkurentov, ki si glede na dejstvo, da recesija trga

ni prizadela v takem obsegu kot na ostalih tržnih segmentih, prizadevajo pridobiti nove posle oziroma povečati tržne deleže pri obstoječih kupcih.

*Slavko Kogoj*

## PO SLEDEH POSLOVNE ODLIČNOSTI

V aprilu je potekala končna proslava za Priznanje RS za poslovno odličnost (PRSPO). Na njej so bili prisotni Edvin Sever, predsednik uprave, Miloš Požar, vodilni ocenjevalec PRSPO in Vojko Križman, predsednik razsodniške sku-

pine PRSPO. Požar in Križman sta iz rok ministra za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo na ministrovem srečanju z ocenjevalci PRSPO prejela tudi pohvalo za dolgoletno delo v postopku PRSPO. Spomnimo, da je Iskra Avtoelektrika

leta 2000 prejela nagrado PRSPO, ki je najvišja državna nagrada za poslovno odličnost.

*Vojko Križman*



Brdo pri Kranju, Kongresni center Brdo. Slovesna podelitev priznanj RS (PRSPO) za leto 2009, na kateri je bil slavnostni govornik predsednik vlade Borut Pahor. Minister za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo Gregor Golobič in predsednik razsodniške skupine Vojko Križman  
Foto: Stanko Gruden/STA



Brdo pri Kranju, Kongresni center Brdo. Slovesna podelitev priznanj RS (PRSPO) za leto 2009. Foto: Stanko Gruden/STA

# INOVATOR, KI MU V PENZIJI NE ZMANJKA IDEJ IN ELANA

Tokrat predstavljamo Ivana Gregoriča, upokojenca Iskre Avtoelektrike, ki postaja vse bolj poznan kot izumitelj večnamenskega kmetijskega samohodnega obdelovalnega stroja. Ivan je inovator na področju mehanike, antikorozivnih sredstev, obdelovalnih kmetijskih strojev in raznih uporabnih aparatov in naprav, za katere je v zadnjih desetletjih prejel več državnih in panožnih nagrad, medalj in priznanj tako doma kot v tujini.

**Ivan, celo življenje ste bili Iskraš in upokojitev ste dočakali kot kontrolor podsestavnih delov v zaganjalnikih, kajne?**

Res je, skoraj štiri desetletja sem bil Iskraš, le nekaj manj kot tri leta pred tem sem opravljal svoj poklic avtoličarja drugje. Ko sem prišel na Iskro, so to bili časi, ko so se na novo odpirale razne tovarne in so obstoječe razširile nove programe. Ker se mi je zdelo, da bo delo na Iskri bolj zanimivo, sem se 1969 zaposlil kot linijski kontrolor na liniji pokrova v sklopu takratnih VZ. Spominjam pa se, da sem v vsem tem času do upokojitve doživel vrsto sprememb, od imena tovarne do imen obratov.

**Česa se najbolj spomnite iz Iskre Avtoelektrike zdaj, ko pogledate nazaj na prehojeno pot?**

Ko se ozrem nazaj, se mi vedno prikaže pred očmi takratno vzdušje mladih, zag-

nanih in sproščenih ljudi, ki so z ogromnim mladostnim elanom ter z vedrim pogledom v prihodnost ustvarjali iz male tovarnice tovarno svetovnega slovesa. Čeprav nas je bilo veliko, smo bili kot ena družina. Kasneje so bili tudi hudi časi, vendar smo jih uspešno reševali. V vseh nas je takrat vladal optimizem. Uspehi so se vrstili, eden za drugim.

**Kot upokojenec lahko veliko časa posvečate inovacijam, kajne?**

Pregovor, da upokojenec nima časa, vsaj pri meni drži. Dobri dve leti sem član Aktivnih slovenskih inovatorjev – ASI ter član Primorskega inovatorskega centra – PIC. Udeležujem se raznih sejmov doma in v tujini. Lani sem se udeležil Prvega mednarodnega sejma inovacij v Sloveniji v Celju, sledil je sejem IENA v Nürnbergu, proti koncu novembra pa INNOVA v Bruslju. Povsod sem prejel zlata odličja. V Bruslju je moj večnamenski

kmetijski samohodni obdelovalni stroj prejel še najvišje priznanje v dvorani Eureka, ki ga podeljujejo za največjo tehnološko inovacijo leta. Mednarodna federacija združenja inovatorjev IFIA je letošnjega marca predstavila borzo svetovnih inovacij v Izoli. Na tej borzi je bila predstavitev 4880 inovacij iz 88 držav. Moja inovacija je prejela najvišje prestižno medaljo, ki je bila prvič podeljena v Sloveniji.

**Vsakdo lahko postane dober inovator, če ima spodbudno okolje. Kaj pravite?**

Menim, da je vsakdo lahko do neke mere inovator. Predvsem je važna začetna in končna predstavitev izdelka z lastnim znanjem. Zelo pomembno je podporno okolje, v katerem inovator ustvarja. Naklonjenost okolja je izrednega pomena tako pri izvedbi kot podpori inovacij. Inovator pa mora imeti predvsem veliko vztrajnosti.



## Predstavitev večnamenskega kmetijskega samohodnega obdelovalnega stroja



Ideja za to inovacijo je nastajala kar nekaj let, pravi Ivan Gregorič, ko mi ponosno predstavi prototip svoje najbolj aktualne inovacije. Potem mi razloži, kakšne probleme imajo običajne bočne kosilnice. Vibracije, jih povzročajo, se z motorja neposredno prenašajo v hrbtenico, ramenski sklop in roke ter povzročajo mravljinčenje prstov rok. Če uporabniku v hrbet piha veter, vdihuje strupene izpušne pline. Ker je motor neposredno ob ušesu, je izpostavljen hrupu, ki včasih presega 110 dB. Nenazadnje mora na hrbtu nositi nepotrebno težo. Vse to je s svojo inovacijo odpravil, zaradi česar je požel mnogo mednarodnih priznanj in povsod ogromno zanimanja. Hvaležni pa mu bodo mnogi bodoči uporabniki, ki še predobro poznajo vse omenjene težave.

inovacijo je ogromno zanimanja, zlasti pri kmetih, cestnih in komunalnih delavcih doma in raznih v državah v EU. Trenutno iščem najustrežnejšega proizvajalca v Sloveniji, ki bi bil pripravljen pričeti s serijsko proizvodnjo. Končni cilj je, da bo ta inovacija dostopna širšemu krogu uporabnikov, ki bi jim olajšala razna kmetijska dela, kot so košnja trave, obrezovanje žive meje, višinsko žaganje vej v gozdu in sadovnjaku, tresenje oliv, prekopavanje vrta, čiščenje pločnikov...

**Kaj potrebuje inovator, da se prebije med najboljše in začne prejemati najvišja priznanja, tako kot jih vi?**

Najprej je potrebno vstopiti na trg in predstaviti inovacijo. Ciljne skupine in okolica se morajo seznaniti z inovacijo, saj je to odskočna deska za preboj med konkurenti. Če inovator predstavlja inovacijo, ki je tehnološko in oblikovno vrhunsko izdelana, mu komisija po strogih ocenjevalnih merilih prisodi najvišje priznanje.

**Kaj vas kot inovatorja najbolj motivira?**

Motivacijo ima človek delno že v sebi. Vsako stvar, lahko je to avto, hiša, stroj, razne naprave, vidi skozi svoje oči. Inovator ima predpostavko, da nobena izdelana stvar na svetu razen »narave« ni dokončna. Zato v vsaki stvari vidi izziv po spremembi, to pa je življenjska stalnica.

Hvala za pogovor, želimo vam še veliko uspehov in prodornih idej!

*Erik Panjtar*

## Kakšni so trenutno največji problemi, ki pestijo inovatorje?

V bistvu je problemov kar nekaj. Kot prvi so velika finančna sredstva tako za načrte kot za izdelavo prototipa. Ko je prototip izdelan, ga je potrebno intelektualno zaščititi, za kar je tudi potreben denar. Sledijo promocije na mednarodnih sejmih doma in v tujini. Država sicer dobi velika sredstva za razvoj inovacij, vendar si večji del pridobljenih sredstev

razdelijo razne univerze in inštituti ter razne razvojne organizacije tako da ga za inovatorje posameznike ostane zelo malo.

**Končna faza inovacije je, da izdelek pride na trg in prinaša dobiček.**

Ko je prototip izdelan, preizkušen, takrat se naredi analiza trga ali bo ta izdelek sploh konkurenčen. Če je končna cena previsoka, izdelek ni komercialno zanimiv. Za mojo

# KOLESARSKA SEZONA ODPRTA

Prva lastovka še ne prinese pomladi, pravi jo, a v soboto 3.4.2010 je bilo vsaj sonce in ravno prav toplo. Za prvo, 65 km dolgo in zelo lahko, kolesarsko turico do Tržiča - Riva Lunga so se odločili štiri fantje naše kolesarske sekcije, ki so, kot pravijo, pogrešali vsaj še kakšno kolesarko. Sicer pa je bilo zelo prijetno in nenaporno in prepričani so, da bo prihodnjic že boljša udeležba. Načrti kolesarske sekcije za letos so bogati in časa za nabiranje kondicije ni ostalo veliko. Zato toplo vabljeni k naslednjim kolesarskim podvigom.



**Iskra Avtoelektrika letos praznuje 50. obletnico delovanja. Konec avgusta bomo ta dogodek obeležili s krajšo proslavo in izdajo posebne jubilejne publikacije.**

**V ta namen zbiramo slikovno gradivo, ki je povezano direktno ali indirektno z Iskro Avtoelektriko in njeno zgodovino. To so lahko slike iz delovnega okolja ali iz družabnih dogodkov.**

**Naprošamo vse zaposlene, ki doma hranijo tak material, da se odzovejo in nam posodijo slike, ki jih bomo uporabili v publikaciji in tako z vašo pomočjo predstavili teh naših 50 let.**

**Čaka vas simbolična nagrada.**