

Škofja Loka
dz 0
MOZAIK
2010

070.489(497.4Zelezniki)



120100184,1

COBISS c

KNJIŽNICA ŠKOFJA LOKA

KNJIŽNICA
IVANA TAVČARJA
ŠKOFJA LOKA

1
Izdanje 30
Februar 2010

MOZAIK

ustvarjamo gibanje



Plan tržnih aktivnosti
Otvoritev nove proizvodne linije
Volitve v svet delavcev
Intervju: Kdo je Ivan Ribič
Intervju: Peter Prevc
Koledovanje

Glasiło podjetja DOMEL



Romana Lotrič
Glavna urednica

Vstopili smo že v drugi mesec leta, ki bo tudi pester in razgiban. Božična drevesca smo pospravili v kot. Februar zaznamuje kulturni praznik, valentinovo, pust, pepelnica. Pred vami je prva letošnja številka, v kateri vam bomo med ostalim poskusili orisati dogajanja v našem podjetju.

Beseda urednice	2
Uvodnik	3
Plan tržnih aktivnosti	4
Otvoritev nove proizvodne linije	6
Avtomobilski program Hella	8
Knjižnica – center za samostojno učenje	9
Volitve v svet delavcev	11
Razvojni center za vodikove tehnologije	12
Pomoč sodelavcu	13
Politika dividend in njeno uresničevanje	14
Koledovanje	15
Kitajski življenjski standard	16
Kulturne drobtinice	18
Kdo je Ivan Ribič?	20
Intervju Pavle Šuštar	22
Intervju Peter Prevc	24
Proslava preteklosti, vzpodbuda za prihodnost	25
50 let rokomet v Selški dolini	26

8. februarja s proslavami obeležimo slovenski kulturni praznik. Valentinovo se praznuje 14. februarja. Pregovor pravi, da Valentin – prvi spomladin – prinese ključke do korenin, zato se po starem kmečkem koledarju na ta dan začne delo v vinogradih in na vrtovih. Takrat naj bi se tudi ptički ženili. Bliža se pustni čas, mogoče se bomo tudi sami poveselili in izdelali kakšno izvirno masko. Beseda pust, ki jo je poznal že Trubar, je verjetno nastala iz »mesopust«, to je iz besed meso in postiti se ali iz meso in pustiti. Pepelnica sredi je premakljiv praznik v katoliškem koledarju, praznuje se na sredo, 46 dni pred veliko nočjo.

V tokratni številki Mozaika pišemo o tržnih aktivnostih, o novi proizvodni liniji, razvojnem centru za vodikove tehnologije, avtomobilskem programu. Dotaknili smo se politike dividend, obiskali smo državnega mladinskega prvaka v smučarskih skokih Petra Prevca in se spomnili 50-letnice rokomet v Selški dolini. Omenili smo tudi volitve v svet delavcev, ki bodo 11. februarja; vabimo vas, da se jih udeležite v čim večjem številu. Popeljali vas bomo na Kitajsko – primerjali boste lahko življenje na Kitajskem z življenjem v Sloveniji. Natrosili smo tudi nekaj kulturnih drobtin ter predstavili star slovenski običaj koledovanje. Pozabili pa nismo tudi na zaposlene, ki so s svojim delom pomagali graditi Domel.

V tem letu planiramo izdajo petih števil Mozaika. Še naprej si bomo prizadevali, da bo časopis bran in vsebinsko zanimiv. Uredniški odbor vabi vse, ki radi pišete, da se nam pridružite. Če ste bili pred kratkim na kakšnem potovanju, se udeležili zanimivega dogodka, ali pa bi bila tema zanimiva za branje, nam pošljite prispevek. Z veseljem ga bomo objavili.

V lanskem letu smo izdali štiri številke, objavili 67 člankov ter 200 fotografij, tabel in grafov. Želimo vam veliko zanimivega branja.

DOMEL®

Domel, proizvodnja elektromotorjev in gospodinjskih aparatov Železniki, d.d.
Otoki 21, 4228 Železniki, Slovenija, tel.: +386 4 51 17 100,
fax: +386 4 51 17 106, info@domel.com; www.domel.com

MOZAIK - brezplačno glasilo podjetja Domel d.d.
naslov uredništva: Glasilo Mozaik - Domel, Otoki 21, 4228 Železniki
tel.: 04 51 17 192, fax: 04 51 17 193; e-mail: stefan.bertoncelj@domel.si
Odgovorni urednik: Štefan Bertoncelj

Glavna urednica: Romana Lotrič

Člani odbora: Tadeja Bergant, Anita Habjan, Danica Jelenc, Štefka Jeram,
Katarina Prezelj, Janja Kozjek, Aleksander Volf;

Foto: Anita Habjan, Štefka Jeram, Robert Mesec, Andrej Eržen, Katarina
Prezelj, Tadeja Bergant, Luka Dolar, Boštjan Gartnar, arhiv Ivan Ribič, foto
arhiv

Grafično oblikovanje: Klemen Budna/GTO Košir; Lektorica: Majda Tolar;
Tisk: Tiskarna GTO Košir; Leto 2010, Številka 1; Letnik 30; Izvodov: 1600
Stališča avtorjev ne odražajo nujno stališč uredništva.



Glasilo podjetja DOMEL

Na naslovnici: Župan Železnikov g. Mihael
Prevc, direktor agencije TIA dr. Franc Gider
in predsednica uprave dr. Jožica Rejec
(foto: Anita Habjan)

Drage sodelavke in sodelavci!

Pravkar so nam še odzvanjala voščila, že bomo ocenjevali rezultate poslovanja prvega meseca letošnjega leta. Čas hitro beži in pomembno je, da vsak dan izpolnimo osebno in poslovno kar najboljše.



Jožica Rejec
Predsednica uprave

Poslovni načrt smo zasnovali optimistično glede prodaje in zelo zmerno in previdno glede stroškov in investicij. Za leto 2010 smo predvideli 20 % rast prodaje, delno iz rasti pri obstoječih kupcih, delno iz pridobitve novih kupcev in iz rasti novih programov, kjer smo lani pričeli s poskusnimi serijami. Zavedati se moramo, da bo letošnje leto še nestabilno in je možno tudi še zmanjšanje prodaje v določenem obdobju. Zato bomo morali biti še zelo racionalni, inovativni in pripravljeni na nove ukrepe, če bo potrebno. Že januar in napovedi kupcev za prve mesece kažejo na trend hitrih sprememb naročil in zahtev po še večji časovni odzivnosti. To bo terjalo še dodatne ukrepe za dober pretok informacij od kupcev do dobaviteljev, kar bo omogočilo hitre odzive in poleg tega še zmanjšanje zalog. Prav tako bomo morali prilagajati delovni čas in število zaposlenih potrebam trga.

V lanskem letu smo bili usmerjeni v racionalizacijo stroškov in zagon poskusne proizvodnje iz 5 večjih razvojnih projektov. Letos se bomo poleg ustaljenih nalog posvetili ustvarjalnosti in inovativnem razmišljanju. V marcu bomo podelili ure inovativnosti za inovativne predloge z največjimi prihranki. Zavedajmo se, da smo inovativni lahko na vseh področjih. Rezultat strokovnega dela in organizacije je veliko boljši, če pretehtamo naše prve idejne rešitve, razmislimo potek in dopolnimo prvotno predvideno rešitev. Če si prvič vzamemo čas za razmislek sami ali še



boljše v skupini, nam ne bo potrebno ponavljati in popravljati prvotnih rešitev. Potekala bodo izobraževanja o inovativnem razmišljanju, ki bodo zajela širok krog sodelavcev. Letos bomo nadaljevali z izobraževanji za sistem 6 sigma, ki bo kot orodje za pomoč in vodilo za stabilnost proizvodnih procesov.

Druga pomembna usmeritev bo v tržno razvojne aktivnosti, predvsem v koordinacijo, povezave in aktivnosti glede na ciljne strateške usmeritve. V srednjeročnem poslovnem načrtu do leta 2014 smo se usmerili v najpomembnejše cilje:

- prodaja v letu 2014 - 100 mio € na osnovi rasti novih programov,
- vrhunske rešitve na svetovnem nivoju z EC pogoni,
- stroškovna učinkovitost podjetja,
- ustrezno nagrajevanje in
- načrtovanje inovativnosti.

Nekaj prvih korakov na teh področjih smo pričeli že izvajati.

Spodbudnejša je tudi dejavnost podjetja na Kitajskem, kjer v letošnjem letu načrtujemo večjo prodajo in nadaljevanje uspešnega poslovanja, kar so dosegli že v zadnjih mesecih preteklega leta.

V letošnjem letu je pred nami še veliko priložnosti za usmerjenost v skupni uspeh, premišljene korake, konstruktivno kritiko, odgovornost in inovativnost.



PLAN

TRŽNIH AKTIVNOSTI



Milan Tušek

Tako kot v letu 2008 smo tudi zadnji teden novembra lanskega leta namenili planiranju tržnih aktivnosti za naslednje obdobje. Delo je potekalo v obliki delavnic po skupinah produktov. Rezultati delavnic so ena izmed osnov za izdelavo letnih in mesečnih akcijskih načrtov po trgih, aplikacijah, kupcih, kjer so opredeljene vse potrebne tržne aktivnosti za dosego postavljenih ciljev (strateški plan 2010-2014), od promocijskih (sejmi, oglaševanje), tržnih analiz, aktivnosti po trgih, kupcih, projektih, z nosilci in roki. Delavnicam je teden dni pozneje sledila prodajna konferenca, kjer so bili predstavljeni izsledki delavnic in akcijski načrti po posameznih skupinah produktov. Akcijski načrti so predvsem usmerjeni na strateške cilje povezane z obsegom prodaje, načinom sodelovanja s kupci, konkurenčnostjo, dobičkonosnostjo prodaje, produktno platformo, vzorčenju, zadovoljstvom kupcev.

Obseg prodaje

V naslednjem obdobju planiramo rast prodaje, ki bo temeljila na zmerni rasti na obstoječih programih in aplikacijah ter večji rasti na novih t.j. programu ventilatorjev in avtomobilski industriji.

Na sesalnih enotah je ciljni obseg prodaje v količini 6 mio kosov letno, 75% v višjih cenovnih razredih vezano na proizvodnjo v Železnikih, ostalo v nižjih, večji del iz proizvodnje na Kitajskem. Med obema segmentoma je razlika tako v tehničnih karakteristikah kot cenovnih nivojih in posledično v donosnosti. V nižjem cenovnem razredu pokrijemo pri enotah proizvedenih v Železnikih poleg variabilnih le del fiksni stroškov, to je tudi razlog, da planiramo 75% proizvodnje nižjega cenovnega razreda na kitajski lokaciji.

95% obsega prodaje planiramo realizirati v aplikaciji sesalnikov, ostala področja uporabe so: masažne banje, aparati za nanašanje barv in zaščit, sušilniki rok, tiskarska industrija, dentalna tehnika ...

V aplikaciji sesalniki bo predvidoma 80% prodaje realizirane v segmentu široke potrošnje, ostalo na profesionalnem delu.

Planirana realizacija prvim desetim kupcem predstavlja 80% celotne prodaje. Pri kupcih: Philips, Elux, Rowenta, Karcher, Nilfisk, Thomas, Stein, Festool, Lavor imamo vlogo razvojnega dobavitelja. Naša pozicija pri teh kupcih je različna. Philips-u smo praktično edini dobavitelj, Elux-u pokrivamo premium segment, Rowenti višji in srednji cenovni razred, pri Karcher-ju, Nilfisk-u, Thomasu dobavljamo v vse cenovne razrede, Stein, Festool sta samo v višjih cenovnih razredih, medtem ko je Lavor proizvajalec le nižjega cenovnega razreda.

Pomembna naloga je ohranjanje položaja pri strateških kupcih s ciljem povečevanja dobav, kjer te možnosti obstajajo. Izdelana strategija je vezana na ohranitev dobrih odnosov in dolgoročnega sodelovanja tako na komercialnem kot tehničnem področju. Pomemben je portfelij produktov, ki na eni strani omogoča realizacijo zahtev trga in na drugi strani daje možnosti realizacije ciljne profitabilnosti.

Geografsko najpomembnejši trg ostaja Evropa, tu se kažejo še nove priložnosti. Od večjih potencialnih novih kupcev sta to Soteco in Numatic. Poiskovali bomo tudi izkoristi možnosti povečanja prodaje na ameriškem trgu, predvsem s plasmajem programa, ki je bil razvit za Beam in Tennant.

Vidimo tudi možnost povečevanja dobav klasičnih sesalnih v drugih aplikacijah. Potekajo intenzivni razgovori s podjetji Wagner (aparati za nanašanje barv in zaščit), Hydro Air (masažne banje), Beam NL (centralni sesalniki za avtobuse, karavane, kamione) in z več proizvajalci sušilnikov rok.

Pomembne bodo tudi aktivnosti povezane z malimi kupci. Do malih kupcev bomo v letošnjem letu postavili bolj jasno strategijo.

Razmišljamo tudi o razširitvi ponudbe s sklopi, ki smo jih in jih bomo razvili za določene kupce. Podobne rešitve bomo skušali ponuditi tudi drugim kupcem.

Na programu DC in UK motorjev je ciljni obseg prodaje v količini cca 2 mio kosov letno.

Približno 80% obsega prodaje planiramo realizirati v aplikacijah gospodinskih aparatov in sesalnikov, ostalo pa predstavljajo v glavnem motorji za vrtno opremo.

Prodajna realizacija prvim sedmim kupcem predstavlja 80% celotne prodaje. Pri kupcih Philips, Vorwerk in Stihl imamo vlogo razvojnega dobavitelja. Pri teh kupcih je pomembno, da s sodelovanjem pri razvoju končnega produkta razvijemo motor, ki zadosti tehničnim zahtevam, poleg tega pa je tudi cenovno sprejemljiv. Naša pozicija pri teh kupcih je različna. Pri Stihl-u smo izbrani za edinega dobavitelja univerzalnih in EC motorjev, Vorwerk-u smo edini zunanji dobavitelj motorjev, Philips-u pa pokrivamo višji cenovni in kakovostni segment. Tudi pri ostalih večjih kupcih (Moulinex, Saeco, Elmenhorst, Taurus, Wessel-Werk) je naša pozicija pri razvoju novih produktov močna.

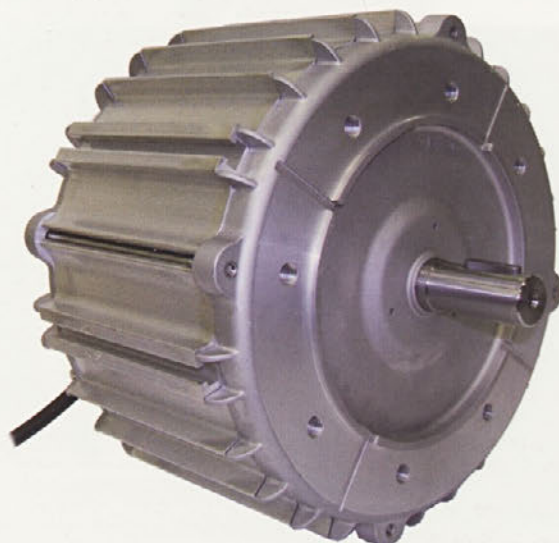
Del prodaje je vezan tudi na nekaj manjših kupcev, kjer poskušamo rešiti tehnične zahteve z uporabo standardnih programskih rešitev, ki so v uporabi pri strateških kupcih.

Tako kot na sesalnem programu bo pomemben del aktivnosti v letošnjem letu vezan na ohranitev pozicij pri obstoječih kupcih, intenzivirali bomo tudi aktivnosti za pridobitev novih kupcev predvsem na ameriškem trgu. Tu vidimo trenutno dva večja potenciala VitaMix in MTD Products; prvi je proizvajalec gospodinskih aparatov, drugi je s področja vrtno opreme.

Na ventilatorskem programu predvidevamo veliko rast obsega prodaje v naslednjem srednjeročnem obdobju.

Na začetku srednjeročnega obdobja bo obseg v veliki meri odvisen od švedskega kupca Swegon. Predvidoma bo odvisnost od navedenega kupca s pridobitvijo novih kupcev z leti padala, v letu 2014 je planiran 30% delež Swegona v celotni prodaji.

V letošnjem letu nas čaka intenzivna obdelava trga klimatskih naprav. Najprej se bomo usmerili na evropsko tržišče. Velik interes je že pokazal VTS, Poljska, ki ima letne količine na Swegonovem nivoju, razgovori tudi že tečejo s f. Exhausto





in Novenco. Pripravljamo plan obdelave nemškega in francoskega trga. Potencialni kupci na teh trgih so: Gea, Wolf, ALKO, Menerva, ACE Klimatechnik Carrier, CIAT, Societe Trane, Daikin Airconditioning ter Aldes Aeraulique.

Zanimivi so tudi proizvajalci ventilatorjev, med katerimi so največji Fischbach, Oesse ter Flaktwoods.

Dolgoročno vidimo možnosti tudi na ameriškem trgu, kjer že potekajo prve aktivnosti.

Poleg trga klimatskih naprav planiramo aktivnosti tudi na aplikaciji kompresorjev. V letošnjem letu bomo izdelali analizo trga.

Tudi na avtomobilskem programu planiramo veliko rast v naslednjem obdobju. Obseg prodaje AI večinoma temelji na projektih, kjer smo že nominirani, tretjino prodaje planiramo realizirati na osnovi novih projektov. Na realiziranih projektih smo bili izbrani za razvojnega dobavitelja, dobavitelja novih rešitev za nove aplikacije. Tudi nove priložnosti iščemo v tej smeri, predvsem v hibridnih pogonih na omnočju EU in NAFTA. Trend v smeri večjih izkoristkov motorjev z notranjim izgorevanjem s čim manj škodljivimi snovmi v izpuhkih pomeni uvajanje eksternih pogonov črpalk, kompresorjev itd. Tu je naša priložnost.

Na programu pihal je glavni cilj ostati edini dobavitelj največjim kupcem. Poleg aktivnosti v smeri ohranitve pozicij bomo v letošnjem letu intenzivirali delovanje v smeri pridobitve novih kupcev tudi z osvajanjem novih trgov (Rusija, Francija).

Predvidena rast programa na komponentah je cca. 500K EUR letno. Potrebno bo pridobiti nove kupce tako na programu štančanja, BMC-ja kot tudi zabrizgavanja.

Planiranih je veliko aktivnosti v smeri pridobitve zadostnega števila priložnosti.

Na profesionalnem programu bomo nadaljevali z zastopništvom BRL, BRC in robotov. Za povečanje obsega prodaje planiramo več aktivnosti v smeri promocije programa. Skušali bomo prodreti na ex YU trge, ciljni novi trg so tudi dobavitelji avtomatizacij.

Način obdelave trga, sodelovanja s kupci

Pomembnejše trge imamo pokrite z agenti, distributerji in lastno prodajno mrežo, večinoma pristopamo do trgov in kupcev formacijsko.

80% prodaje Domela je vezane na strateške kupce, kjer imamo vlogo razvojnega dobavitelja.

Uspešnost realizacije prodajnih ciljev je v veliki meri odvisna od načina dela z navedenimi kupci. Način dela temelji na ohranitvi in graditvi dobrih odnosov tako na komercialnem kot tehničnem področju, dolgoročnem sodelovanju, velikemu poudarku na razvoju novih produktov.

Projektno vodenje, periodični sestanki, telefonske konference z namenom preverjanja, usklajevanja, revidiranja postavljenih ciljev so poleg ostalih aktivnosti standard v načinu dela s strateškimi kupci.

Konkurenčnost, dobičkonosnost

Pričakujemo pritisk na zniževanje cen predvsem v povezavi s ponudbo s Kitajske, kar naj bi tudi vplivalo na samo strukturo proizvodnje Slovenija – Kitajska. Značilnost ciljnih trgov je, da cena ni edini odločitveni faktor, vsekakor pa pomemben element pri končnih odločitvah. Nekonkurenčnost predstavlja riziko vključitve v nove projekte. Gibalo prodaje na ciljnih trgih so inovativni produkti z izjemnimi karakteristikami. Življenjski cikel obstoječih produktov se skrajšuje in razvoj novih izdelkov vedno predstavlja objektivno nevarnost za izgubo pozicij. Pomembna naloga prodaje je zaznati potencialne nevarnosti in pravočasno ustrezno reagirati.

Vsekakor so pomembne aktivnosti v smeri pocenitev programa z zamenjavo starega programa z novim programom, vpeljava cenejših komponent. Naloga prodaje je pridobiti potrditve kupcev za navedene spremembe.

Produktna platforma

Na programu sesalnih enot je pomembno, da imamo paletno enoto, ki ustreza potrebam trga, tako za široko potrošnjo kot profesionalne sesalnike, za različne trge. Pokriti moramo vse cenovne razrede, če hočemo ohraniti vodilno pozicijo na evropskem trgu in biti edini dobavitelj pri določenih kupcih.

Gibalo prodaje v najvišjih cenovnih razredih so inovativni produkti. Nižji cenovni razred bomo dolgoročno pokrivali iz kitajske proizvodnje, prisotnost v tem razredu je pomembna v povezavi z vodilno pozicijo na evropskem trgu oziroma za ohranjanje pozicij v višjih cenovnih razredih.

Na motorjih planiramo prenovi 482 programa, ventilatorski program bomo širili glede na potrebe novih kupcev, vidi pa se že potreba po novem rezu za nižjo moč, za avtomobilsko industrijo so obstoječi rezi zadovoljivi.

V mnogih aplikacijah je usmeritev v EC motorje, akumulatorske pogone, kar ima seveda vpliv na naše prihodnje programske usmeritve.

Vzorčenje

Pomembno vlogo pri pridobivanju novih in ohranjanju starih poslov ima proces vzorčenja. Na delavnicah je bilo kar nekaj predlogov, ki jih bomo skušali realizirati v letošnjem letu v smeri izboljšanja tega procesa. Načrtujemo spremembe v povezavi s politiko zaračunavanja vzorcev, načinom definiranja tehničnih in kom. pogojev, preverjanjem statusov, koncipiranja in planirana vzorčenja, več poudarka bomo dali tudi proaktivnemu načinu vzorčenja.

Zadovoljstvo kupcev

Stalno merjenje zadovoljstva kupcev je pomemben proces pridobivanja povratnih informacij s trga. Pomembno je spremljanje ključnih parametrov. Največjo pomembnost dajejo kupci parametrom konkurenčnosti, kakovosti in odzivnosti. Ocene kupcev za preteklo obdobje so relativno dobre, pri manjšem številu kupcev ocene nekaterih parametrov terjajo korektivne ukrepe. Na delavnicah smo analizirali situacijo pri najpomembnejših parametrih in definirali aktivnosti, ki bodo tekale v letošnjem letu v smeri ohranitve oz. izboljšanja nivoja ocen.

Plan tržnih aktivnosti za letošnje leto podpira usmeritev Domela v smeri rasti v naslednjem obdobju. Realizacija tega plana je ključnega pomena za realizacijo strateških ciljev Domela. Pomembno je, da se vsi nosilci nalog, planiranih v teh načrtih, tega dobro zavedamo.

OTVORITEV

NOVE PROIZVODNE LINIJE



Tadeja Bergant

Kako se je vse skupaj pravzaprav začelo?

Nekje v začetku leta 2008 me je Karmen vprašala, če ji lahko pomagam s kakšnim nasvetom v zvezi z vodenjem projektov. Vsekakor je nisem zavrnila (sama sem takrat ravno zaključevala projekt s Philipsom – 464 sesalna enota Global II), vendar sem hotela malce več informacij o tem projektu.

»Industrializacija EC pogonov,« je bil njen odgovor. »Uf, slišati je zapleteno,« sem si mislila in vendar sva se začeli dobivati na sestankih, kjer mi je postavljala vprašanja in mi razlagala vse več o vsebini projekta samega, jaz pa njej nizala predloge, kako bi to in ono stvar poskušala v okviru projektnega vodenja organizirati.

Zgodil se je prvi sestanek s kupcem – firmo Swegon iz Švedske, ki je proizvajalec klimatskih naprav, in ko se je naša ekipa vrnila, je zadeva dobila rep in glavo – zadeve je bilo potrebno začeti zelo resno obravnavati, kar se projektnega pristopa tiče: prototipna dokumentacija, začetki razvoja konstrukcijskih rešitev, naročilo orodij, naprav in konec koncev, postavljalo se je tudi vprašanje organizacijske narave: »Kje se bo dogajala proizvodnja EC pogonov?«

Čas je mineval hitro, pri nas pa, ker je bil program za Domel nov, smo previdno tehtali vsako novo stvar, ki se je tekom dogajanja pojavila. Od vprašanj, kako bo s skladiščenjem materialov za ta program, do tega, kakšen koncept bodo imeli motorji, s kakšno elektroniko bodo regulirani ...

Vloge v projektu so sicer bile zapolnjene, nekateri člani tima so imeli dobro predznanje in izkušnje iz »starega programa«, vendar smo se na začetku dolgo časa vrteli v nekem začaranem krogu, ker je bil program nov – v bistvu je šlo še za fizični – lokacijski prenos in prejšnje lokacije v PE ECS.

Potem je »padla ideja«, naj vodenje projekta prevzamem sama, da bo Karmen lahko nudila podporo s prodajne strani, projekt pa bo obvladovan (upravljan) s strani razvoja.

Vodenje sem torej prevzela in začel se je krog aktivnosti v okviru projektnega vodenja. Projekt obsega razvoj šestih t.i. AZ motorjev (EC motorji) in v projektu smo po časovnem projektnem planu vpeljevali preko dveh prototipnih verzij in poskusne serije motor za motorjem v redno serijo. Trenutno smo pred poskusno serijo še zadnjega motorja. Ampak za prvi motor je morala biti celotna linija že pripravljena – prvi motor je moral biti proizveden pri serijskih pogojih na liniji. To je bilo že v aprilu lanske leto.

Kaj zdaj to pomeni – kaj konkretno smo morali narediti? »Kdo smo?« se sprašujete. Projektna skupina, projektni tim, prav vsak član v tem timu je imel svoj doprinos in brez podpornih služb se otvoritev ravno tako ne bi zgodila, ker se linija ne bi zgodila.

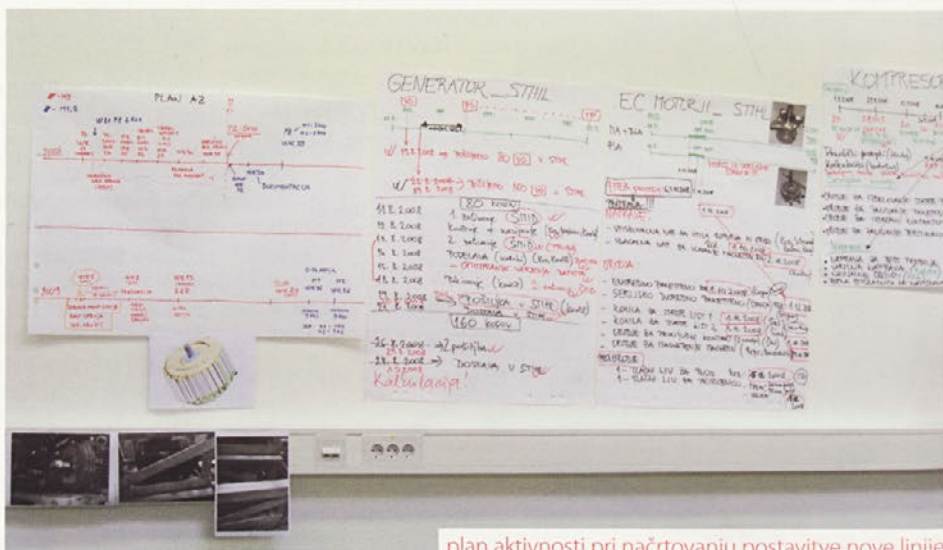
Prav vsi smo morali trdo delati in se velikokrat tudi »malo glasneje pogovarjati«, kar je včasih zdravo. Velikokrat smo razmišljali še pozno popoldan ali v soboto, velikokrat smo



paleta novih motorjev za ventilatorje

nemočno stali in gledali ter potem naslednji dan naši rešitev. Pomembno pa je, DA SMO DELALI SKUPAJ! Zato je linija res rezultat skupnega truda ljudi v projektu pod pokroviteljstvom podpornih služb.

Kako smo se zadeve lotili? Kje smo začeli (poleg tega da je bilo potrebno ves čas delati na razvoju motorja samega)?



plan aktivnosti pri načrtovanju postavitve nove linije



končna kontrola motorjev

Sestaviti je bilo potrebno koncept proizvodnje. Kako bo sestavljena proizvodnja teh motorjev? Po sklopih? Ali samo ena linija? Kje bo vse skupaj postavljeno?

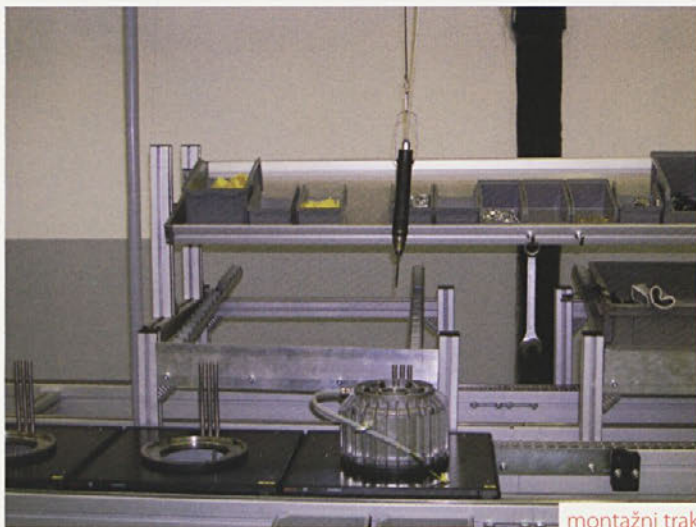
Določen je bil prostor (kjer zdaj vse skupaj stoji) in pripravljeni so bili tlorisi teh prostorov, kamor se je linije vrisalo (z vsemi napravami in delovnimi mesti). Potem se je začelo vse bolj detajlno postavljati termine, do kdaj mora biti kaj pripravljeno in na kakšen način – bomo to izdelali »doma« ali kupili »zunaj«. To pomeni, da je bilo potrebno zbrati vse ponudbe za vso opremo in naprave – kar se tiče same proizvodne linije (vzporedno s tem pa prav tako na razvojni strani – vse ponudbe za orodja za materiale, ki se uporabljajo v proizvodnji). Nato se je odločalo in ko so se odločitve o dobavitelju opreme sprejele, se je le to moralo tudi naročiti.

Samim postopkom izdelave in dobavnim rokom je bilo potrebno slediti, da kakšna stvar ni preveč zamujala, ker smo imeli projektna naročila za poskusne serije motorjev – to pomeni, da je do datuma poskusne serije za posamezen motor morala biti oprema v Domelu – na mestu, kjer smo jo predvideli!

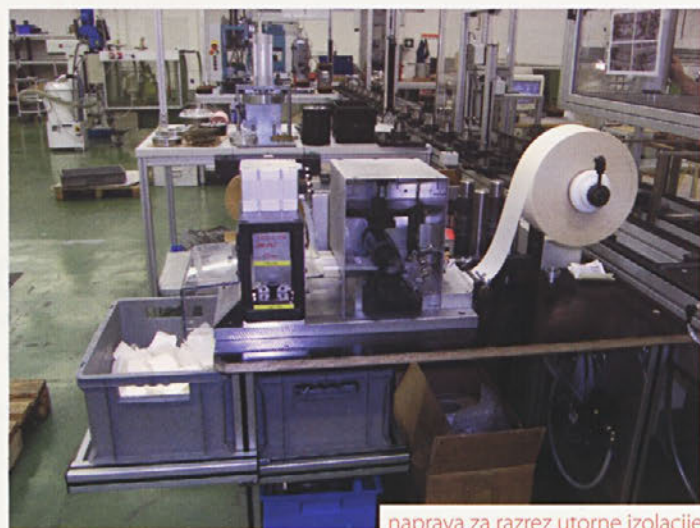
Proizvodnja, ki je bila na tem mestu prej, se je umaknila v druge prostore – na začetku je bilo to kar malce čudno, ker so se zaposleni v tem delu počutili »izgnane«, vendar je to stvar reorganizacije celotnega podjetja in zato so se »duhovi umirili« dokaj kmalu.

Pestro je bilo to koordiniranje. Ko smo bili že globoko v izvedbeni fazi, se je recimo postavilo vprašanje, koliko je recimo motor, ko je sestavljen, težak in kdo ga bo dal iz kontrolne mize v embalažo. Potrebujemo dvigala!

Ena izmed »popestritev« je bila tudi naročilo navijalnega stroja – proizvajalec ATOP Italija, ki ima v avgustu firmo zaprto cel mesec, in je bil že pred tem v zamudi, mi pa smo imeli rok, naj bo navijalni stroj v septembru pripravljen na navijanje. Kar veliko ur smo zato porabili na projektu, da je naša ekipa hodila v ATOP, ne samo prevzemati naprave, ampak tudi dejansko delati na stroju (razne vzorce, ki jih je bilo potem



montažni trak



naprava za razrez utorne izolacije

potrebno tudi podirati...), da rokov milo rečeno nismo preveč zamudili. Stroj je bil namreč pripravljen za navijanje prvega tipa statorja, za ostalih pet pa je bilo potrebno izdelati nova orodja – zato je bilo potrebno naviti tako zalogo statorjev, kot smo jo v seriji za prvi motor (in za vse ostale, ki so mu v tem obdobju sledili).

V sklopu statorske linije smo sodelovali z nemškim proizvajalcem Otto Rist, ki nam je naredil napravo za kontrolo statorja in istočasno napravo za razrez utorne izolacije. Statorsko linijo smo imeli že postavljeno (»naš OZL«) in v njej označen prostor, kamor so se potem te naprave dogradile (do centimetra točno).

Končno kontrolno napravo smo naročili pri Institutu Jožef Štefan.

Da bi bila zadeva še bolj »pestra«, so vsi ti izvajalci potrebovali vzorce, da so nam naprave lahko izdelali. In to je pomenilo poseben izziv pri napravi za končno kontrolo, in sicer zaradi elektronike, ki krmili motorje. Proizvajalci za končnega kupca so namreč danska firma in zato smo morali zadeve še posebej pazljivo koordinirati.

Še en sklop sestavlja proizvodnjo EC pogonov – rotorska linija. Glede na velikost motorjev gre tukaj za rotorske obroče (»veliki lonci«), v katere se nalepijo magneti in se vanje vtisne gred, kako bi to zdaj najenostavneje povezali z montažnim delom linij? Z vozički, ti so v bistvu odlagališče za pripravljene rotorje, ki se dajo na začetek montažne linije.

Ko je proizvodnja začela dobivati eno »približno obliko«, smo začeli počasi uvajati delavce, ki zdaj sestavljajo že kar vpeljeno ekipo in ki znajo eden drugemu svetovati, kako se zadeve lotiti. Znajo že upravljati z navijalnim strojem, z vsemi napravami, s končno kontrolo in priznati moram, da smo velikokrat šli iz projektnega sestanka kar v proizvodnjo po kakšno informacijo.

V bistvu je »proizvodna linija za Swegon« v obratovalnih pogojih konstantno že od lanskega oktobra in trenutno smo v fazi, ko že lahko začnemo uvajati določene posodobitve, novosti, napredek.

In ker je linija res nova, se je organizirala otvoritev, ki smo jo lahko spremljali. In veseli smo bili, da smo dosegli cilj in da je tega dosežka vesel še kdo. Na tak način se da ljudem nov zagon.

Proizvodna linija ne bo vedno samo »za Swegon« in zato jo moramo nadgrajevati in optimirati ves čas. Pa ne samo linijo, ampak vso organizacijo okrog nje, in v končni fazi nas same. Potrebno je iti naprej.

Zgoraj opisano je samo del zgodbe o »industrializaciji EC pogonov«, kajti pri tem projektu je šlo resnično za popolnoma novo zadevo in postavljanje nove proizvodnje. In vsake nove stvari smo v življenju veseli. Zato – da bi bila kmalu še kakšna nova proizvodna linija, ker bi bila ta prezasedena...

Z veseljem se je bomo lotili – zdaj pa sploh, ko imamo že »eno pikico izkušenj«.

AVTOMOBILSKI

PROGRAM HELLA 484



Nejc Drnovšek

V PE MO smo lani začeli z izdelovanjem novih DC motorjev 484.3.7xx. To je bil za našo poslovno enoto velik izziv in obenem velika obveza. Standard ISO TS 16949 ima visoke zahteve za dobavitelje podjetjem, ki so del svetovne avtomobilske proizvodnje.

DC Motor 484.3.7xx, ki ga izdelujemo v naši PE, se uporablja za pogon vakuumске črpalke, kot ojačevalnik zavorne sile.

V sklopu programa Hella imamo v PE MO eno posamezno delovno mesto ter tri proizvodne Linije, in sicer:

- stiskalnico za vtiskovanje gredi,
- rotorsko linijo,
- linijo za izdelavo nosilca ščetke in
- linijo za sestavo motorja.

Rotorska linija je bila izdelana v Italiji, v podjetju ATOP, v PE MO so jo sestavili jeseni leta 2008.

Linija za izdelavo nosilca ščetke ter linija za sestavo motorja pa sta bili izdelani v Lama Automation, ki prihaja iz Dekanov. Montaža linij v PE MO je potekala lani na začetku poletja. Lama pa nam je naredila tudi začasno linijo, na kateri so bila posamezna delovna mesta za sestavo nosilca ščetke in sestavo motorja. Linija nam je služila za izdelavo večjih količin vzorcev ter za izdelavo prvih serijskih motorjev. Postavljena je bila v oktobru 2008, uporabljali pasmo jo 4 mesece. Pri grobem opisu sestave posameznih linij se bom najprej ustavil pri stiskalnici za vtiskovanje gredi.

Material, s katerim izdelamo rotor paket, dobimo iz PE KO. Zanimivost paketa je, da ima kot zamaknjenosti lamel 12°, dobimo pa že izdelanega v kosu. Stiskalnica ima vgrajen elektronski merilni sistem, ki nam prikazuje pozicije višine paketa in izmerjene sile, ki nastajajo pri vtiskovanju gredi. Ker ima možnost

nastavitve tolerančnega območja, lahko kose s premajhno ali preveliko silo izločimo, prav tako pa tudi kose, ki ne dosežejo končne višine vtiskovanja paketa. Računalnik, s katerim je povezan merilni sistem, nam omogoča tudi sledljivost materialov, ki jih uporabljamo pri vtiskovanju gredi. Izdelane rotor pakete potem pošljemo v Nemčijo na izolacijo z epoksi praškom, ki je nadomestil stari način izoliranja.

Rotorska linija

Ko pridejo kosi iz Nemčije nazaj, se le-ti najprej kakovostno prevzamejo, potem pa jih navijemo na rotorski liniji.

Rotorska linija je sestavljena iz:

- natiskovanja kolektorja,
- navijalno-varilnega stroja,
- stružnice,
- balansirnega stroja,
- rototesta in
- graverja.

Zaradi standardov avtomobilske industrije, ki narekujejo sledljivost materialov, ima tudi »komandno« ploščo, v katero se vnašajo sarži materialov, podatki o seriji. Služi tudi kot povezava do gravirnega stroja in tiskalnika za tiskanje evidenčnih listov. Z njo pa lahko tudi pošiljamo rotorje z izmetne postaje na popravilo, prazne palete na postajo, kjer se nalagajo rotorji.

Linija za izdelavo nosilca ščetk

Linija je računalniško podprta, kar nam omogoča spremljanje izdelave, spremembe parametrov na varilnih aparatih in tiskalniku, shranjevanje meritev, sledljivost in vnašanje podatkov iz evidenčnih listov materialov.

Na liniji dodelamo osnovni plošči za posamezne materiale, potrebne za delovanje motorja. Na osnovno ploščo najprej ročno dodamo vodilo ščetke, ki ga pri naslednji postaji orbitalno zakovimo. Po kovičenju ploščo na določenih mestih avtomatsko prebijemo, da se kasneje izognemo stiku med posameznimi zvarjenimi deli. Na naslednjih dveh ročnih delovnih mestih dodamo ščetke,



KNJIŽNICA

CENTER ZA SAMOSTOJNO UČENJE

Domelova knjižnica obstaja že od samega nastanka podjetja dalje. Z razvojem podjetja se je dopolnjevala in razvijala tudi knjižnica. Lahko ji rečemo strokovna knjižnica, saj v njej ni romanov in podobnih knjig, ampak je strokovno-tehnično gradivo. Knjižnica je bila fizično vedno v področju razvoja, kjer je še vedno zbrano veliko tehnične literature, priročnikov in revij.



Janja Kozjek



vzeti ščetk ter dušilke. Sledijo tri postaje, na katerih aparati avtomatsko dodajo kondenzatorje in diode. Ko so vsi materiali dodani, jih na dveh varilnih aparatih zvarimo. Varilna aparata sta dva, ker varimo različne premere materialov. Po varjenju aparat avtomatsko preveri kos z električno kontrolo. Po električni kontroli sledi tiskanje tipa nosilne plošče in serijske številke nosilne plošče. Na zadnji delovni postaji še ročno kontroliramo kose.

Linija za sestavo motorja

Na liniji sestavimo motor iz ležajnega ščita, rotorja, nosilca ščetk in ohišja. Linija je prav tako računalniško podprta, kar nam omogoča spremljanje izdelave motorja, spremembe parametrov po posameznih postajah, shranjevanje meritev, sledljivost in vnašanje podatkov iz evidenčnih listov materialov. Nad linijo imamo tudi kamero, ki spremlja število kosov v pladnjih.

Potek izdelave motorja

V ležajni ščit avtomatsko s trnom vtisnemo kroglični ležaj in zaporno podložko. Elektronsko vodena preša nam omogoča tudi spremljanje vtiskovalnih višin in sil, ki nastajajo pri vtiskovanju. Na naslednji postaji dodamo nosilec ščetk ter vtisnemo rotor v ležajni ščit. Na tej postaji prav tako spremljamo višine in sile vtiskovanja rotorja. Na naslednji postaji dodamo ohišje, ki ga sestavimo v posebej dograjenem transferju za izdelavo ohišja. V ohišje vtisnemo magnetne, vzmeti magnetov, sinter ležaj in pritrdilno ploščico. Transfer ima vgrajeno tudi merilno postajo, ki nam meri moment zasuka sinter ležaja. Po tem sledi vijačenje, ki je izvedeno avtomatsko, magnetenje motorja, vtekanje, kontrola delovanja pri delovnem teku motorja, kontrola delovanja pri prostem teku motorja, pri kateri merimo tudi vibracije pri delovanju, ter na koncu še tiskalnik, ki avtomatsko dozira nalepke na dobre motorje.

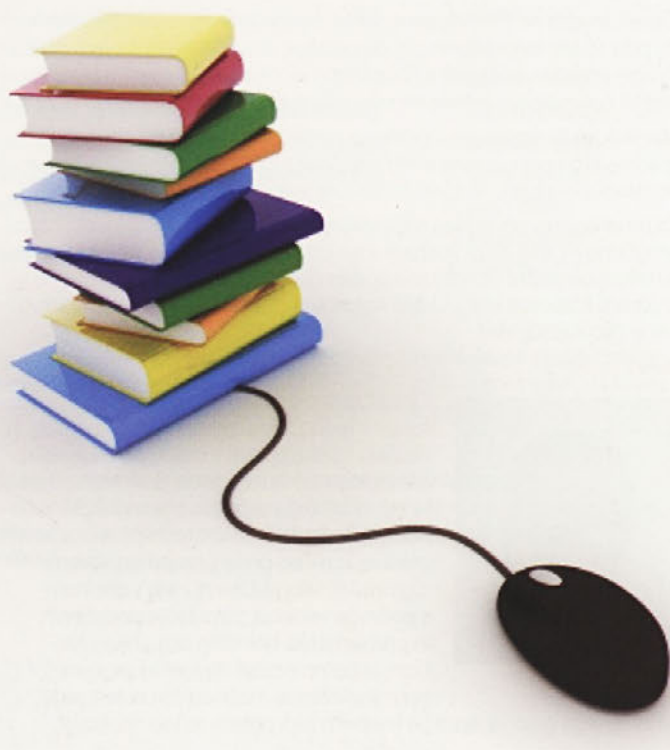
Trenutno nimamo še veliko naročil na liniji za DC motor 484, vendar si želimo, da bi delo čim prej steklo nemoteno, s povečanjem naročil ter z redno dobavo materialov. Sestav proizvodnih linij bi lahko zaposloval deset ljudi, trenutno na linijah dela štiri do pet ljudi.



Leta 2003 smo se odločili, da bomo obstoječo knjižnico razdelili na dve enoti, ki bosta tudi fizično ločeni. V razvoju ostanejo strokovno tehnične knjige, ki jih »stroka« rabi pri svojem delu, drugo knjižnico pa smo poimenovali Center za samostojno učenje. Lokacija le-tega je poleg kadrovskega oddelka. V centru je gradivo namenjeno osebnostnemu razvoju vseh zaposlenih. Nabor knjig predstavlja naslednja področja: vodenje, komunikacija, tehnike reševanja problemov, osebna rast, motivacija, medsebojne veščine, razvoj kariere, poznavanje poslanstva in vizije ... To so knjige, ki so primerne prav za vse zaposlene, ne glede na kakšnem delovnem mestu delaš. Za izposojanje je na voljo tudi nekaj video in avdio programov. Osnovni namen vzpostavitve takšnega sistema e-knjižnice in centra je, da s samoizobraževanjem izboljšamo naše delovne kompetence in veščine.

Na podlagi lastnega znanja smo naredili in uredili tudi spletno e-knjižnico. Vse programe v obliki knjig, video in avdio programov smo označili s črtno kodo. Povzetke vsebin in osnovne podatke o programih smo prenesli na splet. To vsem iskalcem omogoča hitri pregled po programih in vsebinah. Aplikacija kadrovske službe omogoča statistični pregled, kdo si je v določenem obdobju izposodil največ knjig, katera knjiga je bila največkrat izposojena, kdo je napisal največ koristnih predlogov, ki jih je iz prebranega gradiva dobil zase. Sistem je zastavljen tako, da bomo točkovanje lahko uporabili pri bodočem sistemu evalvacije znanj.

Po ureditvi knjig v centru za samostojno učenje smo postopoma začeli dodajati v elektronski obliki še seminarske, diplomske in magistrske naloge.



Z uvedbo Domelove akademije se je ustvarila še nova baza znanja – PREDSTAVITVE. To je e-gradivo, ki se predstavi na Domelovi akademiji ali drugi predstavitvi vsebin, ki se tičejo naših področij delovanja. Sedaj je postala že stalnica, da vsak, ki zaključi formalno šolanje na fakulteti ali strokovni šoli, predstavi svojo zaključno nalogo vsem udeležencem akademije.

Zaradi danes nujno potrebne izmenjave znanj je vsak zaposleni, ki zaključi študij z zaključnim delom, le-tega dolžan posredovati v kadrovski oddelk ali oddelk informatike.

V zadnjih petih letih se je na intranetu nabralo že precej eksplicitnega znanja, ki je dostopno vsem v podjetju. Z eno besedo lahko rečemo, da imamo zakladnico znanj, ki pa še zdaleč ni tisto, kar bi si želeli. Popisati bi morali tudi vsa tista »tiha« znanja, ki jih uporabljamo na strokovnih področjih. Za naš osebni razvoj in s tem razvoj podjetja je pomembno, da ves čas pridobivamo nova znanja in si jih izmenjujemo. Znanja v današnji ekspanziji razvoja tudi hitro zastarajo, zato je še toliko bolj pomembno, da si jih izmenjamo čim hitreje.

V letu 2009 so bile najbolj brane naslednje knjige:

1. *Življenje kot igra* - avtor Wayne W. Dyer,
2. *Sporočilo prijatelja* - avtor Anthony Robbins,
3. *101 nasvet, kako ohraniti duševno zdravje v tem norem svetu..*

Med najboljšimi bralci našega centra je tudi **Andrej Šuštar**, ki dodaja naslednje:

Domelova knjižnica je danes bolj kot klasični knjižnici podobna elektronskemu informacijskemu centru, saj na intranetnem portalu <http://intra.domel.si/knjižnica/> lahko elektronsko dostopamo do raznega e-gradiva, kar pa se da fizično izposoditi, pa je nazorno predstavljeno, opisano ter razdeljeno v posamezne kategorije, kar olajša izbiro in sam postopek izposoje.

»To, kar vemo, je kapljica, to, česar ne vemo, je morje.« Priznati je treba, da omenjena misel Isaaca Newtona velja za vsakogar, tako v službenem kot v zasebnem življenju. Življenje je nenehno učenje. Še zanimivejša je misel J. Nonaka: »V gospodarstvu, kjer je edina zanesljiva stvar negotovost, je en sam vir trajne konkurenčne prednosti - znanje.«

Zato smo vabljeni, da izkoristimo, kar nam je ponujeno zastoni! Potrkajte na vrata Centra za samostojno učenje ali priklikajte v e-knjižnico. Posledica pridobivanja znanj ni samo formalna izobrazba, ampak je vse bolj v ospredju SAMOIZOBRAŽEVANJE POSAMEZNIKA.

Človek seveda ne živi od pisave, jezika, besed in knjig, je pa zagotovo res, da prav to bistveno pripomore, da postane ustvarjalen pri svojem delu. Znanje je veter v naša jadra. Napolnimo se z novim znanjem, da bomo kreirali nove ideje in rešitve ter tako mirneje pluli v razburkano prihodnost.

Marsikdo je že seznanjen s pestro ponudbo strokovnega in ostalega gradiva, ki ga ponuja naša interna knjižnica in kar nekaj je rednih bralcev, ki se samoizobražujejo in koristijo različne vsebine.

Za mnenje smo povprašali tudi nekaj sodelavcev, ki so si izposodili največ programov v letu 2009. Postavili smo jim štiri vprašanja, in sicer - kaj menijo o našem centru za samostojno učenje oz. knjižnici, - kaj jih je privabilo v knjižnico k izposoji knjig, - kaj si največkrat izposodijo in - katero gradivo jim je bilo najbolj všeč.

Miloš Šmid



Center za samostojno učenje oz. e-knjižnica se mi zdi v redu. Center pride prav vsem tistim, ki ob delu študirajo, kajti v naši knjižnici je veliko literature, ki pri študiju pride prav. Mene osebno je k izposoji knjig privabila izdelava diplomske naloge. Do sedaj sem si v naši knjižnici izposodil gradivo, ki mi bo prišlo prav pri izdelavi diplomske naloge. Literatura je v glavnem s področja vodenja, stimulacije podrejenih in problematika bolniških izostankov. Ko bom uspešno opravil diplomski zagovor, bom hvaležen za možnost izposoje zgoraj omenjenega gradiva. Bom pa knjižnico tudi potem redno obiskoval.



Ladi Nastran

Tak center je v podjetju zelo potreben, žal pa je premalo izkoriščen. Ali zaposleni ne vedo zanj, ali pa si vzamejo premalo časa za prebiranje knjig? Pri marsikateri knjigi sem opazila, da še ni imela veliko bralcev. Kar je velika škoda. K izposoji me je privabila velika ponudba knjig, ki so mi prišle prav ob pisanju diplomske naloge. V knjižnici sem si do sedaj izposojala le gradivo za potrebe pisanja diplomske naloge. Zaenkrat mi je najbolj všeč knjiga - Uporabimo psihološko pogodbo zaposlenih, saj je bila to tudi glavna tema moje diplomske naloge.

Milan Vizjak



Center je zelo dobrodošel, saj mi omogoča dodatno izobraževanje na mojem delovnem mestu. K branju me je privabil izbor strokovne literature za različna področja mojega dela. Izposojam si literaturo, ki mi omogoča reševanje trenutne problematike na delovnem mestu. Seveda pa se še vedno dobi kaj takega, ki ti koristi tudi v zasebnem življenju.

Najbolj mi je všeč gradivo s področja vodenja in komunikacije, ki ga lahko uporabljam pri delu na svojem delovnem mestu.

Marija Demšar



Najprej to, da imamo v Domelu knjižnico! Halo!! To je pa treba videti! Že mnogo let sem članica knjižnice Ivana Tavčarja v Železnikih. Tudi doma je knjig na pretek. Brez knjig jaz ne znam živeti. Knjiga je lahko prijateljica, učiteljica, tolažnica pa tudi zabava. Meni pomeni mnogo več kot mi pomenita televizija ali internet.

Glede centra za samostojno učenje mislim, da je to nekaj dobrega in vzpodbudnega za vse, ki se zanimajo za knjige, za izobrazbo, pa tudi zase želijo narediti nekaj dobrega. Center je res bolj majhen v smislu prostora, glede knjig

sami pa mislim, da jih je vredno pogledati. Najdejo se strokovne knjige, je pa tudi precej knjig o osebni rasti. Romanov pa tukaj ne boste našli.

Rada imam knjige vseh vrst. Tukaj sem dobila kar nekaj literature o osebni rasti, ki me je še najbolj pritegnila.

Za najboljšo prebrano knjigo bi se odločila za Pozitivno moč pohvale, čeprav s tem mogoče delam krivico kakšni drugi knjigi.

Vsi prav lepo vabljeni, da se nam pridružite!

VOLITVE

V SVET DELAVCEV 2010



Roman Prezelj

15. februarja 2006 je bila ustanovna seja sedanje sestave sveta delavcev (SD). Mandat je nastopilo 13 izvoljenih predstavnikov vseh delavcev. Volitev, ki so bile izvedene nekaj dni prej, se je udeležilo 522 volilnih upravičencev, kar je tedaj predstavljalo 63,1% udeležbo. Poudaril bi, da Zakon o sodelovanju delavcev pri upravljanju zahteva udeležbo več kot polovice volivcev z aktivno volilno pravico za veljavnost volitev. Tako strogih zahtev ni niti pri državnozborskih volitvah.

Naloge, s katerimi se je srečevala ta sestava SD, nikakor niso bile preproste. Tako se je po dolgem času zamenjala uprava, pogoji poslovanja so se zaostriili, v podjetju je prišlo do večjih sprememb in v zadnjem letu smo se vsi zaposleni trudili ter prispevali svoj delež, da bi prebrodili čas recesije v čim boljši kondiciji. Vsako leto je bilo potrebno poskrbeti za počitniške kapacitete, nikakor pa ne smemo pozabiti športnega udejstvovanja ekip Domela, ki so nas vsako leto razveseljevale z odličnimi rezultati na Medobčinskih delavskih igrah. Vse to kaže na to, da je bilo poleg rednega dela dodatnih obveznosti več kot dovolj.

SD se voli za dobo štirih let. Pred iztekom mandata je potrebno pripraviti vse potrebno za pričetek volilnih opravil. Tako je bila konec leta 2009 oblikovana volilna komisija ter sprejet sklep o razpisu volitev. Volilni postopki so se začeli s prvim delovnim dnevem leta 2010. Kandidati so morali pridobiti podporo sindikata ali pa (glede na število zaposlenih) zbrati 50 podpisov predlagateljev. Vse to je bilo potrebno narediti do 25. januarja, za dopolnitev nepopolnih vlog pa so bili na voljo še trije dodatni dnevi. Volitve bodo 11. februarja in zato vse, ki imate aktivno volilno pravico, pozivam, da se volitev udeležite. V kolikor se volitev ne bo udeležila vsaj polovica zaposlenih, bodo nove volitve lahko šele čez pol

leta, v vmesnem času pa bo sodelovanje delavcev pri upravljanju močno okrnjeno.

Novost pri letošnjih volitvah je dogovor s predsednico uprave ter direktorji posameznih podjetij o ustanovitvi skupnega SD za skupino Domel. Tako bodo dobili predstavnika zaposleni v Domel IP in v Tehnici. V tem času, ko je pretok informacij izredno pomemben, smo s tem uspeli poiskati optimalno pot. V nadaljevanju so predstavljeni vsi kandidati po posameznih volilnih enotah:

Volilna enota	Kandidat/i
Montaža sesalnih enot	1. Tomaž Pohleven
Proizvodnja gredi in ščetk	1. Igor Lavtar
Predelava pločevine in plastike	1. Renato Štenkler
PE APEC (avtomobilski program, ventilatorji)	1. Vladimir Potočnik
Razvoj, tehnologija	1. Tadeja Bergant
Kakovost	1. Tomaž Habjan
	2. Mohor Markelj
	3. Tomaž Trpin
PE ECS	1. Damjan Demšar
	2. Aleksander Volf
PE MO	1. Simon Gaber
	2. Marjan Kokalj
	3. Marko Mlakar
PC Orodjarna	1. Marko Lotrič
PC OZI	1. Miroslav Olič
Prodaja, nabava	1. Roman Prezelj
Finančno računovodski servis, kontroling	1. Mira Debeljak
Splošno področje, tajništvo, sindikat, svet delavcev, Domel Holding, Domel Energija	1. Leopold Tušek
	2. Špela Vrhunc
IP – invalidsko podjetje	1. Janja Kozjek
	1. Miha Nadrah
Tehnica	1. Vilko Šmid

Kljub temu da imajo vse volilne enote svoje kandidate, pa z odzivom ne moremo biti preveč zadovoljni. Žal je kar 2/3 volilnih enot takih, da imajo le po enega kandidata. Tako bo zadosten odziv zaposlenih še toliko bolj pomemben.

Za konec še enkrat prav lepo vabim vse volilne upravičence, da se volitev 11. februarja zagotovo udeležite ter s tem pokažete tudi svojo pripadnost podjetju ter odločenost za soustvarjanje naše skupne prihodnosti.

www.domel.com

DOMEL®

SVET DELAVCEV

GLASOVNICA

za volitve v svet delavcev

VOLILNA ENOTA 12

Voli se 1 (en) kandidat.

Voli se tako, da se obkroži zaporedna številka pred imenom kandidata za člana sveta delavcev, za katerega se želi glasovati.

(38. člen ZSDU)

RAZVOJNI

CENTER ZA VODIKOVE TEHNOLOGIJE



Gašper Benedik

RCVT (Razvojni center za vodikove tehnologije) je osrednji povezovalni člen slovenske industrije z razvojno raziskovalno sfero na področju gorivnih celic in vodikovih tehnologij. Obstoje in delovanje centra je v strateškem interesu slovenskega gospodarstva in znanosti. Razvoj tržno zanimivih izdelkov z visoko dodano vrednostjo in njihova komercializacija ni zanimiva le zaradi pozitivnih ekonomskih učinkov, temveč pomeni pomemben prispevek k energetski neodvisnosti, trajnostnemu razvoju in varovanju okolja z zmanjšanjem toplogrednih emisij.

Zgornji odstavek je uvodni del poslovnega načrta, s katerim je začrtana strategija delovanja RCVT za naslednja tri leta. Z drugimi besedami RCVT predstavlja horizontalno povezavo med partnerji in skrbi za usklajeno delovanje na skupnih, tržno zanimivih projektih. Vodikove tehnologije namreč obsegajo proizvodnjo, skladiščenje in dobavo vodika, demonstracijske projekte ter razvoj in proizvodnjo agregatov gorivnih celic in podsoplov. Za uspešno delovanje na tem multidisciplinarnem področju je s centrom ustvarjena kritična masa znanja in strokovnjakov z združitvijo vseh slovenskih razvojno-raziskovalnih in industrijskih ustanov s strateškim interesom na področju vodikovih tehnologij. S pomočjo ustvarjene sinergije je mogoče uspešno delovati na več omenjenih področjih in posledično izvajati obsežnejše, tržno zanimive projekte ter pridobiti dodatna sredstva na domačih in tujih razpisih.



RCVT povezuje in pospešuje delovanje podjetij Domel, Petrol, Tehnični plini Jesenice, INEA, Mebius, Kemijskega inštituta in Inštituta Jožef Stefan na področju vodikovih tehnologij.



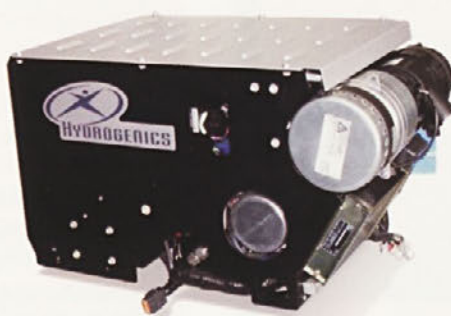
V svetu je trenutno operativnih 220 polnilnih mest za vodik, pri čemer prednjačijo Japonska, Kanada, ZDA, EU, v zadnjem času tudi Kitajska. Slovenija bo prvo polnilno mesto za vodik postavila v letu 2011 (vir: www.netinform.net).



Center odličnosti za nizkoogljene tehnologije (CO NOT) bo omogočil izvedbo treh obsežnih projektov s področja vodikovih tehnologij. 85% sredstev bo prispevala EU, 15% bo iz slovenskega državnega proračuna (vir: Kemijski inštitut).

Uspehi partnerstva so se pokazali pod vodstvom v.d. direktorja mag. Matjaža Čemažarja in predsednika sveta dr. Zorana Marinška. Formalizirani so bili strateški interesi, uspešno so bile izvedene prijave na slovenske razpise ter opravljene predstavitve visokim predstavnikom vlade. Eden od projektov je dva milijona € težek projekt HyCore, ki bo s strani Tehnološke agencije Slovenije financiran v višini 1 mio €. V hudi konkurenci je bil konec lanskega leta odobren Center odličnosti za nizkoogljene tehnologije, katerega nosilec je Kemijski inštitut. Partnerji RCVT bodo imeli v naslednjih štirih letih na voljo približno 4.5 mio € za izvedbo treh ambicioznih projektov v skupnem obsegu več kot 11.700 ur, v katere bo vključenih kar 28 strokovnjakov:

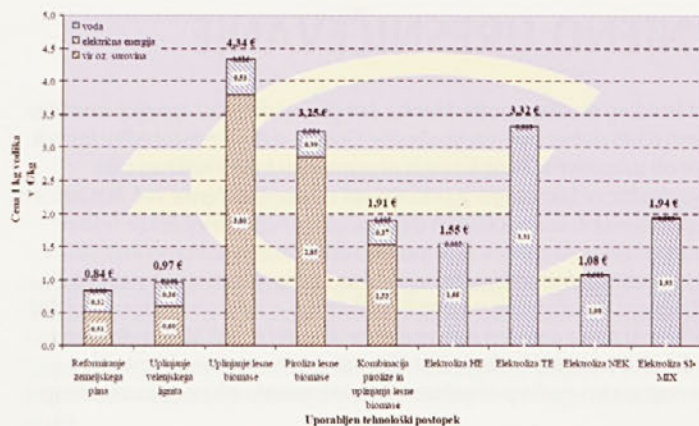
- razvoj agregata gorivnih celic z lastnimi komponentami,
- postavitve prvega polnilnega mesta za vodik v Sloveniji ter raziskave in demonstracijski projekt pridobivanja vodika v Sloveniji.



Rezultat enega izmed projektov bo izboljšanje obstoječ agregat gorivnih celic z vgrajenimi komponentami slovenskih proizvajalcev, med drugim z Domelovim sistemom za dovod zraka. Nakup agregata že poteka preko nabavnih poti Domela Energije (vir: Hydrogenics).

V tem letu se načrtuje intenziviranje delovanja z delom na omenjenih treh projektih, z včlanitvijo v najpomembnejšo evropsko organizacijo s področja vodikovih tehnologij, udeležbo na sejnih, organizacijo konference ter s prijavo na domače in evropske projekte. Zaradi povečanega obsega dela je bil izveden razpis za direktorja. Med tremi kandidati sem bil s tesnim izidom glasovanja izbran na osnovi izdelanega poslovnega načrta in predstavitve.

S strani javnosti je pogosto slišati očitke o neuporabnosti tehnologije, zato navajam naslednje splošno znane podatke. Princip pridobivanja električne energije s pomočjo gorivne celice je bil odkrit že leta 1838, vendar zaradi številnih tehnoloških ovir in visoke cene izdelave postajajo gorivne celice aktualne v zadnjih desetletjih. Tehnologija je najdlje v uporabi na področju vesoljskih (začetek z Apollo programom) in tudi vojaških tehnologij (Domel je vodil vpeljavo treh agregatov na gorivne celice za MORS), kjer cena ni odločujoč dejavnik za izbiro. Zaradi izboljšanih tehničnih karakteristik in padajočih cen se gorivne celice v zadnjih letih uporabljajo v stacionarnih sistemih. Tako bo novi World Trade Center v New Yorku imel 4.8 MW agregat gorivnih celic za neprekinjeno električno napajanje. Indijski telekom Tata Teleservices postavlja nekaj 100 sistemov za neprekinjeno električno napajanje oddajnikov. Nemčija ima v gradnji 800 kogeneracijskih sistemov na gorivne celice za pasivne hiše. Tudi Domel Energija intenzivno sodeluje s slovenskimi podjetji pri vpeljavi podobnih sistemov v Sloveniji. Odzivi predstavnikov MORS-a na prvi stacionarni sistem v vojašnici v Grosupljah



Na podlagi obstoječe študije za masovno pridobivanje vodika v Sloveniji bo postavljeno eksperimentalno okolje za pridobivanje vodika v Sloveniji. Strateški interes države je, da vodika ne uvažamo, temveč ga pridobivamo v Sloveniji (vir: SPEV, končno poročilo).

je namreč odlični. V začetni fazi komercializacije se nahajajo tudi manjši prenosni sistemi gorivnih celic za prenosne računalnike in mobilne električne polnilce. Na področju mobilnih aplikacij so v tem trenutku tržno zanimive aplikacije na viličarjih. Tako ima Domelov kupec EC puhal Plug Power iz Kanade v uporabi 650 viličarjev na gorivne celice, še enkrat toliko ima naročil. Uporaba v avtobusih in osebnih avtomobilih je zaenkrat ekonomsko upravičena le s sofinanciranjem s strani vlad. Maloserijska proizvodnja je namreč za faktor 10 dražja, hkrati pa so potrebne še infrastrukturne investicije zaradi postavitve polnilnih mest. Ob vztrajnem zniževanju cen gorivnih celic ter višanju cen nafte in zahtev za varovanje okolja se pričakuje komercializacija v roku 10 let.

Kateri so torej poglavitni razlogi za uporabo gorivnih celic? Tudi do trikrat višja učinkovitost v primerjavi z obstoječimi tehnologijami, bolj zanesljivo in tiho delovanje, zamenjava uvožene nafte z doma proizvedenim vodikom ter zmanjševanje okolju in zdravju škodljivih emisij. Da ne bo slovensko gospodarstvo po nastopu faze širše komercializacije le uvoznik in uporabnik gorivnih celic in vodikovih tehnologij, temveč bo tudi izvoznik izdelkov in tehnologije ter ponudnik storitev, je potrebno pospešeno delovati že sedaj. Za pospeševanje omenjenega delovanja v slovenskem prostoru imamo učinkovit katalizator... pravilno ste uganili, to je RCVT!



Pod izpuh iz gorivne celice lahko primaknete kozarec in zaužijete toplo, destilirano vodo (vir: www.tctubantia.nl). Si upate vdahniti izpuhe iz vašega osebnega avtomobila?



**Razvojni center
za vodikove tehnologije**



POMOČ SODELAVCU

Jeseni 2009 se je našemu sodelavcu Martinu življenje popolnoma obrnilo na glavo. Življenjske okoliščine so ga pripeljale do tega, da je tako rekoč čez noč ostal na cesti brez vsega in sam. Skušal si je urediti novo stanovanje, a so bili njegovi poskusi žal neuspešni. To je povzročilo poslabšanje njegovega že tako načetega zdravja. Zaradi zdravstvenih razlogov je bil Martin na bolniški skoraj dva meseca. Ker sam ni videl izhoda iz nastale situacije, smo se v podjetju odločili, da mu bomo pomagali. Podjetje ima v lasti v bivšem samskem domu še nekaj sob, ki pa so bile takrat žal zasedene. S prerazporeditvijo stanovalcev v domu smo Martinu uspeli dobiti in urediti toplo sobico.

V decembru 2009, ko je bil Martin v bolnišnici, so mu s svojimi denarnimi prispevki priskočili na pomoč sodelavci iz montaže in tudi drugi iz podjetja. Z denarjem se je kupilo pohištvo, štedilnik, hladilnik in pralni stroj ter nekaj osnovnih potrebščin za življenje. To je omogočilo, da se je Martin v času novoletnih praznikov lahko vrnil v nov dom in začel na novo.

Ko se je po vselitvi oglasil v podjetju, sta njegov pogled in nasmeh povedala vse. Martin je v novem domu zadovoljen. Po dolgotrajni bolniški se je ponovno vrnil na delo. Danes tudi pri delu iz njegovih oči žari svetel pogled, saj Martin delo opravlja z veseljem.

Ko je vprašal, kako naj se vsem zahvali za pomoč, sem mu obljubila, da bom v njegovem imenu napisala nekaj zahvalnih besed, ki jih bomo objavili v Mozaiku.

Zato iskrena hvala vsem, ki ste Martinu kakorkoli pomagali in mu omogočili človeka dostojno življenje.

Janja Kozjek in Robert Mesec

Pravilno geslo novoletne križanke:
SREČE, ZDRAVJA IN LJUBEZNI VAM ŽELIMO

Nagrade prejmejo:

- **Meta Pegam**: vikend paket v Čatežu izven sezone
- **Vida Rihtaršič**: vstopnica za 10 obiskov savne in bazena
- **Jože Šolar**: vstopnica za 10 obiskov bazena

Vsem nagrajencem iskreno čestitamo



Štefan Bertoncelj
Uprava

Potem ko je v decembru lanskega leta Domel Holding družba pooblaščenka, kot glavni delničar, izpeljal iztisnitev še preostalih malih delničarjev, ki so imeli v lasti 6548 delnic izdajatelja družbe Domel, d.d., je postal edini lastnik celotne skupine povezanih podjetij Domel. Ne ob ustanovitvi in ne kasneje ni postavljala tako visokega cilja pridobitve lastništva, saj v času ustanavljanja družbe ni bilo mogoče pričakovati od pooblaščenke več kot zaščito pred prevzom. Delo družbe je bilo poleg upravljaljskih in dopolnilnih dejavnosti usmerjeno v iskanje rešitev naložbene varnosti in zaščite premoženja ter izpolnjevanja zahtev, ki pripadajo delničarjem oziroma lastnikom in izvirajo iz pravic, ki jih delničar ima. Med osnovnimi delničarskimi pravicami so lastninska pravica, pravica do glasovanja, pravica do informiranosti in tudi pravica do udeležbe pri dobičku. V praksi je slednja izražena v obliki izplačila dividend, ki pripadajo vsem delničarjem, ki so na določen dan vpisani v delniški knjigi. Višina dividend je oblikovana v skladu z dividendno politiko. Družba pooblaščenka je izoblikovala prakso stalnega izplačila dividend, ki pripadajo imetnikom delnic, in jo namerava tudi v prihodnosti izvajati, seveda ob pogoju uspešnega poslovanja, ki pomeni ustvarjanje dobička.

Politika dividend je v teoriji označena kot usmeritev, ki vodi poslovodstvo podjetja k odločitvi o količini denarnih sredstev, ki jih bo v posameznih časovnih obdobjih namenilo delničarjem v obliki dividend. Ustvarjen dobiček je lahko reinvestiran v nove projekte, uporabljen za zagotavljanje varnosti v obliki rezerv, porabljen za odplačevanje dolgov ali pa razdeljen lastnikom podjetja.

Zato je zelo pomembno, kakšno politiko dividend bo družba pooblaščenka izvajala. Skupščina delničarjev razpravlja in odloča o razdelitvi in namenu uporabe dobička, torej o izplačilu dividend, saj te predstavljajo razdelitev sedanjih in minulih dobičkov, ki pa so lahko tudi vir financiranja za prihodnje naložbe, kritje izgub ali pa osnove rezerv v podjetju.

Vse teorije dividendne politike so se razvile v okolju prostega trga. Take delnice običajno kotirajo na borzi in se tam z njimi trguje. Delnice izdajatelja Domel Holding d.d. ne kotirajo na borzi. V skladu s statutom družbe so delnice prenosljive v okviru notranjega trga, z njimi pa ni možno trgovati na prostem trgu. Notranji trg je pretežno zaprt in je bil postavljen zaradi varnosti. Preprečil je nameravan prevzem in še vedno ostaja kot eden od glavnih elementov varovanja. Vzpostavljeno stanje se vzdržuje in ohranja svoje značilnosti.

V razmerah, kjer je bila največja pozornost usmerjena v stabilizacijo in konsolidacijo lastništva, ki je vključevala zaposlene, bivše zaposlene in upokojece, pa tudi druge lojalne lastnike, je obstoječa praksa stalnih izplačil dividend zelo pomembna. Osnovne značilnosti pretekle prakse so stalnost in rednost dividend, zmerna donosnost delnice, stalna rast in krepitev višine materialnih izplačil. Višina izplačanih dividend je bila rezultat uravnoteženega predloga uprave o delitvi dobička usklajenega z nadzornim svetom družbe pooblaščenke. Oblikovano stališče in predlog o letnem izplačilu dividende je bil obravnavan in običajno v predlagani obliki sprejet na skupščini delničarjev. Dividende so se izplačevale redno enkrat letno. Višina izplačanih delnic po letih je bila rahlo progresivna in odvisna od zmožnosti. Na gibanje višine dividende so vplivali rezultati poslovanja za preteklo letno obdobje in tudi pričakovani rezultati tekočega leta. Dividende

so bile vedno izplačane v materialni obliki iz dobička.

Izplačila dividend so za imetnike delnic postala stalen vir dohodka. Seveda tistim lastnikom z minimalno količino delnic dohodek od dividend ne pomeni večje vrednosti, medtem pa za večje lastnike izplačane dividende pomenijo vir planiranih prihodkov na letni ravni.

V lanskem letu je bila zaradi poznanih kriznih razmer, ki jih je povzročila globalna gospodarska in finančna kriza, višina izplačanih dividend za polovico nižja kot v predhodnem letu, kar je na poslovanje podjetja ugodno vplivalo z nižjo finančno obremenitvijo in varnejšim poslovanjem v zagotavljanju likvidnosti denarnih sredstev.

Izplačilo in višina dividend delničarju daje sporočilo o družbi in njenem poslovanju. Za lastnike izplačilo dividend pomeni koncentrirano informacija o tem, kako dobro je podjetje v preteklosti gospodarilo in kakšna je stopnja varnosti naložbe, saj je povsem jasno, da podjetje s slabim gospodarjenjem ne ustvarja dobička in nima česa deliti. Nekatera mlada in uspešna podjetja se raje odločajo za politiko minimalnih dividend ali pa teh sploh ne izplačujejo, ker raje ves dobiček reinvestirajo v naložbe. Za velika podjetja z dolgoletno tradicijo to ne velja.

V Sloveniji se šele vzpostavlja praksa izplačevanja dividend v podjetjih. Prve dividende je izplačalo podjetje Salus v letu 1993. Število podjetij, ki redno izplačujejo dividende, se večja. Poznana podjetja, kot so Krka, Telekom, Petrol, Gorenje ..., redno izplačujejo dividende svojim lastnikom, kar daje signal, da so to uspešna podjetja vredna zaupanja vlagateljev. Raziskave, ki so bile v Sloveniji v politiki dividend že opravljene, kažejo, da v Sloveniji prevladujejo od tri do pet letni načrti politike dividend. Največji vpliv na politiko ima poslovodstvo podjetja, ki pri tem upošteva predvsem investicijsko politiko in lastniško strukturo. Najpogostejši model politike dividend je model zglednega preostalega dobička in model enakega deleža izplačila, kjer podjetja v povprečju izplačajo med 30 in 50 odstotki dobička.

Pri kreiranju politike dividend je potrebno odgovoriti predvsem na vprašanja: Kakšen



delež dobička naj bo namenjen lastnikom kapitala? Ali naj se dobiček izplača lastnikom v obliki denarnih dividend ali v obliki odkupa delnic? Kolikšen znesek nameniti za izplačilo dividend? Kako pogosto naj bo izplačilo dividend? Kako stabilna naj bo višina dividend ter ali naj podjetje politiko dividend objavi? Na vsa ta vprašanja se skriva odgovor v tem, da je glavna naloga vsakega podjetja, tudi Domel Holdinga, maksimizirati vrednost premoženja delničarjev.

Domel Holding s politiko nespremenjenih in enakomerno naraščajočih dividend zagotavlja ohranjanje realne višine dividend oziroma njihovo zmerno rast, ki jo je sposobno vzdrževati.

Razlogov, ki govorijo v prid politiki stabilnih progresivnih dividend, je kar nekaj, najpogostejše so v strokovni javnosti omenjeni naslednji trije: Prvi razlog je, da finančne načrte delničarjev lahko prekriza nepričakovano zmanjšanje dividend lastnikom, drugi razlog je uvrstitev podjetja na seznam stabilnih podjetij in tretji razlog so pričakovanja delničarjev, ki se oblikujejo tudi na podlagi dividend, ki predstavljajo signal delničarjem o prihodnjih razvojnih možnostih podjetja. Neredno izplačilo dividend tako ustvarja vtis nestabilnega podjetja.

Za vodenje politike stabilnih dividend je bistveno kakovostno finančno načrtovanje, predvsem pri ocenjevanju prihodnjih dobičkov, denarnih tokov in pričakovane inflacije. Uresničitev teh napovedi je seveda odvisna od splošnih gospodarskih pogojev, česar se zavedajo tudi lastniki delnic.

Okrog novega leta je čas koledovanj. Ta star ljudski običaj spet prihaja v navado in se spet oživlja v naši bližnji in daljni okolici. In kaj sploh je koledovanje. V iskanju odgovora sem se najprej poslužila vsevede Wikipedije, ki mi je ponudila naslednji odgovor:

Koledovanje je star predkrščanski narodni običaj, ki se dogaja v času okrog novega leta. Kristjani so običaj prevzeli in ga postavili v čas božiča. Koledniki se preoblečejo v tri kralje in hodijo po vaseh ter zbirajo darove za revne družine z otroki.



Danica Jelenc



Ker pa mi ta odgovor ni zadostoval, sem se odpravila v knjižnico, kjer sem poiskala dve knjigi: Veliko knjigo o praznikih, avtorja Damjana J. Ovsca, in Praznično leto Slovencev, ki jo je napisal Niko Kurent. Na osnovi tega vam predstavljam koledovanje.

Glavno koledovanje je bilo na novega leta dan, na tri kralje, na svečnico in tudi ob drugih praznikih (barbarino, štefanovo, jurjevo, kres ...). Koledniška besedila so bila vsebinsko povezana z izročilom praznika in so bila navadno sestavljena iz pozdrava, opisa dogodka, ki so ga sporočali, iz prošnje za dar, dobrih želja in iz pozdrava ter slovesa.

Koledniki so voščili za novo leto s svojimi pesmimi, kolednicami. Kolednice so se končale s prošnjo za darove:

*En talar orehov,
en talar klobas,
en litrček vina,
pa gremo od vas.*



Koledovanje predstavlja obredne obhode od hiše do hiše, ki so dandanes le delno ohranjeni. Koledniki so po ljudskem verovanju prinašali srečo in dobro letino. Kasneje, ko so obhode pričeli opravljati otroci, se je koledovanje sprevrglo v prosjačenje.

Koledovanje je bilo splošno priljubljeno tudi v Ljubljani. Že v Trubarjevih časih so koledniki peli samo svete in pobožne pesmi. Ker pa vemo, da predvsem mestni ljudje v času renesanse niso bili niti malo sramežljivi, so si marsikaj privoščili. Za božič in novo leto so peli le stanovske in pohujšljive pesmi, zato so koledovanje oblasti pričele preganjati.

V Sloveniji se koledovanje razlikuje od pokrajine do pokrajine. V literaturi sem zasledila nekaj opisov, kako so koledovali v Železnikih in njihovi okolici. Koledniki so v naših krajih koledovali v glavnem do druge svetovne vojne, potem pa je koledovanje skoraj zamrlo. V današnjem času se koledovanje spet počasi oživlja. Koledniki so v glavnem otroci, ki hodijo od hiše do hiše in nabirajo darove za revne otroke.

V Železnikih so za koledovanje poskrbeli navadno kar sami, medtem ko so po okoliških krajih obiskovali domove koledniki iz sosednjih vasi, npr. koledniki iz Kroke so prišli vse do Dražgoš. Koledovanje v Železnikih je izgledalo približno takole:

Koledovali so starejši in otroci. Navadno so bili štirje – trije kralji in eden, ki je nosil zvezdo. Med starejšimi so bili fantje, stari od 16 do 17 let. Na glavi so imeli razsvetljene papirnate kape. Če je kdo preveč mahal z glavo, se mu je kapa vžgala. Oblečeni so bili v materino spodnje krilo, eden se je namazal s sajami. Oglasili so se v vsaki hiši. V Železnikih so jim dajali denar, na kmetih in v okolici so nabrali krače in klobase. Tudi v Železnikih je bilo

koledovanje splošna navada ubožnejših otrok na večer pred novim letom in tremi kralji. Tako je zapisal France Koblar.

Besedilo kolednice je bilo v Železnikih tako, kot je v Kropi, je pa danes porušeno in ponekod nesmiselno. Tole je besedilo kolednice:

*Ena zvezda gori gre
tam pri Betlehemu.
Kaj je to za n znamenje?
O pojte, gledat gremo!*

*Trije modri so prišli
z Jutrove dežele,
na kamelah jezdijo,
oj sveti trije kralji!*

Kolednica nato opisuje vedenje vsakega izmed treh kraljev. Koledniki končajo:

*Zahvalimo zdaj Boga
in tud svete kralje,
da bi enkrat z njimi vred
v nebesih se radvali!*

Kot sem že omenila, se koledovanje danes počasi spet oživlja. Koledniki so v glavnem otroci, ki od hiše do hiše zbirajo darove za revne otroke. Ko obiščejo naše domove, nas pozdravijo s kolednico, naprosijo za darove, na koncu pa na vhodna vrata prilepijo listek, na katerem piše:

20 – G – M – B – 10

Tako zbrane darove otroci navadno prinesejo k maši na svete tri kralje, ko se koledovanje zaključ.



KITAJSKI

ŽIVLJENJSKI STANDARD



Andrej Eržen

Kitajska vlada, ki regulira minimalne plače, se dobro zaveda, da je nizek nivo minimalnih plač zaposlenih eden izmed temeljev kitajske gospodarske konkurenčnosti in ga zato že dve leti ni spremenila. Svetovna gospodarska kriza v letu 2009 je bila samo še dodaten razlog, da minimalnih plač niso povečevali. Kljub vsemu pa se vlada tudi trudi za povečevanje pravic zaposlenih in je v ta namen v začetku leta 2009 sprejela nov zakon o delovnih razmerjih, ki je v večini točk že zelo podoben evropskemu in se je spremenil predvsem v smeri izboljševanja pravic delojemalcev.

Od leta 2008 znaša minimalna z zakonom predpisana plača za 160 ur dela mesečno netto 85 EUR. Z dodatkom za prevoz in malico dobijo delavci tako okrog 120 EUR.

Da so delavski zaslužki kljub vsemu kolikor toliko sprejemljivi, pa oblasti malo zanižajo pri številu mesečno opravljenih nadur in ne sankcionirajo podjetij, v katerih zaposleni mesečno naredijo več kot 36 nadur. Ker je z minimalno plačo seveda težko normalno živeti, si zaposleni želijo delati čim več nadur in večina podjetij jim to tudi poskuša omogočiti. Delavci so zadovoljni, če naredijo vsaj dve naduri dnevno in če delajo vsaj 6 dni v tednu. Na tak način si mesečno prislužijo okrog 200 EUR. Če možnosti opravljanja nadur ni, zaposleni kaj hitro pričnejo iskati novo službo. Če nadur ni, delavci manj prihranijo, ker manj zaslužijo in več zapravijo, ker imajo več prostega časa. Večina proizvodnih delavcev namreč prihaja na delo v mesta iz oddaljenih in manj razvitih področij Kitajske in si želijo, da bi čim več delali in čim več prihranili, da lahko del prihrankov pošljejo domov svojim družinam.

Zelo pogosto namreč oba starša odideta v mesto (običajno tudi vsak v drugo mesto) iskat delo, otroka pa pustita v varstvu starih staršev. Člani družine se tako pogosto ne vidijo po več mesecev ali kar celo leto. Če sta zakonca že toliko premožna, da lahko kupita stanovanje, se jima v stanovanju pridruži ena izmed babic, da pazi na otroka, ko sta starša v službi.

Kitajska vlada še vedno spodbuja politiko enega otroka. Če se starši zavežejo, da bodo imeli samo enega otroka, dobijo zanj razne ugodnosti. Če imajo nato še drugega otroka, morajo plačati 400 EUR "kazni", izgubijo pa tudi vse ugodnosti za prvega otroka. Drugi otrok je dovoljen le staršem, ki so tudi sami edinci.

Da fantje in dekleta z nižjimi dohodki zmorejo stroške življenja v mestu, po skupinah najamejo zelo skromno opremljena stanovanja in jih uporabljajo bolj ali manj samo za spanje. Običajno po dva ali trije spijo v eni sobi. Na ta način mesečno za stanovanje odštejejo okoli 30 EUR po osebi. To je samo še dodaten razlog, da vsi hočejo delati nadure, saj življenjski pogoji v takem stanovanju niso prijetni in pogosto se v delovnem okolju počutijo bolje kot doma.



stanovanja za plitvejši žep

Pisarniški delavci imajo večinoma vsaj srednješolsko izobrazbo, niso tako nagnjeni k pogostim menjavam služb in se bolj pogosto za stalno preselijo v mesta.

Zaposleni z univerzitetno izobrazbo ob nastopu prve službe dobijo okrog 250 EUR plače, tisti z nekajletnimi delovnimi izkušnjami okrog 400 EUR in več. Tisti z magisterijem pa okrog 800 EUR. Vse je seveda stvar trenutnih razmer na trgu delovne sile, delovnih izkušenj in pogajalskih sposobnosti delodajalcev in bodočih zaposlenih.

Na splošno še vedno velja, da zaposleni pričakujejo 10% dvig plače letno. Če delodajalec tega ne zagotovi, zaposleni to ponavadi razume kot znak, da svojega dela ni dobro opravljal. Neredko se zgodi, da si zaposleni v takem primeru kmalu poišče novo službo.

Velja tudi, da so plače v tujih podjetjih višje kot v kitajskih, predvsem pa da so delovni pogoji dosti ugodnejši (urejeno okolje, čistoča, boljši odnos do zaposlenih ...). Prvi cilj za vsakega iskalca zaposlitve je torej dobiti službo v tujem podjetju. Če iskalec službe razpolaga tudi s spodobnim znanjem angleškega jezika (kar je sila redko), se mu možnosti vsaj podvojijo.

Zaposleni z višjimi dohodki si tako ponavadi tudi privoščijo boljša stanovanja. "Moje sanje, novo stanovanje!" je rek, za katerega se zdi, da na Kitajskem velja še veliko bolj kot v Sloveniji. Gradbeniki komaj sproti dohajajo povpraševanje po stanovanjih in cene stanovanj ves čas rastejo. Zdi se, da se cela Kitajska hoče preseliti na razviti obalni pas. Šele v zadnjem času se je tega zavedla tudi vlada in je začela investirati v infrastrukturo (gradnja hitrih železnic) in v razvoj notranjosti Kitajske. Na ta način želi preprečiti odliv ljudi iz notranjosti dežele.

Še nekaj cen za primerjavo: najemnina dvosobnega stanovanja z 80m², ki je po kvaliteti in nivoju opreme primerljiva s slovenskimi, stane okrog 400 EUR. V takšnih stanovanjih ponavadi stanuje (višji) srednji sloj, ki si tudi že lahko privoščijo avtomobil. Cena takšnega stanovanja je okrog 1.000 EUR /m². Cene stanovanj na boljših lokacijah se seveda takoj podvojijo, v Shanghaiu so pa tako ali tako na nivoju svetovnih prestolnic.



Po drugi plati pa se gradi tudi veliko nizkocenovnih stanovanjskih zgradb, v katerih stane mesečna najemnina za dvosobno stanovanje okrog 250 EUR. To so ponavadi zelo skromno opremljena in neogrevana stanovanja. Cena takšnega stanovanja je okrog 600 EUR/m².

Obrok hrane na ulici stane okrog 0.4 do 0.8 EUR. Kosilo, ki nam ga pripeljejo v Domel Suzhou, stane 1 EUR. Dobra večerja v kitajski restavraciji stane okrog 10 EUR na osebo. Avtobusna karta za mestni promet: 0.2 - 0.3 EUR. Riž: 0.4 EUR/kg. Bencin: 0.63 EUR/l. Taxi: 0.2 EUR/km.

Striženje stane od 2 do 4 EUR, odvisno od tega, ali si izbereš vajenca ali izkušenega frizerja-stilista. V obeh primerih dobiš za ta denar več kot v Sloveniji, saj je v ceni všteto umivanje glave pred striženjem in po njem, masaža lasišča (včasih tudi čiščenje ušes).

Kitajska hrana je nam, tujcem na Kitajskem ponavadi všeč, ampak vsake toliko časa se nam še vedno stoji po evropskem stilu hrane, in takrat je pač treba seči v žep globlje kot v Sloveniji:

Točeno veliko pivo 2.8 EUR, pizza 8-10 EUR, 1l olivnega olja 10 EUR, 1/2kg testenin 1.5 EUR, 20dag sira ementalec 4 EUR, 10 dag pršuta 5 EUR, 10 dag črne čokolade 4 EUR.

Čisto nerazumne so cene kinopredstav, trenutna cena za ogled filma Avatar je 15 EUR. Vstopnice za letošnji EXPO v Šanghaju so naprodaj po 16 EUR.

Originalna športna oblačila znanih svetovnih znamk, narejenih na Kitajskem, imajo enake cene kot v Evropi. Uvožena oblačila in obutev so



stanovanja za globlje žepa

veliko dražji kot v Sloveniji. Za uvožene izdelke namreč še vedno velja, da so praviloma kvalitetnejši kot Kitajski, predvsem pa so to statusni simboli (oblačila, osebni avtomobili).

Po eni strani so to za veliko večino kitajskega prebivalstva zelo drage stvari, po drugi strani pa Kitajska premore več bogatašev kot Evropa. Kitajski trg za luksuzne izdelke je večji kot evropski. Mercedes prodaja na Kitajskem več avtomobilov razreda S kot v Evropi. Kitajska je lani kupila več novih avtomobilov kot Amerika.

Razvoj je še vedno skokovit, razlike med mesti in podeželjem so večje kot kdajkoli. Ljudje so lačni zahodnih dobrin in so pripravljeni veliko storiti za izboljšanje življenjskega standarda. Največji kitajski potencial so ljudje, ki jih kitajska vlada na svoj način poskuša stimulirati in obvladovati. Glede na dosežen gospodarski razvoj jim velik napredek priznava cel svet, glede na način vladanja (spoštovanje človeških pravic) in varstvo okolja ... pa ne najbolj.



najhitrejši kitajski vlak 430 km/h

KULTURNE

DROBTINICE



Katarina Prezelj

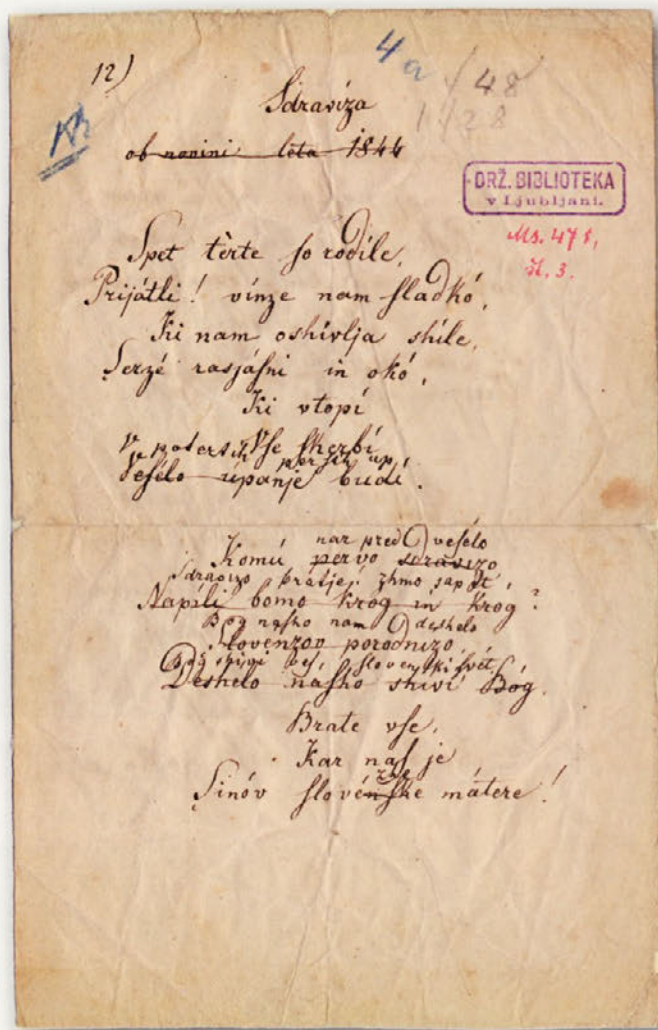
Sopiham v klanec nad Dašnico, vzdihujem nad lepoto jutra, občudujem Ratitovec, obsijam s soncem, nebo je modro, da kar bode v oči. Pregovor pravi: »Dan se po jutru pozna.« Res je. Taka jutra človeka dobesedno nabijejo z energijo. Prav zaradi tega rada delam v popoldanski izmeni. Sneg škriplje pod nogami, iz ust se mi vrtinčijo oblački pare, kajti temperatura je krepko pod ničlo. Opazujem stopinje, ki jih je pustila srna in se jezim nad rumenimi madeži ob poti. Tisti, ki bo izumil plenice za pasje riti, bo prav gotovo dobil nagrado za svojo inovacijo. Razmišljam, kaj vse bom danes postorila, kaj bom skuhalo za kosilo, razdelim opravke na nujne in odložljive, se spomnim na to in ono ... Saj poznate teorijo, da imamo ženske sposobnost misliti na več stvari hkrati.

Ob vsem tem pa se nadajam kakšnega navdih, da pripravim prispevek za Mozaik. O kulturnem dnevu. Ja križana gora, sredi januarja smo, jaz pa naj razmišljam o Prešernu in kulturi?? Samo dober teden časa imam še, da spravim »nekaj skupaj«.

Medtem prisopiham že na vrh Belih trat, naštejem štirinajst pasjih madežev, ideje za pisanje pa nikjer. Začnem se smiliti sama sebi. Pa kaj mi je tega sploh treba? Rekla bom, da nisem uspela narediti in pika.

Pa se oglasi moja vest: »No, no, Katarina, kar počasi. Tudi sama ne maraš ljudi, ki ne držijo svojih obljub. A boš zdaj sama naredila isto? Še zmeraj si napisala, tudi tokrat boš. Mogoče danes ni pravi dan, ampak, še pride. Verjemi.«

Ja, ja, saj vem. Razmišljam, da bi naredila anketo med osnovnošolci, koliko poznajo našega velikega, pravzaprav največjega pesnika ali recimo, koliko knjig so prebrali in ali berejo poezijo, katero predstavo so si nazadnje ogledali, ali kaj je za njih kulturno obnašanje ... Samo, stvar je taka, da moraš za vsako tako reč prositi starše za dovoljenje. Tale naš šolski sistem (ki je mimogrede za en drek) ima cel kup enih norm in pravil, ki se jih je pač treba držati. Danes otroke še fotografirati



ne smeš brez dovoljenja staršev. Oh, lepo vas prosim. Nedolgo nazaj je prišel mlajši sin domov z novico: »Mami, eno anketo bojo delal u šol od zdravja, pa morš podpisat, de lohk tud grem. Sej boš podpisala, ane? Vsi bojo šli, jest bi tud šou.« Ja seveda. Tudi v mojih osnovnošolskih letih smo izpolnjevali ankete, se fotografirali in počeli še vrsto drugih stvari, ki so bile takrat samoumevne, danes pa je treba zanje pridobiti soglasje staršev. Kam gre ta svet? Danes učenci še spodobnih spričeval nimajo več. Da ne omenjam opisnega ocenjevanja. Ukinili bodo še uspeh. Seveda. Kmalu jim še v šolo ne bo več treba.

Misel o tem, da bi delala anketo med osnovnošolci, hitro opustim.

Medtem pridem do strmega klanca, ki vodi naravnost do Hujške. »Tle gor se bom zagnala,« si rečem, »gotovo mi pride kaj pametnega na misel.«

*Sim dolgo úpal in se bál,
Slovó sim úpu, strahu dal;
Sercé je prázno, sréčno ní,
Nazáj si úp in strah želi.*

Na kateri dan sploh pride letos kulturni dan? Štejem, računam, prištevam ... Aha, ponedeljek. Potem spet računam, kdaj imam službo. Popoldne, dopoldne, popoldne, dopoldne. Aha, zjutraj. Ali bomo prosti? Hmmm, kdo bi vedel!! Za en teden vnaprej ne vemo, kako in kaj. To bomo še videli.

Nenadoma se ustavim in se zamislim. Toliko premišlujem o kulturnem dnevu. Kako pa ga bom preživela sama? Nenadoma se spomnim, kako sem v šestem razredu pri učiteljici Ani Komar Florjančič recitirala Prešernovega Dohtarja. Ga še znam? Dohtar, ti jezični dohtar, kaj postopaš ti za mano? Ne prepiram se z nobenim, da bi peljal mojo pravdo. Ni umrla teta moja, teta moja, dekle staro ... Ne morem, da se ne bi zasmejala. V spomin si priključim razne prigode iz osnovnošolskih dni in obujam spomine vse do vrha Hujске.

»Saj res!« si rečem. »Kaj, če gremo z družino v kino? Tudi to je kultura. Takoj, ko pridem domov, bom preverila, kaj vrtijo kinematografi.«

Veste, ko imaš v družini šestnajstletnika, so dnevi, ko gre družina nekam skupaj, pravi biseri. Zato moram izbrati film, ki bo zanimiv za vse. Že kar vidim, kako bo. Najprej bo vse brezveze, bedno, ta stari itak nimamo pojma ... Jasno. Kot bi poslušala sebe pred petindvajsetimi leti. Nekateri vzorci se pač ne spreminjajo. Miselnost neke generacije ostaja ena in ista. Ni jim lahko.

Ko se bomo odločili, kaj gremo gledat, bomo sedli v avto. Jaz seveda vsa navdušena, da gremo skupaj, mož bo modro molčal, starejši sin bo dajal



POEZIJE
doktorja
FRANCETA PREŠERNA

Dr. Prešern

UREDIL: UVOD IN RAZLAGO
napisal
dr. Anton Slodnjak

www.JuliaDoria.com

AD
PREŠERNOVA DRUŽBA

izjave: »Zadnjikrat grem z vami, pa nikoli več,« mlajši pa si bo želel, da se te njegove besede čim prej uresničijo ... Potem bodo sledila pogajanja, kakšno »musko bomo vrtel«. Pa kaj je s to mladino?« se sprašujem. »A danes sploh še kdo posluša rock glasbo?« Še preden se bomo pripeljali do Češnjice, bo mož salomonsko uredil zadevo in preprosto izključil radio. Nato bo tišina. V Selcih bom jaz rekla: »A se gremo človeke uganvat?« »Jaaaaa, pejmo. Jest se tapru zamislem,« bo rekel Miha. In vse bo v redu. Zamislil si bo nogometaša Drogbaja, ki ga bo Jaka hitro ugotovil, nato si bo on zamislil košarkaša LeBrona Jamesa, ki ga bom ugotovila jaz. Jaz si bom zamislila Antonia Banderasa in mož, ki ga bo seveda takoj uganil, si bo potem zamislil sebe ...

To bo še zanimivo. To bo naš kulturni dan.

In to je moj prispevek o kulturi.

KDO JE IVAN RIBIČ?

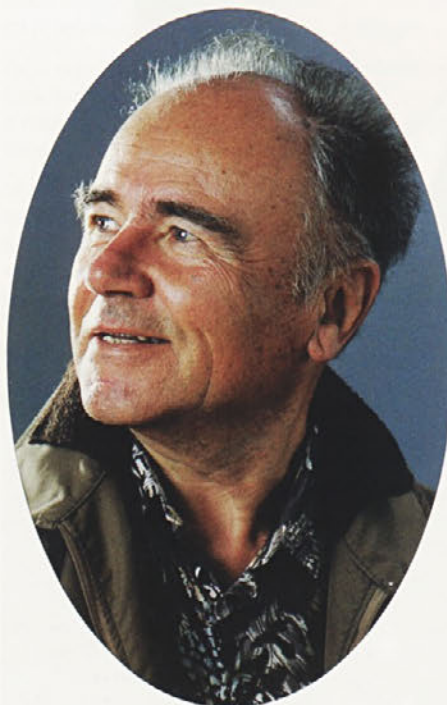


Tadeja Bergant

Zelo prijeten gospod, izvrsten sogovornik, poslušala bi ga lahko cel dan in nič se ne bi naveličala. Ko sem prišla na pogovor, mi je nasmejjano odprl vrata, mi prijazno vzel jakno in me odpeljal v svoj »delovni kabinet«, kjer sva takoj začela kramljati in kmalu je začel pripovedovati svojo zgodbo. Poln življenja, energije, še vedno lačen znanja, predvsem s tehničnega področja (pripravlja se na neko manjše izobraževanje iz pridobivanja električne energije iz sončnih celic; radi bi jo sam proizvajal, pa pravi, da pa mu ravno malo zmanjka znanja), ima izvrsten spomin in ogromno izkušenj. Ja, tudi z Domelom ima izkušnje, v njem je bil je namreč zaposlen 16 let.

Kako se je pravzaprav srečal z Domelom?

Z Domelom, takim kot ga poznamo danes, se srečuje kot upokojenec. Sam rad pove, da mu kot vsakemu upokojencu primanjkuje časa, ampak kljub temu zasleduje, kaj se dogaja v



Domelu. Pa naj začnem pripoved »s konca« ...

V takratno Iskro Železniki ga je povabil gospod Lojze Žumer okrog leta 1970, ker je vedel, da ima gospod Ivan ogromno tehničnega znanja in izkušenj v prodaji. Delal je v prodajnem področju, in sicer je bil zadolžen za kooperacijo (v Iskri je veljalo pravilo, da je vsaka firma pod okriljem Iskre morala imeti službo za kooperacijo, ki je skrbela za določene segmente, povezane v to kooperacijo). Delal je z BRAUN-om, GIRMI-jem, Elektro Praga – Hlynsko in ostalimi. On se je dogovarjal za posle in urejal naročila (količine, cene, dobavo, odpremo...). »kolektiv deklet«, ki je delal v njegovem oddelku, pa mu je operativno izvajal »papirnatno vojsko«. Vse evidence o sestavnih delih in ostalih spremljajočih dogodkih so vodili ročno – zapisovali so vse v zvezke. Na tem delovnem mestu se je tudi upokojil leta 1986.

Kako se je pa ta zgodba začela? Kako si je nabral izkušnje? Kje je pridobil znanje s področja prodaje?

Torej smo na začetku:

Začel je na Inštitutu za elektrovezve in se je kasneje pridružil Iskri, kjer je vztrajal 30 let, pretežno v prodajnem področju, na izvozu. Začel je v bistvu v merilnem laboratoriju, delal je z merilnimi instrumenti – jih popravljaj, umerjal, primerjal, meril. Od tam je šel za eno leto v Indijo, kamor je Iskra prodala tri firme (keramični kondenzatorji, upori, keramični elektronski elementi ...). Ker je gospod Ivan poznal veliko ljudi v Semiču in Šentjerneju, kjer je tovrstna proizvodnja že bila in ker je hotel vedeti prav vse o določenem izdelku (recimo upor je hotel spoznati »v dušo«, ker je hotel biti pripravljen na morebitna vprašanja tudi tujega kupca), so se odločili, da gre v Indijo, in sicer v te tovarne poučevati tamkajšnje ljudi, kako delati s temi instrumenti. Tam so sicer bili njihovi inženirji, za katere se je kasneje izkazalo, da so inženirji samo na papirju, ki so ga kupili v Angliji – diplome so si kupili. Ti »inženirji« so bili poslani v Slovenijo, da bi se naučili, vendar so naši potem videli, da je najbolje, da pošljejo tja pravega strokovnjaka iz Slovenije. Takrat je vozil pravega porscheja.

Tako je gospod Ivan hodil v tovarno, ki so jo še postavljali, dokončevali so še tla – jih brusili. In takrat mu je ob neki priložnosti spodrsnilo, tako da se je poškodoval. Na ta način se je pravzaprav seznanil tudi z zdravniško prakso v Indiji. Istočasno so namreč iz iste tovarne skupaj z njim peljali k domnevno uglednemu zdravniku tudi uslužbenca, ki se mu je v oko, prav v zenico, započil velik ostružek medenine. V čakalnici je bilo ogromno ljudi. Čeprav so ga pripeljali v ambulanto kot nujen primer, je moral gospod Ivan počakati, ker je bil njegov kolega huje poškodovan. Medtem ko je kar v ambulanti čakal, je opazoval prostor in ugotovil, da je na eni izmed miz v ambulanti nekaj zobnikov, razstavljen avtomobilski diferencial, kanta z bencinom za čiščenje... V kotu je sedel popolnoma gol Indijec in pred sabo mešal nekakšno maso. Maso bele barve in maso roza barve je potem, kot bi ribal, drgnil po velikanski plošči z luknjami, dokler niso bile luknje zapolnjene. Ploščo je naslonil na steno, z namenom da se posuši, potem je z druge stene vzel drugo ploščo in iz lukenj potiskal... TABLETE. Delal je tablete!

Ko je bil gospod Ivan na vrsti pri zdravniku, mu je le-ta na podlagi tipanja gležnja, kot bi bral rentgensko sliko, lociral zlom in še hud zvin. Vzel je pločevinko, v kateri je bil nekoč avtomobilski vazelin in mu celo nogo, od prstov do sredine goleni, namazal z mastjo, črno kot katran. S tal (kjer hodijo ljudje bos, umazani, v hrastah...) mu je pobral dve tableti in mu naročil, naj eno poje ponoči, ker bo zagotovo imel vročino, drugo pa naj ima za rezervo, če bo prvo izgubil. Ivan je sicer sklenil, da teh »umazanih tablet« pa že ne bo jedel. S pomočjo službenega šoferja je s težavo prišel do avtomobila, vendar bližje kot sta bila domu, manj ga je bolelo. Doma je šel po stopnicah že brez pomoči. Zvečer je res dobil visoko vročino, tako da je tableto kljub vsemu vzel. Zjutraj je vstal normalno, brez vročine in



Jože Šturm, Jože Pegam in Igor Ribič na obisku pri firmi Braun



fotografija iz Ivanovega arhiva

bolečin, le nogo je imel popolnoma črno. Taka je ostala skoraj 3 leta, ne glede na to kakšne kopeli je pripravljaval in kakšne kemijske pripravke so mu pripravljali kolegi (dr. Črešnar). Potem pa je naenkrat v treh dneh noga postala popolnoma normalne barve. Toliko o indijski medicini. Mimogrede – ta isti zdravnik je imel na steni ogromno priznanj in certifikatov, za kaj je specializiran – vse so imele spodaj napis »kupljeno v Angliji«. Ampak pozdravil ga pa je.

Ko se je vrnil iz Indije, je postal šef servisa v Rožni dolini. Ko je nekaj časa že opravljal to delo, je srečal gospoda Mitjo Tavčarja, ki je bil takrat vodja prodaje (zadolžen za izvoz v Ameriko in njegov nekdanji sodelavec na Inštitutu za elektroizveze). Pogovarjala sta se in gospoda Ivana so povabili, da bi šel za prodajnega referenta, ker so potrebovali nekakšnega referenta tehnične stroke. Ponudili so mu vsaj tolikšno plačo, kot jo je imel na dosedanjem delovnem mestu, in gospod Ivan je odšel v Ameriko ter kolegu iz Kranja prepustil vodenje servisa. Novo delovno mesto je bilo v okviru Iskre Commerce. Tam je bil 2 leti. Kmalu po prevzemu novega delovnega mesta so ga vprašali, če bi šel v Ameriko. Takrat je bil tam inženir Blenkuš (na Intertrade-u se je priučeval, potem pa naj bi odprl firmo za Iskra Commerce). Takrat je v Ameriko odšel tudi eden izmed pomočnikov direktorjev Iskre, gospod Hujs. On je tam prevzel to firmo in je potreboval tehničnega asistenta (ta je bil kot nekakšna razvojna podpora – če je prišla določena zahteva- tehnična specifikacija, je on povedal, kako bi do nje lahko prišli). Gospod Ivan se je odločil, da gre v Ameriko, čeprav je to pomenilo, da bo moral prekiniti študij ob delu. Tudi srednjo šolo je gospod Ivan naredil ob delu in pravi, da bi se takim ljudem, ki se šolajo ob delu, moralo priznati dvojna leta.

Že drugi dan v Ameriki je moral začeti delati, čeprav se ni popolnoma nič znašel. A je počasi spoznaval način dela in obenem način življenja v Ameriki.

V isti stavbi, kjer je imel pisarno, je bil tudi »Jugoslav tourist office«. Šef tega urada je bil nekdo iz Dubrovnika (med drugo svetovno vojno je bil vsa štiri leta poveljnik bojne ladje) in on ga je nekoč povabil k sebi na obisk. Tam je na mizi opazil neke strokovne revije in na njih je bil

napis »Q-metre«. Ta gospod iz Dubrovnika mu je razložil, da to gradivo uporablja pri svojem študiju (čeprav je bil že kar v letih). Tako se je tudi sam navdušil za študij.

Praktično naskrivaj se je šolal, ker se je bal, da če pove, da študira, mu študija ne bodo dovolili. Izpite je delal enega za drugim. Ene izpite je lahko delal na daljavo – na posebno pripravo podobno teleksu je moral vpisati številko izpita, potem številko vprašanja in številko odgovora, ki ga je med možnimi odgovori določil za pravilnega. Nekatere izpite pa je moral delati ustno v obliki razgovora – kot nekakšne vaje. Problem je bil, ker so bili profesorji, pri katerih bi moral delati izpit, po različnih lokacijah po Ameriki in bi moral porabiti ogromno dopusta, da bi profesorja sploh lahko dobil. Pri tem mu je veliko pomagal inženir gospod Pečnikar, ki mu je svetoval, naj v tistem kraju, kjer bo imel izpit, obišče še kupce in bo obenem opravil še koristno delo. Tudi ustne izpite je dobro delal (pri dveh je dobil 100 točk od 100 – tih). Tako je gospod Ivan doštudiral in se vrnil v Slovenijo. Ko je prosil za priznanje diplome v Sloveniji, so ga zavrnil, češ da nimajo samoupravnega sporazuma s to fakulteto v Ameriki. Pozanimal se je tudi pri prijateljih, dr. Štiglicu in njegovi ženi, ki sta bila zaposlena na fakulteti v Mariboru, in dobil isti odgovor. Diplomati bi mu priznali šele, ko je bil že upokojen, potem pa se mu ni več zdelo smiselno.



razgovori AEG - Iskra, september 1977

Ko je bil še v Ameriki, ga je večkrat obiskal gospod Lojze Žumer. Včasih je tudi prespal pri njem. In tudi, ko je bil gospod Ivan na obisku v Sloveniji, je šel g. Žumra obiskat v Železnike. Nekoč je z njim v Ameriko prišel takratni župan Škofje Loke gospod Zdravko Krvina. Lojze Žumer je hotel, da mu pokaže prodajne centre v okolici, kjer je bil gospod Ivan. Vse mu je razkazal, vključno z Washingtonom, Pentagonom. In takrat je g. Krvina hotel, da mu g. Ivan obljubi, da ko bo čez dva meseca prišel domov, mora priti v Škofjo Loko, da bi tam živel in tudi delal.

Ivan pa je imel že dogovor z gospodom Atelškom, da bi šel delat v Gorenje, ker so ravno tako želeli odpreti predstavništvo v Ameriki.

Ko je prišel Ivan na letališče, ga je tam čakal g. Krvina in ga peljal v Škofjo Loko, da mu pokaže stanovanje, kjer bo lahko živel. Ivan je razmišljal, da so vse Iskrine firme v bližini, in pristal. Kar se dela tiče naj bi mu dal 14 dni časa, da v Termopolu v Sovodnju ugotovi, ali se da kaj narediti za izboljšanje ali ne. Tam je Ivan ostal dve leti, njegova žena pa do upokojitve.

Iz Termopola je prišel potem v Domel. Takrat je bil tam direktor gospod Lojze Žumer, ki je kmalu po njegovem prihodu odšel v Škofjo Loko na oddelek za široko potrošnjo. Za njim je postal direktor gospod Rakovec. Tako smo na začetku te zgodbe, ki pripoveduje, kako je gospod Ivan Ribič povezan z Domelom.

Mislím, da se strinjate, s tem kar sem napisala v uvodu – ogromno izkušenj in doživetij – res ga je boljše poslušati.

Mogoče pa sledi nadaljevanje ...

Pomemben delež: kooperacije

(Nadaljevanje z 2. strani)

Kateri pa so glavni kooperanti Tovarne elektromotorjev?

Vseh skupaj jih je šest, najmočnejši je zahodnonemški AEG. Enostranski promet letno dosega 7 milijonov zahodnonemških mark. Z njimi sodelujemo predvsem na področju sesalnikov. Prav zdaj smo pričeli s proizvodnjo nove serije 6006, načrtujemo pa še proizvodnjo stepalnikov za preproge in vrsto drugih aparatov.

Naslednji partner je češko podjetje Elektropraga Klinský. Enostranski letni promet obsega 1,3 milijone dolarjev vrednosti izdelkov. To število bi z naše strani lahko povečali, vendar pa je zaradi državno-planskega sistema



Vodja službe za mednarodne kooperacije – Ivan Ribič.

izrezek iz časopisa »Iskra«

PAVLE

ŠUŠTAR IN NJEGOVE JASLICE



Katarina Prezeli

Saj ne vem več, kolikokrat sem slišala, da Brdarjev Pavle iz Logu v Železnikih postavi čudovite jaslice zunaj pred hišo. »A jih še nisi videla?« je bil vsak začuden, ko mi je pripovedoval o njih. »To pa res morš pogledat.« Pa sem šla.

O presneto! V hipu sem bila navdušena kot otrok. Vidim pravo slovensko kmečko hišo. Pred hišo »šterna« in čeber, gospodinja, sekira na tnali, žaga, skladovnica drv. Zraven kozolec, v kozolcu lojtrnik. Čebelnjak. Mlin, pred vrati mlinar. Mlinsko kolo se vrti. Voda. Čez vodo most. Ob mostu znamenje. Na hribu cerkev. Cerkev sv. Miklavža. Zvoni.

Potem pa mi Pavle prijazno razloži:

»Tukaj imam senzor, da ko prideš dovolj blizu, da se vse vklopi. Zvonjenje imam posneto na kaseti, imam en star avtoradio. Da voda teče na mlinsko kolo, imam »naštmano« črpalko od akvarija. Tukaj je pa zvonček želja,« mi razloži in pokaže. Potegnem za vrstico in zvonček v zvoniku zazvoni.

»Moraš pa biti kar precej tehnični tip človeka, da takole vse deluje,« razmišljam naglas. »Ste to vse sami naredili?«

Ja, večinoma sam. Kuliso in kar je »štiriharije« mi je pomagala sestra Ivanka, zadnji dve leti je nabrala tudi mah. Tale kozolec (pokaže na fotografijo izpred nekaj let) mi je posodil Ivan Beguš, pa voz - lojtrnik tudi. On ima doma v Zgornjih Dajnah dva, tri odre, kjer ima razstavljen kmečka orodja.

Kar je stavb, sem jih sam naredil.

To pa vzame kar dosti časa.

Nikoli nisem pisal, koliko ur sem porabil za delo. Najprej je bilo treba vse preračunati, za koliko pomanjšati, da bo razmerje pravo. Veliko dela sem imel tudi z vodo. Do mlinskega kolesa imam narejen »plehnat korit«, ki sem ga moral narediti iz večih trakov, da sem lahko malo nagnil in zamaknil.

Sledi prava anekdota: »Sm začeu cint, se ni tlo cint, je blo vse črno. Sm sprašvov, če nimam dobre kisline, pa prav en, sej le pleh nimaš taprav. No, paj blo treba vse na nov začet, z novmu pleham.«

No, tale kmečka hiša je narejena iz »šperplate«. Za cerkev sem pa šel po »dilce« k Jorc v Dražgoše, centimeter in pol debele. Slamo sem dobil na Studenu pri Štulcovem Andreju.

Kako ste prišli na idejo, da postavite jaslice?

Že v hiši sem zmeraj postavil malo večje jaslice. Potem smo pa zunaj pred hišo naredili en tak nadstrešek, da je poleti za senco. V Dražgošah sem dobil dva lesena stebra, »k mata na konc tok, ket kozolc, de so late not«, no, in takrat sem tudi prišel na idejo, da bi pozimi tam postavil jaslice. Pri postavitvi jaslic sem želel, da



je zajeta slovenska pokrajina: gozd, cerkev, čebelnjak, mlin, kozolec, kmečka hiša, kmečka orodja, križ, znamenje ... Vsako leto postavim malo drugače in zamenjam kakšno stvar. Razen cerkve in mlina. Mlin mora biti tam, kot je, da izgleda, kot da voda priteče s hribov.

Zakaj Čemažarjev mlin?

Moja stara mama je bila Čemažarjeva iz Ojstrega Vrha. Zato sem mu dal to ime.

Drugače je pa ta mlin stal vrh Studenske grape. Še po 2.svetovni vojni je bilo gor mlinsko kolo.

Ko gledava fotografije, opazim, da stojijo ob jaslicah tudi sveti trije kralji. Tisti, »ta pravi«.

Drugo leto, ko sem postavil jaslice, so prišli čisto nenapovedano. Zdaj pridejo vsako leto in zapojejo. Takrat pridejo tudi sosedje in sorodniki in se skupaj poveselimo.

Koliko časa imate postavljene jaslice?

Do svečnice. Potem počasi pospravim. Stavbe na police v garažo, ostale stvari dam po škatlah in spravim v kurilnico.

Ker sem izvedela, da je delal v Domelu, ga povprašam še malo o tem.

Začel sem v Niku, leta 1952. Delal sem na raznih mestih, v glavnem pri sponkah. Nato sem šel k vojakom. Ko sem prišel iz vojske, sem še nazaj v Niko, potem pa kmalu v Iskro. 10 let sem bil v orodjarni. Potem se je okrog sedemdesetega leta začela ustanavljati livarna. Ker sem bil orodjar, sem poznal orodja, pa so me prestavili v livarno. Tudi tam sem bil 10 let. Nato sem dobil astmo in 80. leta šel v tehnologijo, kjer sem delal na področju obdelave odlitkov. Od tam sem šel v pokoj, leta 1990. Vmes sem naredil delovodsko šolo. Nas je bilo kar za en lep razred iz vseh podjetij. Bilo nas je toliko, da je šolanje potekalo v Železnikih.

Na koncu pa doda:





Na Iskro imam zares lepe spomine. Oba z ženo jih imava. Tudi ona je bila zaposlena v Iskri. Bili smo prijatelji in »skupej smo držal«. Ko se je ustanavljala livarna, se je zgodilo, da so me poklicali ob pol enajstih zvečer, ko kaj ni šlo. Oblekel sem se in šel tja. Ni mi bilo težko. Velikokrat sem naredil stvari, za katere nisem dobil plačila.

Danes pa poslušam mlade, ko se pogovarjajo samo o tem, kaj se plača in kaj ne. Če nekje nisi dobro plačan, se ni vredno lotiti dela, razmišljajo.

Jaz pa pravim: »Če pa ne narediš, pa še tistega nimaš!«

Zelo zanimivo dopoldne sem preživela pri Pavletu in njegovi ženi Stanki. Hvala za pogovor.

Obljubil mi je, da, če mu bo zdravje dopuščalo, bo jaslice naslednje leto spet postavil. Prav gotovo jih pridem pogledat. Tudi vi jih pridite.



Pavle in zvonček želja



INTERVJU

PETER PREVC



Aleksander Volf

Peter je mlad fant, ki je poleg mnogih uspehov dosegel tudi to, da je postal aktualni državni prvak v mladinski kategoriji do 18 let. Tudi mlajša brata - Cene in Domen, imata skoke očitno v krvi, saj že stopata po stopinjah starejšega brata, ki jima daje dober zgled. Štiri leta mlajši brat Cene je postal poletni prvak v kategoriji do 14 let, prav tako pa je velik uspeh dosegel tudi tri leta mlajši brat Domen, ki je v svoji kategoriji, in sicer do 11 let, dosegel odlično peto mesto.

Lahko bi rekli, da je tako Peter po Primožu Peterki drugi v naši skakalni reprezentanci, ki je v svetovnem pokalu debitiral pri še ne dopoljenih 17. letih. Glede na to se lahko popolnoma opravičeno veselimo, da se nam obeta nova skakalna pravljica. Poleg tega smo lahko ponosni, da velik športni up smučarskega skakanja prihaja prav iz Selške doline, kjer so skoki prisotni praktično v vsaki vasi.



»Biti v olimpijski ekipi pri 17. letih, je izredno dobra spodbuda.«

Peter Prevc

S Petrom sva se pogovarjala ravno po odmevnem in do sedaj za njega največjem uspehu v svetovnem pokalu, po osvojitvi 14. mesta v Zakopanah na Poljskem. Seveda sem Petru najprej čestital za vse dosežene uspehe.

O čem vse je tekla beseda, si lahko preberete v spodnjem intervjuju.

Peter, kdaj so te sploh začeli zanimati smučarski skoki? Je skakalnica Bregarca v Dolenji vasi kaj pripomogla k temu?

Res je. S skoki sem se prvič spopadel prav na Bregarci. Skakal sem na parih tekmah. Po Bregarci je samo zanimanje zraslo, oče me je peljal v Kranj na trening in začel sem trenirati.

Si se tudi ti kot otrok ukvarjal z več športi in se kasneje odločil za pravega? Kdo je največ pripomogel k temu?

V začetku osnovne šole sem se ukvarjal še z rokometom in atletiko, vendar so imeli skoki vedno prednost. Tako da sem počasi zaključil z drugimi športi in se posvetil le skokom. Temu je pa seveda največ pripomogel oče.

Kot vsak mladi športnik imaš zagotovo tudi ti kakšnega vzornika?

Nimam vzornika, da bi se po njem zgledoval.

Kateri so do sedaj tvoji največji tekmovalni uspehi?

- 1. mesto na olimpijskem festivalu evropske mladine (EYOF),
- dvakrat 2. in enkrat 4. mesto na celinskem pokalu,
- 6. mesto na mladinskem svetovnem prvenstvu,
- 22. mesto v svetovnem pokalu v Lillehammerju,
- 14. in 26. mesto v svetovnem pokalu v Zakopanah ...

Kako te spremljajo starši, brata, prijatelji in sošolci, zdaj, ko nastopaš v svetovnem pokalu in ko si medijsko vse bolj prepoznaven in izpostavljen?

Vsi si z veseljem ogledajo moje tekme po televiziji, drugače pa je vse ostalo podobno, kot je bilo pred tem.

Jeseni si prvič treniral z A-ekipo in s trenerjem Zupanom. So treningi kaj drugačni, kot so bili do tedaj? Kako si se ujel s Kranjcem, Piklom in drugimi našimi fanti?

Treningi se ne razlikujejo prav posebno veliko. Največja razlika je ta, da je tu več dela z občutki in manj s stvarmi. S celotno ekipo pa sem se dobro ujel.

Že krstna nastopa v svetovnem pokalu v Lillehammerju in na novoletni turneji v Bischofshofnu sta prinesla prve točke svetovnega pokala, torej uvrstitve med 30 najboljših. Sliši se fenomenalno. Kakšen je recept, Peter?

Univerzalnega recepta ni. Vsak ima svojevrsten recept. Jaz mislim, da če vestno treniraš, ubogaš oziroma upoštevaš trenerjeve nasvete, potem je to prava pot do uspeha.



PROSLAVA

PRETEKLOSTI, VZPODBUDA ZA PRIHODNOST

Kakšen je sedaj občutek, ko tekmuješ proti Ahonenu, Schlierenzauerju, Ammanu ... Kranjcu, proti vsem najboljšim, ki si jih prejšjo zimo gledal še iz naslonjača?

Jaz si lahko štejem v čast, da lahko tekmujem s šampioni, vendar se prav posebno s tem ne obremenjujem. Občutki so seveda dobri.

Peter, nam lahko na kratko opišeš, kako izgleda običajen tekmovalni dan v svetovnem pokalu.

Tekmovalni dan zgleda približno takole: zjutraj zajtrk, nato sledi trening, po treningu je kosilo, za tem priprava na tekmo z video analizo s prejšnjih treningov in tekem, preverjanje stanja tekmovalnih dresov. Sledi tekma, vrhunec dneva. Po tekmi pa nastopi sprostitveni del dne.

Kako sprejmejo vas, perspektivne mlade tekmovalce, starejši že prekaljeni tekmovalci svetovnega pokala, kot so Ahonen, Malysz, Kasai ...?

Mislim, da nas kar dobro sprejmejo, le na začetku te malo postrani gledajo, češ, kdo je to. Ampak, če narediš dober rezultat, se te hitro zapomnijo (smeh).

Star si šele 17 let in obiskuješ Srednjo ekonomsko gimnazijo v Kranju. Kako ti uspe usklajevati vse obremenitve tekmovalnega športa z obveznostmi v šoli?

Ko sem v samem tekmovalnem ritmu, je težko. Zaostanek pri učni snovi nastane običajno v zimskem času, vendar ta ni prevelik. Ko sem ponovno v šoli, pa hitro vse nadoknadim, za kar pa je potrebno vložiti ogromno truda.

Trener Zupan govori o tebi s samimi lepimi besedami. Je eden izmed mnogih, ki je mišljenja, da si svetla prihodnost slovenskega skakanja. Je zaradi tega kaj dodatnega pritiska?

Ne, jaz se s tem ne obremenjujem oziroma mi sploh ne hodi po glavi. Ko sem na skakalnici, razmišljam le o skokih, vse ostalo gre ven iz glave.

Izvršni odbor Olimpijskega komiteja Slovenije je na svoji seji soglasno potrdil olimpijsko reprezentanco za bližnje zimske olimpijske igre v Vancouvru. Na tem spisku je tudi tvoje ime. Kakšni so občutki?

Biti v olimpijski ekipi pri 17. letih je izredno spodbudno. Ponosen sem na to, da sem se znašel na seznamu. Tako me v teh dneh pred zimskimi olimpijskimi igrami čaka še ogromno dela. Hočem biti popolnoma pripravljen.

Peter, hvala ti za prijeten klepet, hkrati ti želim veliko uspehov na bližnjem svetovnem mladinskem prvenstvu v Hinterzartnu v Nemčiji, kasneje pa na zimskih olimpijskih igrah v Vancouvru v Kanadi in seveda na nadaljnji športni poti.

»Kadar dobro skačem, si vedno pravim, da lahko dosežem še več.«

Peter Prevc

Študentje iz Železnikov so aktivni na mnogih področjih. Njihova dejavnost marsikdaj presega lokalne in občinske okvire. Vseh dogodkov, ki jih pripravi mladina, je na pretek in se dogajajo skozi vse leto. Posamezniki se korajžno lotevajo tudi zelo zahtevnih projektov in tak projekt je organizacija svetovnega študentskega novinarskega kongresa, ki se bo odvijal letos v prestolnici. Vodenje projekta je prevzel absolvent novinarstva Jaka Benedičič iz Železnikov. V uredništvo smo ga povabili, da tudi v našem podjetniškem časopisu Mozaik predstavi projekt, kar je z veseljem sprejel. Tako je nastal prispevek z naslovom *Proslava preteklosti, vzpodbuda za prihodnost*.



Bratko Zavrnik

Tako kot je elektromotor nepogrešljiv del sesalcev in številnih drugih elektronskih naprav, tako je tudi letni kongres nepogrešljiv dogodek v študijskem letu številnih članov Forumu evropskih študentov novinarstva (FEJS).

Elektromotor poganja premične dele v napravah, je nekakšna gonilna sila in brez njega naprava ne bi delovala. Podobno je tudi letni kongres nekakšna gonilna sila te novinarske študentske organizacije, saj se ob tem dogodku v največjem številu zberejo njeni člani iz 19 evropskih držav, kjer se družijo, spoznavajo in izmenjavajo mnenja, zgodbe in na tak način uresničujejo namen organizacije: zблиžanje študentov novinarstva iz evropskih držav, zблиžanje različnih kultur, izmenjevanje znanja in s pomočjo tega razširjanje evropske zavesti med ljudmi.

Leto 2010 prinaša za nas dva pomembna dogodka na simbolni ravni. Kongres, ki ga bomo pripravili letos, bo nosil jubilejno petindvajseto zaporedno številko in ker smo njegovo režijo v roke prejeli prav Slovenci (že drugič), ga bomo izkoristili še za obeležitev desete obletnice Društva študentov novinarstva FEJS Slovenija.

Kongresu so dale v svoji zgodovini pečat različne generacije članov FEJS-a. Organizatorji prvega kongresa v nizozemskem Laage Vurschu leta 1986 so danes 25 let starejši, njihove naloge sedaj opravljamo smrkavci v zgodnjih ali pa ne več tako zgodnjih dvajsetih letih. Dejstvo, da je bil kongres od začetka organiziran sleherni leto, kaže, da na študijih novinarstva po Evropi ne manjka vedno novih entuziastičnih in aktivnih študentov, ki želijo aktivnosti organizacije nadaljevati in so za to pripravljeni žrtvovati ogromno svojega časa, energije in živcev. V organizaciji namreč sodelujejo čisto prostovoljno, zaradi dobre volje in za svoje delovanje ne dobijo niti centa, pač pa ogromno izkušenj, znanstev (tudi mednarodnih), nepozabnih doživetij in priložnosti za nadaljnje poklicno udejstvovanje v novinarskih vodah. Osebo ne poznam nobenega člana FEJS-a, ki bi mu bilo žal, da je v organizaciji pustil delček sebe.

Med 6. in 11. aprilom bomo torej v Ljubljani gostili več kot sto študentov novinarstva iz različnih evropskih držav, nekdanjih članov FEJS-a in predavateljev iz novinarske stroke. Organizirali bomo predavanja, delavnice in aktivnosti, katerih rdeča nit bo globalno novinarstvo. Obenem bo ogromno časa namenjeno družabnim aktivnostim, saj je glavni namen kongresa seveda srečevanje med člani, vzpostavljanje novih in vzdrževanje starih poznanstev ter izmenjevanje zgodb, doživetij, spoznanj.



Želimo si, da organizacija s časom ne bi okostenela, postala nezanimiva in zamrla, zato veliko skrbi namenjamo tudi animiranju novih študentov novinarstva, saj bomo sami sčasoma zapustili organizacijo, skrb za njo pa bodo prevzele mlajše generacije. Naj bosta torej 25-letni kongres in desetletnica slovenskega FEJS-a nekakšna simbolična odskočna deska v novo uspešno obdobje organizacije, brez katere si FEJS-ovci skoraj več ne znamo predstavljati študija, saj nam je prinesla toliko pozitivnega. Upamo, da bo tako tudi v prihodnje!



global journalism

AC Slovenia 2010, 6. 4. – 11. 4. 2010

50 LET

ROKOMETA V SELŠKI DOLINI



Aleksander Volf

V prejšnjem letu je minilo 50 let, odkar je takratni učitelj telesne vzgoje na Osnovni šoli Železniki, Marko Erznožnik, v šolski program vključil tudi elemente rokometne igre. Ob lepem vremenu je učence učil veččin te igre na igrišču posutem z »lešem«, ki je bilo urejeno med šolo in šolskim stanovanjskim blokom, ob slabem vremenu pa so se igre učili kar na šolskem hodniku.

Leta 1960 je delo učitelja telesne vzgoje prevzel Jože Cuderman. Sam se je sicer aktivno ukvarjal z igranjem odbojke, zelo rad pa je hodil na rokometne tekme v Kranj. Z vključitvijo rokometne igre v pouk šolske telesne vzgoje in pa z možnostjo igranja rokometna na igrišču ob osnovni šoli v Železnikih je poraslo zanimanje za igro tudi pri mladih fantih v Selški dolini. Interes do te igre so prvi pokazali tisti, ki so se predvsem zaradi naravnih možnosti ukvarjali z zimskimi športi. Prav ti so izven zimske sezone potrebovali druge športne aktivnosti. Glavni pobudnik je bil Miha Gartner. Njega je za rokometno igro na Iskrini šoli v Kranju navdušil Janez Bartol, kasnejši zvezni rokometni sodnik nekdanje Jugoslavije. Še istega leta, to je leta 1960, se je vključil v sklop TVD Partizan Selca, kjer je z ostalimi somišljeniki formiral rokometno sekcijo. Prvo priložnost igranja z drugimi moštvii v Gorenjski rokometni ligi so izkoristili rokometarji TVD Partizan Selca spomladi leta 1962. Ekipa Savice iz Kranja se je po jesenskem delu odločila, da preneha z igranjem in s privolitvijo organizacijskega odbora lige so rokometarji iz Selc dobili priložnost, da lahko igrajo. Res, da so lahko igrali le izven konkurence, izkoristili pa so možnost, da v naslednji sezoni postanejo člani gorenjske lige. In v sezoni 1962/63 so to tudi postali.

Vodja moštva in hkrati tudi igralec je bil Miha Gartner. Občasno pa jim je strokovno pomoč nudil tudi Jože Cuderman. Treninji in tekme ekipe Selc so se z ureditvijo novega asfaltnega igrišča, ki je bilo v letu 1963 v celoti urejeno z »udarniškim« delom, preselili iz Železnikov v Selca.

V tistih časih so bili marsikje v Sloveniji mnenja, da šport ni za dekleta. V Selški dolini je bilo drugače. Pozimi leta 1961 so se na hodniku osnovne šole zbrala dekleta, ki bi rada zaigrala za šolsko ekipo. Pobuda deklet je bila dana, ker so le-ta vedela, da obstaja razpis za gorenjsko osnovnošolsko prvenstvo.

Dekleta so kmalu ugotovila, da slabo poznajo rokometno igro, saj je bilo čisto nekaj drugega igrati, kot pa opazovati fantovsko igro rokometna. Takratni učitelj matematike na osnovni šoli, Pavle Zajc, se je odločil, da jim pomaga uresničiti željo. Pod njegovim vodstvom so nastopile na gorenjskem prvenstvu v Kranju. Prvič so nastopale v

telovadnici in ni se bilo lahko prilagoditi na nove razmere, ko pa so bile navajene le igre na ozkem šolskem hodniku. Z veliko željo, borbenostjo in vzpodbujanjem Pavleta Zajca so presenetile in osvojile prvo mesto na tekmovanju.

Za razvoj in popularizacijo ženskega rokometna v Selški dolini je omenjeni dosežek pomenil veliko in jeseni istega leta se je na igrišču, posutem z rdečkastim »lešem«, za osnovno šolo pričela organizirana vadba pod vodstvom takratnega učitelja Jožeta Cudermana. Istega leta se je ženska ekipa, ki so jo tvorila v glavnem dekleta iz 8. razreda osnovne šole v Železnikih, vključila v TVD Partizan Selca. Zgledi so vlekli in vedno več deklet se je želelo spoznati z rokometno igro. Z zavzetim delom in pridnostjo na treningih so pridobile zadosti znanja, da so se začele udeleževati različnih turnirjev, ki so bili organizirani na Gorenjskem.

Za TVD Partizan Selca pa so bili vedno večji uspehi fantov in deklet prevelik zalogaj in zabredli so v finančne težave. Rešitev je prišla iz gospodarskih logov. Dobro poslovanje tovarne pohištva Alples iz Železnikov, prizadevnost in volja telesnokulturnih privrženec, Antona Kemperla in Janeza Štera, so botrovali ustanovitvi ŠD Alples, ki je poleg smučarjev začel podpirati tudi rokometarje. Postal je pokrovitelj rokometnih ekip v Selški dolini. Ekipa se tudi preimenujejo in nosijo ime pokrovitelja. To se je zgodilo leta 1970.

Že v prvem letu pod imenom Alples članska moška ekipa v gorenjski ligi doseže prvo mesto in v naslednjih letih igra v Ljubljanski conski rokometni igri. Kakovostnih igralcev je bilo toliko, da sta kar dve ekipi Alplesa (B in C) tekmovali v gorenjski ligi. Ko pa leta 1976 sprejmejo »Portoroške sklepe«, s katerimi uvedejo regionalne centre za posamezne ekipne športe oziroma določijo nosilne klube, v Selški dolini uničijo moški rokomet, kajti nosilni klub postane Jelovica iz Škofje Loke. A prav v tem letu so strokovnjaki ocenjevali, da ima Alples eno najbolj perspektivnih mladih ekip pri nas.



Ekipa veteranov



Ekipa veteranov

Pri dekletih so se stvari odvijale nekoliko drugače. Še pod imenom Selca so se dekleta leta 1965 uvrstila v slovensko republiško ligo in že v prvi sezoni zasedla 2. mesto. V sezoni 1969/70 imajo v svoji sredi najboljšo strelko lige Mileno Čufar. Pod imenom Alples postanejo v sezoni 1972/73 republiške prvakinje. Kako močno pa je bilo zaledje, govori podatek, da so bile republiške prvakinje v omenjeni sezoni tudi mladinke in pionirke. V naslednji sezoni so rokometašice prvič okusile igranje v 2. zvezni jugoslovanski ligi, svoje največje uspehe v tem tekmovanju pa so dosegle v sezonah 1979/80 in 1980/81, ko so obakrat zasedle 4. mesto, ob drugem takem dosežku pa se jim je kot najboljša slovenska ekipa uspelo uvrstiti v 1B jugoslovansko ligo. Osvajale so tudi druge lovorike, kot Pokal Slovenije, Pokal mladosti, trikrat so nastopile na mednarodni sceni v Teranu v Italiji, kjer so leta 1979 presenetile vse in z zmago nad Prago osvojile lovoriko. Ker pa so se rokometašice takega nivoja morale obvezno igrati v dvoranah, v Železnikih je pa niso uspeli zgraditi, so se odtujile od svojih gledalcev, zanimanje za rokometa pri dekletih pa je upadalo. Ekipa Alplesa se je zato preselila nazaj v slovensko ligo, leta 1992 pa je prenehala igrati pod imenom Alplesi. Ne smemo pozabiti, da so se prav v tem obdobju kalile poznejše vrhunske igralkice, kot sta bili recimo Tanja Polajnar in Nada Pohleven.

Leta 1994 so rokometašice zanesenjak v Železnikih ponovno obudili moški rokometa. Leta 1996 so uspeli ponovno prepričati podjetje Alples, da

postane njihov sponzor. Ker je v teh časih tudi občina Železniki postala samostojna, so se ustvarili pogoji za izgradnjo športne dvorane. Le-ta je bila zgrajena leta 2002. Izvrstni pogoji so omogočili, da je moška ekipa postopoma napredovala, prišla iz tretje v drugo ligo, pred dvema letoma pa v 1.B. Lani so zasedli 6. mesto, tudi v tej sezoni se uvrščajo v sredino lestvice. V ozadju pa pod strokovnim vodstvom marljivo delujejo tudi mlajše selekcije.

Rokometno društvo Alples se je na praznovanje 50-letnice rokometa v Selški dolini pripravljalo že dalj časa. Najprej so pripravili obširno kronologijo s številnimi fotografijami celotnega obdobja in jo objavili v zborniku za Selško dolino Železne niti. V športni dvorani je bila v tistih dneh razstava pokalov, ki so jih osvojile razne selekcije, na ogled so bili dresi, ki so jih nosili fantje in dekleta skozi različna obdobja, fotokopije različnih časopisnih prispevkov in številne fotografije. Zaključno praznovanje pa je bilo v soboto, 19. decembra 2009, ko so se v Športni dvorani Železniki od 14. ure dalje odvijale tekme Alplesovih selekcij z gostujočimi ekipami. Praznovanje pa je doseglo vrhunec ob 19. uri s slavnostno akademijo. Le-ta je bila prepletena s kulturnim programom, ki so ga oblikovali člani Pihalnega orkestra Alples, domači vokalni in instrumentalni solisti, plesna skupina osnovne šole ter mažoretke. V osrednjem delu prireditve so bila podeljena priznanja najbolj zaslužnim akterjem rokometa v 50-letnem obdobju ter nagrade najboljšim likovnim ustvarjalcem na temo rokometa.

Priznanja so prejeli: Jože Cuderman, ki ima za začetek rokometašice igre v Selški dolini največje zasluge; Filip Gartner in Leopold Nastran, ki sta vso delovno dobo v osnovni šoli učila učence veščin rokometa, hkrati pa bila uspešna trenerja; pobudnik sestave prve moške ekipe, Miha Gartner; Jože Rakovec, ki je dekleta Alplesa popeljal do največjega uspeha; funkcionar nekdanjega TVD Partizan Selca Viko Drol; dolgoletni predsednik RD Alplesa Anton Kemperle; organizacijski vodja RD Alplesa Franc Pfajfar; najuspešnejše rokometašice celotnega obdobja Milena Čufar, Tanja Polajnar in Nada Pohleven; nekdanja direktorja Alplesa, ki sta znala uspešno združevati šport in gospodarstvo, Janez Šter in Jože Demšar; ter pobudnik ponovne oživitve rokometa v Selški dolini, Srečo Rehberger. Priznanja so prejeli tudi: Rokometna zveza Slovenije, Javni zavod Ratitovec, Osnovna šola Železniki, Občina Železniki, Alples, d.d., in RD Merkur Škofja Loka.



Dobitniki priznanj

DOMEL®

Ustvarjamo gibanje

OD LETA 1946

Domel d.d.

Otoki 21

4228 Železniki

Slovenija

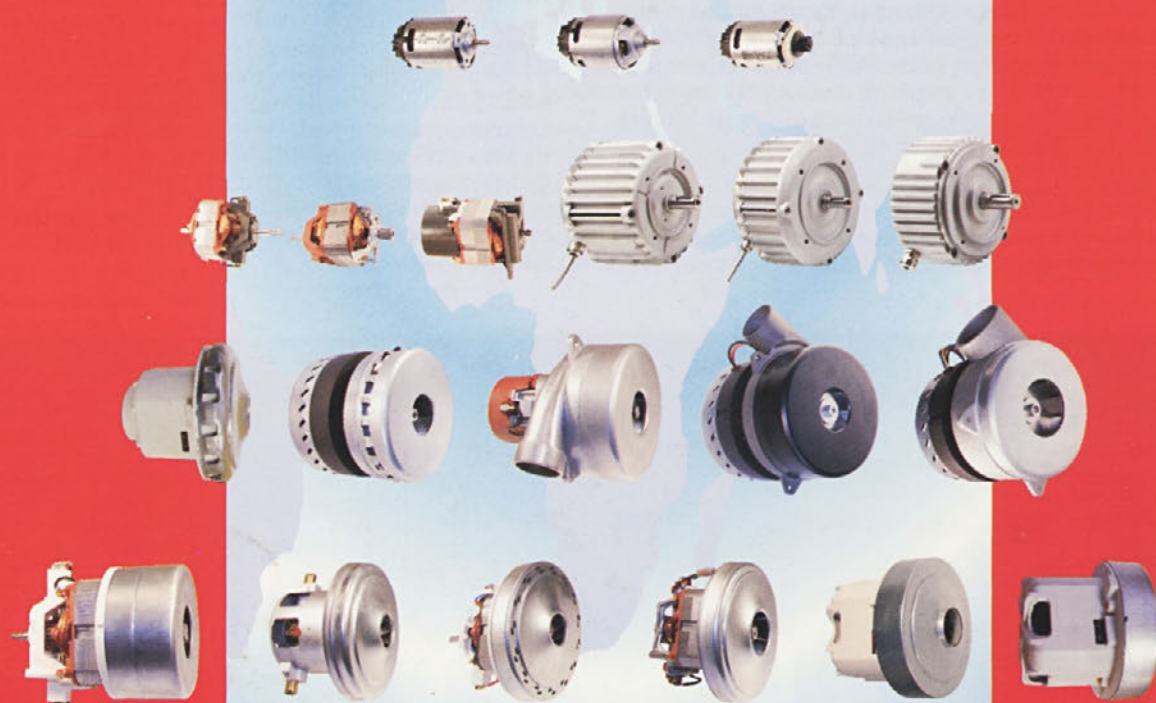
Tel.: 04/51 17 100

Fax: 04/51 17 106

www.domel.com

Email: info@domel.com

- Sesalne enote
za suho sesanje
- Sesalne enote
za mokro sesanje
- Elektronsko
komutirani motorji
- Puhala in črpalke
- EC ventilatorji
- BLDC motorji
- DC motorji
- Komponente in orodja



www.domel.com