

Škofja Loka
dz 0
MOZAIK
2011

070.489(497.4Zelezniki)



120110190,5

COBISS c

KNJIŽNICA ŠKOFJA LOKA

OZAIK

5
Oktober 2011

KNJIŽNICA
IVANA TAVČARJA
ŠKOFJA LOKA

ustvarjamo gibanje

Kodeks ravnanja Skupine Domel
Nemško tržišče
Eno leto na Kitajskem
Greva punca v južne kraje
Juriš na Vršič

Glasiło podjetja DOMEL

Letošnje indijansko poletje je bilo res čudovito, september nas je razveseljeval z obilo sončnih žarkov. Sedaj že dodobra občutimo krajšanje dneva in tudi listje je vedno bolj rumeno. Preden pa se bo narava odpravila k počitku, nam bo poklonila celo bero svojih plodov, ki nam bodo prav prišli v hladnih zimskih dneh. Tudi v podjetju že obiramo sadove letošnjega leta in hkrati načrtujemo aktivnosti za prihodnje leto.



Romana Lotrič
Glavna urednica

Beseda urednice	2
Uvodnik	3
Kodeks ravnanja Skupine Domel	4
Kalkulacije	5
Nemško tržišče	6
Poslovna enota EC Sistemi	7
Oddelek avtomatskih stiskalnic	8
Oddelek predelave plastike	8
Predstavitve aktivnosti in novosti na področju razvoja sesalnih enot	10
Eno leto na Kitajskem	12
Domel Suzhou v letu 2011	14
Sejem ITFM 2011 Moskva	15
Novi programi in projekti	16
Zadovoljstvo kupcev za leto 2010	18
NELA Razvojni center d.o.o., podružnica Otoki	19
Inovacije	20
Nova delovna obutev	21
In prišla je jesen	22
Košutnikov turn	23
Ko se na izlet odpravita računovodstvo in controlling	24
Utrinki s pohodov oddelka splošnega področja	25
Greva punca v južne kraje	26
Izlet članov sindikata SKEI Domel Železniki	29
Počitnice	30
Juriš na Vršič	32
Prvi Groharjev tek	33
Dan teric v Davči	34
Srebrna plaketa za MEPZ Domel	35

V mesecu juliju je bil sprejet kodeks ravnanja za skupino Domel, ki predstavlja osnovo naše podjetniške kulture. Nemški trg je za Domel zelo pomemben, saj tja trenutno prodamo 30 odstotkov celotne prodaje. Pišemo o kalkulacijah, s katerimi se ugotavljajo nabavne, lastne, prodajne in druge cene. V podjetju imamo različne poslovne enote in oddelke. Tokrat se predstavljajo poslovna enota EC Sistemi, oddelek avtomatskih stiskalnic in oddelek MBC. Povprašali smo, kako posluje naše podjetje na Kitajskem. Naš sodelavec je predstavil enoletno opravljanje dela v kitajskem Suzhouju. V mesecu oktobru se je Domel predstavil na sejmu ITFM v Moskvi.

Oktober smo razglasili za mesec inovacij. Da smo inovativno razvojno usmerjeno podjetje, kažejo tudi številni uspehi na razstavi inovacij. Letos nam je Gospodarska zbornica Slovenije podelila zlato priznanje za razvoj statorja za klima napravo v hibridnem avtomobilu. Tudi na kulturnem področju smo se razveselili srebrne plakete, ki jo je prejel mešani pevski zbor Domel. Vsem nagrajencem iskreno čestitamo.

Pišemo tudi o novih programih in projektih, aktivnostih na sesalnih enotah, kako so kupci zadovoljni z našimi izdelki, o organizaciji, delovanju in načrtih novonastalega podjetja NELA. Realizirana je bila tudi pobuda o kvalitetnejši delovni obutvi. Jesen je tudi čas, ko se za Domelovce pričnejo rekreacija, aerobika, abonmaji in druge vrste sprostitve. Na poletje in čas dopustov ostajajo le še lepi spomini, mi pa smo se potrudili in jih delček zapisali. Mnogi izmed naših sodelavcev so zelo aktivni na različnih področjih, tako na športnem kot na kulturnem.

DOMEL®

Domel, proizvodnja elektromotorjev in gospodinskih aparatov Železniki, d.o.o.
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.o.o.
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 Prezeli, Janja Kozjek, Aleksander Volf, Andrej Šuštar, Marija Demšar;
Foto: Tomaž Lunder, Anita Habjan, Štefka Jeram, Simon Zgaga, Andrej Eržen, Neja Drobnič, Janez Kavčič, Martina Zgaga, Katarina Prezeli, Simon Lotrič, Jani Šolar, Anica Jelenc, Danica Jelenc, arhiv Gordana Cvijič, arhiv Marija Demšar, arhiv Andraž Rant, arhiv TD Davča, arhiv ŠD Sorica, arhiv Domel
Grafično oblikovanje: Klemen Budna/GTO Košir; Lektorica: Majda Tolar;
Tisk: Tiskarna GTO Košir; Leto 2011, Številka 5; Letnik 31; Izvodov: 1750
Stališča avtorjev ne odražajo nujno stališč uredništva.



Na naslovnici: Zoran Serdar pri navijanju statorjev
(foto: Tomaž Lunder)

Drage sodelavke, spoštovani sodelavci!

Jesen je čas za obračune in načrte. V Domelu smo letos preverili temeljna načela in pogledimo, kako jih živimo in uresničujemo.



Jožica Rejec
Direktorica - CEO

V zadnjih letih smo se v Domelu preskusili v naravni nesreči in globalni gospodarski krizi. V tem času smo dokazali, da smo pripadni in odgovorni. Po poplavih so bili naša prva skrb kupci in naredili smo vse, da izpolnimo naše obveznosti do dobaviteljev in da nismo prekoračili dogovorjenih dobavnih rokov. Ob zmanjšanju naročil v času gospodarske krize smo ohranili zaposlenost in uspeli obdržati delovna mesta. V kriznih razmerah smo z novimi inovativnimi rešitvami postavili temelje novega programa Elektronsko komutiranih pogonov, to so krmiljeni motorji s trajnimi magneti. V zadnjih treh letih smo delež v prodaji povečali z 2 odstotka na 13 odstotkov. V letu 2011 bo skupen delež vseh EC pogonov v prodaji 17,8-odstoten. Do leta 2016 načrtujemo, da bodo EC pogoni, komponente in drugi izdelki za avtomobilski program dosegli polovico vse prodaje. Naša vizija je postati eden od vodilnih evropskih proizvajalcev EC pogonov z najvišjimi izkoristki. S tem smo dokazali, da znamo biti tudi ustvarjalni in ambiciozni. To smo potrdili tudi s kompaktno mokro sesalno enoto, ki je postala nov svetovni standard in jo proizvajamo letno okrog 1,5 mio kosov. Drugi del vizije Domela je povezan s tem področjem in je: ohraniti vodilno pozicijo na trgu sesalnih enot.

Trend rezultatov se je obrnil navzgor, kar je tudi rezultat gospodarnosti, odgovornosti in sodelovanja. Spoštujemo kupce in dobavitelje. Sodelavci v Domelu pa spoštujemo različnost in v različnosti vidimo večji potencial, da s pravim sodelovanjem pridemo do najboljših rešitev.

Z vizijo in vrednotami izpolnjujemo naše poslanstvo: Domel je družbeno odgovorno podjetje. Kot globalni razvojni dobavitelj dovršenih rešitev elektromotornih pogonov in komponent, temelječih na lastnih inovativnih tehnologijah, omogočamo rast in trajnostni razvoj skupine Domel. S tem zagotavljamo kvalitetna delovna mesta v širšem okolju.



KODEKS

RAVNANJA SKUPINE DOMEL



Aleš Markelj

Sprejeli smo KODEKS RAVNANJA Skupine Domel. Pripravljen je tudi PRIROČNIK ZA ZAPOSLENE, ki je namenjen vsem zaposlenim znotraj Skupine Domel, predvsem pa bo v pomoč vsem novo zaposlenim. Celotno vsebino, tako Priročnika za zaposlene kot tudi Kodeksa ravnanja Skupine Domel, lahko najdete na Domelovi internetni strani www.domel.si ter na INTRAnetni strani v sklopu vsebin pod »sistemi vodenja«.

KODEKS RAVNANJA SKUPINE DOMEL

Kodeks ravnanja predstavlja osnovo naše podjetniške kulture, ki deluje v skladu z zakonodajo in spoštuje etična načela. Hkrati zagotavlja, da je naše ravnanje pri poslovnih dejavnostih in etičnih vprašanjih v skladu z najvišjimi standardi.

Spoštovanje načel kodeksa prispeva k oblikovanju dobrega vzdušja med zaposlenimi, poslovnimi in drugimi partnerji. Vežejo nas vrednote, ustvarjalnost, odgovornost, gospodarnost, ambicioznost, spoštovanje, sodelovanje, skrbnost in pripadnost. Bogata zgodovina in tradicija nam dajeta visok ugled, kar je naše neprecenljivo bogastvo. Tradicijo nadaljujemo z našo vizijo, trajno rastjo, družbeno odgovornostjo in ravnanjem po etičnih načelih. S tem tudi uresničujemo naše poslanstvo trajnostnega razvoja Skupine Domel.

Kodeks ravnanja velja za vse zaposlene v Skupini Domel, na vseh nivojih in na vseh lokacijah, kjer delujemo. Skupaj s Temeljnimi načeli in Okoljsko politiko Skupine DOMEL je kodeks osnova za način našega dela. Upoštevanje načel in smernic kodeksa je moralna obveznost in poklicna dolžnost vseh zaposlenih v Skupini Domel. Prav tako Skupina Domel zahteva tudi od svojih dobaviteljev, kupcev, podizvajalcev in drugih poslovnih partnerjev, da sprejmejo in spoštujejo ta načela.

PRIROČNIK ZA ZAPOSLENE

Gre za priročnik, v katerem je predstavljena vrsta splošnih informacij, ki naj bi jih vsak zaposleni poznal. Predstavljena so nekatera osnovna pravila iz veljavnih organizacijskih predpisov, ki se nanašajo na vse zaposlene, ter še marsikatera druga informacija.

Med drugim so v priročniku na kratko predstavljena temeljna načela in usmeritve podjetja: poslanstvo, vizija, vrednote. Podane so osnovne informacije o naši zgodovini in organizacijski shemi ter osnovni prodajni podatki... Predstavljene so usmeritve kadrovanja in izobraževanja v podjetju. Prav tako je podanih nekaj osnovnih informacij v zvezi z zagotavljanjem splošne urejenosti, reda in čistoče. Podane so tudi osnovne informacije v zvezi s sistemom vodenja kakovosti in okolja, skrbjo za varno in zdravo delo ter v zvezi z ohranjanjem narave in s požarno varnostjo. Med ostalimi informacijami je tudi podrobna obrazložitev postavk plačilne liste, pojasnjene so tudi osnovne informacije glede dodatnega zdravstvenega zavarovanja ter prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja. Na koncu sledi še predstavitev aktivnosti v okviru sveta delavcev, kjer so podrobneje navedene možnosti koriščenja naših počitniških kapacitet in možnosti rekreativnega preživljanja prostega časa naših zaposlenih.

Ustvajamo
gibanje

DOMEL®

PRIROČNIK
ZA ZAPOSLENE



Irena Megušar

V razmerah tržnega gospodarstva je za uspešno in učinkovito poslovanje podjetja, poleg dobro opredeljenega poslanstva, strateških in poslovnih ciljev, zelo pomembno, da se hitro in učinkovito odziva na poslovne priložnosti in na spremembe v poslovnem okolju. Sposobnost uspešnega in učinkovitega prilagajanja je odvisna od kakovosti poslovnih odločitev, to pa pomeni, da podjetje potrebuje natančne in pravočasne informacije, ki mu omogočajo sprejemanje pravih poslovnih odločitev. Med najpomembnejšimi so prav gotovo informacije o stroških, kot tudi njihovo obvladovanje.

Nadzor in analiza proučevanja stroškov, še bolj pa njihova operativna uporaba pri poslovnih odločitvah, zahtevajo, da podjetje v vse bolj konkurenčnem okolju oblikuje zanesljiv in dejavnosti primeren sistem kalkuliranja cen.

Kalkulacija je računski postopek za izračunavanje stroškov na enoto poslovnega učinka. Z njo se ugotavljajo nabavne, lastne, prodajne in druge cene. S kalkulacijo se torej ugotavlja, kaj in koliko (izraženo v vrednosti) se je vložilo v poslovni proces, da se lahko izdelajo želeni izdelki. Kalkulacija stroškov ni le izhodišče za vrednotenje zalog dokončanih in nedokončanih proizvodov, kar vpliva na poslovni izid v določenem obračunskem obdobju, temveč je tudi izhodišče za oblikovanje prodajnih cen, s pomočjo katerih se načrtuje poslovna uspešnost podjetja.

Kalkulacija omogoča:

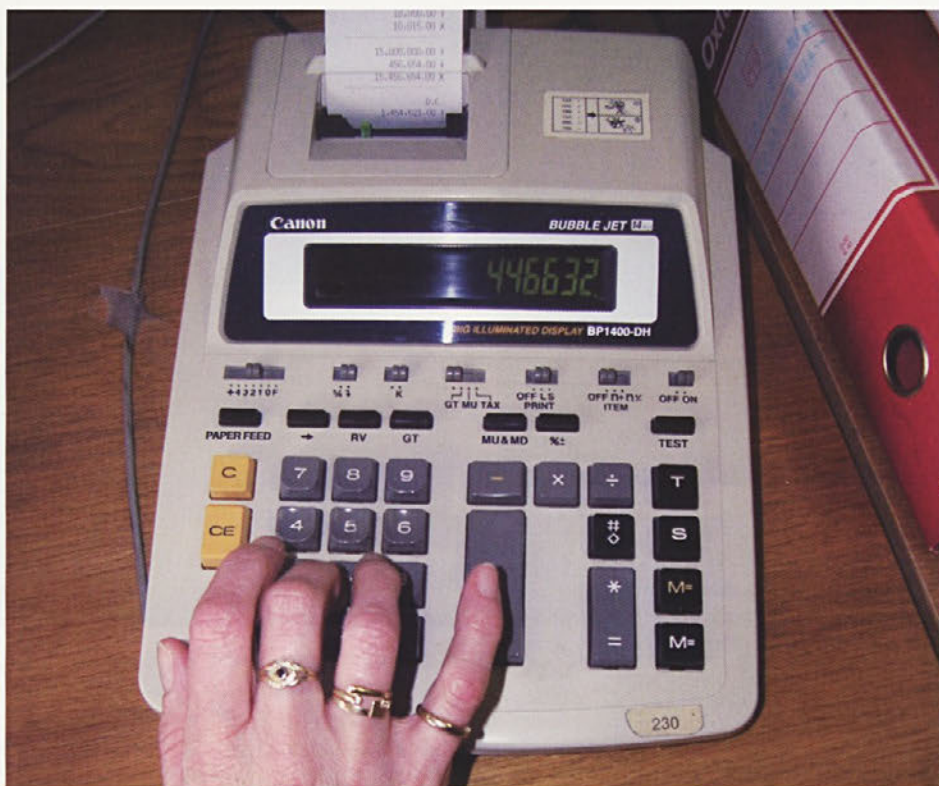
- preverjanje in načrtovanje stroškov po stroškovnih nosilcih,
- ugotavljanje nabavnih in lastnih cen,
- oblikovanje prodajnih cen ter preverjanje ustreznosti njihove velikosti,
- analiziranje uspešnosti in gibanje stroškov v času in prostoru,
- preverjanje gospodarske uspešnosti podjetja.

Podjetje se ne more prosto odločati o vrsti kalkulacije, saj je izbira tesno povezana s proizvodnim procesom, z vrsto proizvodnje in tudi s številom vrst proizvodov.

Metodologija kalkuliranja se stalno prilagaja tako spremembam v proizvodnji kakor tudi različnim zahtevam končnih uporabnikov.

Podlaga za kvalitetno izdelavo kalkulacije po polni lastni ceni so dobro poznavanje obnašanja stroškov, primerna opredelitev stroškovnih mest, točnost in ažurnost izdelavnih normativov in premišljena izbira same metode obračunavanja stroškov po stroškovnih nosilcih.

V podjetju se glede na vrsto in obseg stroškov, ki jih posamezna kalkulacija zajema, izdelujeta dve vrsti kalkulacij. Prve so izračunane na nivoju proizvodnih stroškov in so namenjene za vrednotenje zalog končnih izdelkov in polizdelkov ter proizvodnje. Uporabljajo pa se tudi za ugotavljanje odmikov na proizvodnih nalogih.



Za namene poslovnega odločanja pa se v podjetju izdelujejo tudi kalkulacije po polnih stroških oziroma kalkulacije polnih lastnih cen izdelkov. Vsebinsko gledano so to predkalkulacije, saj se izdelujejo na podlagi planiranih kategorij, ki so zajete v izdelavnih postopkih in kosovnicah, in ne na podlagi dejansko porabljenih, ki izhajajo iz delovnih nalogov in se obravnavajo kot pokalkulacije. V podjetju se termin predkalkulacije uporablja za izračun lastne cene nekih novih izdelkov, ki so še v fazi razvoja, izraz kalkulacije pa se uporablja za izračun polnih lastnih cen izdelkov po neki določeni metodologiji.

Kalkulacije po polni lastni ceni postajajo v poslovanju podjetja čedalje bolj pomembne, saj so osnova mnogim poslovnim odločitvam. Imajo zelo velik pomen pri oblikovanju prodajnih cen, ki so osnova za neposredna pogajanja s kupci, po drugi strani pa služijo kot merilo za presojanje ustreznosti obstoječih prodajnih cen. V ta namen se izdeluje analiza dobičkonosnosti oziroma izračun prispevka za pokritje stalnih stroškov po različnih nivojih; po

profitnih centrih, po proizvodnih programih, po trgih, po kupcih in tudi po končnih izdelkih. Tovrstne analize so dobra osnova za morebitne odločitve o opuščanju obstoječih učinkov ali celo proizvodnih programov. Po drugi strani pa se na podlagi izračunanih lastnih cen tudi odloča o tem, ali bo celoten proizvodni proces potekal v podjetju, ali pa se bodo posamezne faze proizvodnje prepustile zunanjim izvajalcem. Kalkulacije po polni lastni ceni pa se uporabljajo tudi kot transferne cene, za vrednotenje interne realizacije med profitnimi centri. Poleg vseh naštetih namenov pa so kalkulacije tudi pomemben del razvojnega oddelka, katerega cilj ni izdelati le kvalitetni, temveč tudi cenovno konkurenčni izdelek.

Vse številne analize, ki izhajajo iz kalkulacij, nakazujejo na pomembnost pravilnega kalkuliranja, saj so osnova številnim pomembnim odločitvam posloводства, zato v kontrolingu stalno posodabljammo obstoječe metode in skušamo kalkulacije čim bolj prilagoditi zahtevam končnih uporabnikov.

NEMŠKO

TRŽIŠČE



Milan Tušek

Nemčija je najpomembnejša gospodarska partnerica Slovenije. Slovenija ustvari z Nemčijo petino zunanje trgovine. Ima največje narodno gospodarstvo na celine in je ena izmed sedmih najbolj razvitih držav na svetu. V mnogih panogah so nemška podjetja v samem svetovnem vrhu. Nemško gospodarstvo vidi slovenska podjetja kot zveste, zanesljive in dolgoletne partnerje, ki znajo zadovoljiti njihove potrebe.

Nemškim podjetjem je uspelo v zadnjem obdobju uiti iz primeža lastništva bank, relativno lahka preselitev proizvodnje v države s cenejšo delovno silo pa je Nemčiji omogočila obdržati realni nivo plač zadnjih deset let nespremenjen. Nemci briljirajo v panogah, ki zahtevajo konstantne izboljšave in inovacije, pri tem pa jim v veliki meri pomaga tudi država.



Frankfurt

Slabost države so slabše razvit storitveni sektor, izpostavljenost bank trgu nepremičnin in prevelika odvisnost od izvoza. V primeru, da se stopnja rasti na vzhodu bistveno zmanjša, je lahko to hud udarec za nemško gospodarstvo. Notranje povpraševanje se je sicer izboljšalo, vendar še vedno 30 odstotkov potrošniškega povpraševanja prihaja iz hitro rastočih držav Azije in Južne Amerike.

Motor nemške ekonomije so številna majhna in srednje velika podjetja, družinsko vodena in specializirana. Ta dajejo pomembnost majhnim detajlom, zanje pa so značilna finančna umirjenost in dobro sodelovanje med vodstvom in delavci. Bližina bivšega komunističnega bloka omogoča Nemčiji dostop do cenejše in relativno dobro izobražene delovne sile.



München



Köln

Nemški trg je tudi za Domel najpomembnejši trg, tako po obsegu prodaje kot tudi s strateškega vidika. 30 odstotkov obsega prodaje je trenutno povezane z nemškim tržiščem. Sodelujemo s številnimi kupci, praktično na vseh programih in mnogih aplikacijah. Imamo 20 kupcev z več kot 100.000 EUR letnega prometa, med njimi 10 z več kot 500.000 EUR.

Nemško tržišče pomeni tako v zgodovini Domela kot tudi sedaj »valilnico« novih programov. Program sesalnih enot smo leta 1974 pričeli s firmo AEG, program servo motorjev z Indramatom, avtomobilski program s Continentalom, EC program za vrtno opremo s Stihl-om. Trenutno tudi poteka razvoj motorjev z novima partnerjema za nove aplikacije, oba projekta imata še oznako zaupnosti.

Strateška usmeritev Domela je v smeri razvojnega, inovativnega dobavitelja; terja iskanje trgov, ki so inovativno usmerjeni, z močnimi blagovnimi znamkami, z veliko razvojnega potenciala, s podjetji, vodilnimi v evropskem in svetovnem merilu. Veliko teh priložnosti je na nemškem trgu.

V dolgoletni zgodovini Domela se nam je na tem trgu že uspelo pozicionirati v različne aplikacije pri kupcih, vodilnih v evropskem ali svetovnem merilu. Na programu sesalnikov smo preko AEG-ja vstopili v grupacijo Elux, ki je bila kar nekaj let največji kupec Domel-a. Iz leta v leto povečujemo delež pri firmi Kärcher, ki je med petimi največjimi svetovnimi proizvajalci sesalnikov za profesionalno sesanje. Na sesalnem programu so tu še močni proizvajalci v evropskem merilu: Thomas, Stein, Festool, Starmix. Z EC motorji za firmo Stihl smo načrtali nove trende na programu vrtno opreme. Tu so tudi vlečni konji avtomobilskega programa: Conti temic s koračnimi motorji, Hella z motorjem - črpalko, Continental s komponentami, kupci za industrijske aplikacije: TBH, Fuchs, Koening; proizvajalca talnih krtač Vorwerk, Wessel in ne nazadnje je velik kupec naših orodij EBM.

Skupni imenovalci večine navedenih kupcev so visoka pričakovanja glede kvalitete, fleksibilnosti, zanesljivosti produktov, potreba po razvojnih dobaviteljih, ki so vključeni že v konceptualni fazi projektov, ki sodelujejo pri razvoju in optimizaciji same aplikacije. Z večino teh kupcev sodelujemo že vrsto let, potrebno se je vedno znova dokazovati, prilagajati njihovim potrebam. Tudi v prihodnje vidimo možnosti ohranitve pozicij in pri določenih kupcih izboljšanja le-te. Vsekakor pa so naši cilji na tem trgu povezani tudi s pridobitvijo novih kupcev, predvsem na področju

POSLOVNA

ENOTA EC SISTEMI



Köln

ventilatorjev, avtomobilске industrije. Skušali bomo izkoristiti tudi možnosti, ki se kažejo v novih aplikacijah.

Na nemškem trgu potekajo tudi najpomembnejši sejmi praktično za vse aplikacije.

Na sesalnem programu je bila leta Domotechnica največji in najpomembnejši širokopotrošni sejem za čistilno tehniko, njegovo vlogo je prevzel berlinski sejem IFA. V Hannoveru se vsako leto dogaja največji svetovni industrijski sejem, pomemben za različne programe Domela. Sejem Cwieme je najpomembnejši za program komponent, medtem ko je ISH vodilni svetovni sejem na področju kopalniške opreme, energije, klimatske tehnologije, obnovljivih virov energije in je izjemnega pomena za program ventilatorjev.

Nemški trg nam angažira kar nekaj resursov, tako komercialnih kot tehničnih. Na komercialnem delu je potrebno iskanje, pridobivanje novih priložnosti, revidiranje strategij, sklepanje komercialnih dogovorov. Poleg tega so pomembne naloge, ki jih izvršujejo skrbniki kupcev in projektni timi. Vedno večje potrebe po fleksibilnosti pomenijo veliko odgovornost tudi na področju logistike. Razvoj, tehnologija in kakovost se vključujejo večinoma že v začetni fazi projektov, veliko resursov je dodeljenih za vodenje in realizacijo projektov.

Pritiski strateških kupcev, med katerimi nemški predstavljajo največji delež, v smeri inovativnosti, vedno boljnjih karakteristik, kvalitete, zanesljivosti in fleksibilnosti, nas silijo v stalne izboljšave in spremembe. To je vsekakor tudi priložnost za pridobivanje novih znanj in izkušenj, kar je izrednega pomena pri realizaciji ambicioznih ciljev v prihodnjem obdobju.



Frankfurt



Jaka Mohorič

V naši poslovni enoti prodajamo puhala kot komponente v zelo različne aplikacije, kar nam omogoča razpršenost tveganja v trenutno zelo negotovih časih. V letih 2006 in 2007 je bil delež prodaje v industrijskem odsesavanju še več kot 50-odstoten. V zadnjih 4 letih nam je uspelo razširiti prodajo tudi v različne druge aplikacije.

Naj na kratko razložim posamezne aplikacije, kjer so naši produkti prisotni: čistilna tehnika (čistilci tal – »Scrubber«), odsesovanje (naprave za odsesovanje plinov pri varjenju, spajkanju ipd.), tiskarstvo (tiskarski stroji, podajalci papirja ipd.), 419-motor (asinhronski motor za hlajenje), zobozdravstvo (odsosovanje v dentalnih laboratorijih), plastika (transport plastičnega granulata, sušilci), medicina (sušenje v pralnih dezinfektorjih), gorivna celica (puhala za dovod zraka v gorivno celico), laserji (naprave za odsesavanje laserskih plinov), atomizerji in hot air gun (uporaba 711 motorja – razprševalci vode in zračna pištola na vroč zrak). Poleg aplikacij v grafu bi omenil še nekatere bolj »eksplozivne« aplikacije, kjer je prodaja nižja od 1%. Puhala prodajamo tudi za naprave za vzorčenje zraka (merjenje onesnaženosti zraka), naprave za hranjenje rib, pakirne naprave, za aparat za žrebanje kroglic (loto), naprave za sušenje oblačil in tudi npr. naprave za pihanje umetnega snega (filmski efekti).

V letošnjem letu nam dobro uspeva preboj v tiskarsko panogo, kjer se naša puhala uporabljajo v večjih tiskarskih strojih (digitalnih) in podajalci papirja za te stroje. Posamezen tiskarski stroj uporablja več puhal (nekateri večji stroji tudi do osem). Tako smo v letošnjem letu obiskali že tri zelo pomembna podjetja na tem področju. Na tem trgu vidimo veliko priložnost za rast, saj smo dobili informacije o rednih odpovedih konkurenčnih puhal. Belgijska podjetja pri nekaterih produktih že od pomladi uporabljajo naša puhala. Trenutno sicer le manjše količine, ko pa bodo te naprave z Dommelovimi puhali nekaj časa na trgu zanesljivo opravljale svojo funkcijo, bodo naša puhala uporabili še v drugih napravah.

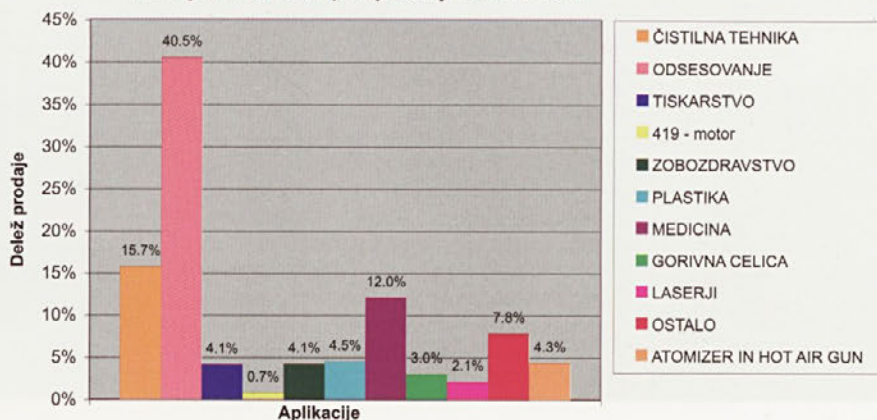
Lansko leto je bila podpisana pogodba za zastopanje na izraelskem trgu. Dogovarjamo se za prvo vzorčenje velikemu kupcu v Izrael. Pri tem kupcu smo bili na obisku v avgustu in želimo si, da nam posel neke do konca leta 2012 tudi steče. Po naših izkušnjah je čas od prvega vzorčenja do potrditve vzorca s strani kupca minimalno 1 leto. V zadnjem času opažamo, da se lahko ta čas »raztegne« tudi na obdobje do treh let.

V prihodnosti vidimo velik izziv v tiskarski panogi in vredno bi bilo razmisliti, da bi v prihodnje razstavljali na sejmu DRUPA, ki je največji na svetu za tiskarsko panogo. Sejem se odvija vsaki 2 leti v Düsseldorfu in je na sporedu zopet naslednje leto. Ta sejem bomo kot obiskovalci zagotovo obiskali, saj smo pridobili kar nekaj referenc, ki nam lahko pomagajo pri osvajanju novih kupcev.

Poleg uspešnega dela v tiskarski panogi smo v letošnjem letu pričeli tudi z rednimi odpremi angleškemu kupcu, ki je eden prvih proizvajalcev sušilcev za roke, ki uporabljajo EC puhalo. Prodlr je na cenovno zelo občutljiv trg in dokazal, da se da z dobrim trženjem tudi sušilec za roke z dražjim EC puhalom prodati z nekoliko višjo ceno od konkurence. Trenutno se pogovarjamo tudi z ameriškim proizvajalcem sušilcev za roke, ki mu je zelo pomembna življenjska doba izdelka, in se bo verjetno odločil za nadaljevanje projekta z EC puhalom.

Tudi na ostalih trgih (aplikacijah) smo dejavni. V letošnjem letu bomo razstavljali še na sejmu Medica (medicinska oprema) v Düsseldorfu. Do konca leta planiramo še obisk kupcev v ZDA in tudi za naslednje leto smo že potrdili ponovno razstavljanje na sejmu v Hannoveru. Obetata se nam pestra jesen in tudi aktiven pričetek naslednjega leta.

Prodaja v odstotkih po aplikacijah v letu 2010



ODDELEK

AVTOMATSKIH STISKALNIC



Borut Fejfar

Oddelek spada pod poslovno enoto PE-KO in v njem se ukvarjamo s predelavo elektropločevine. V oddelku je zaposlenih 21 produktivnih in 7 režijskih delavcev, občasno pa nam priskočijo na pomoč tudi kakšni dodatni delavci iz ostalih oddelkov ali pa tudi študenti, odvisno od potreb, ki se stalno spreminjajo. V oddelku imamo 8 avtomatskih stiskalnic in približno polovico jih potrebujemo za potrebe programov Domela, z ostalimi pa pokrivamo potrebe na trgu. Dnevno porabimo približno 25 ton pločevine. Za lažjo predstavbo - to je ravno za en tovarnjak s prikolico.

Še nedolgo nazaj smo večinoma štancali le lamele, danes pa nam razmere na trgu in vse cenejši izdelki narekujejo že izdelane končne izdelke v obliki paketa, kar nam včasih povzroča še precej velike težave, saj ima vsak izdelek svoje specifične zahteve, ki jih je potrebno obvladovati, pa tudi na kakovost izdelka vpliva precej dejavnikov, kot so: pravilno zasnovan koncept rezilnega orodja, kvaliteta in točnost vgrajenih delov v rezilnih orodjih, kvaliteta elektropločevine, natančne nastavitve stroja in opreme, izobraženost kadrov itd.

Sicer pa smo zadnje leto v oddelek veliko investirali, saj so se povsem prenovili tlaki in na novo prepletkali strop in zidovi ter prebarvala vsa kovinska konstrukcija, tako da je sedaj občutek ob vstopu v delavnico veliko bolj prijeten, kakor je bil pred letom dni. Da bi našim delavcem, ki so izpostavljeni težkim pogojem dela, olajšali delo, se predvideva tudi vpeljava še dveh robotskih celic. S tem bo proces bolj zanesljiv in hitrejši, kar pa je pogoj za konkurenčnost naših izdelkov.

Pričeli smo tudi s pripravo strojev in orodij na sistemu hitrih menjav, vendar bo to dolgotrajen postopek, saj se je do sedaj ta zahteva le malokrat upoštevala pri vpeljavi procesa v proizvodnjo. Zato bo potrebno kar nekaj orodij ponovno predelati in stroje čim bolj poenotiti na vpenjalnih mestih.

V oddelku tudi stalno strmimo k temu, da si delo čim bolj olajšamo. Zato aktivno sodelujemo pri hitrih predlogih, ki jih velikokrat tudi kar sami realiziramo, seveda ob pomoči sodelavcev iz ostalih oddelkov, ki nam nudijo podporo.



BMC

PREDELAVA PLASTIKE



Simon Šifrar

Že pred desetletji se je v Domelu pričelo s tlačnim litjem aluminija, ki ga je nato nadomestilo brizganje termoplastov in še kasneje brizganje BMC mase.

Ne glede na že kar precejšnjo časovno oddaljenost litja aluminija se naš oddelek še vedno pogosto imenuje Livarna.

Danes se v oddelku BMC – Predelava plastike pretežno ukvarjamo s predelavo BMC mase, v zadnjih letih pa vse več tudi s specialnimi predelavami termoplastov: nabrizgavanjem izolacije na statorske in rotorske pakete. Velik skok je narejen tudi v avtomatizaciji procesov.

Oddelek BMC – Predelava plastike je kot del PEKO usmerjen v proizvodnjo komponent za različne Domelove elektromotorje – vse večji del proizvodnje pa se namenja direktni prodaji na zahtevnem evropskem trgu kupcem, kot so Continental, BSH, Jabil... Tako »ustvari« BMC oddelek letno približno za 5 mio € prometa, od tega četrtno za zunanje kupce.

Kaj je BMC masa?

BMC – BouldMouldCompound je masa iz družine duroplastov. Duroplasti so plastične mase, ki se med procesom predelave zamrežijo v stabilno strukturo. Zmes BMC mase vsebuje okvirno: 50-60% krede, 10-20% steklenih vlaken in 20-30% nenasičenega poliestra. V zelo majhnih deležih, okoli 1% ali manj, pa BMC vsebuje tudi sredstvo za mreženje stiren, pospeševalec in umirjevalec reakcije, sredstvo za izločevanje iz forme in druge dodatke. BMC se uporablja pogosto kot nadomestek izdelkov iz tlačno litega aluminija. Prednosti BMC mase so precejšnje. Glavna je predvsem nizka cena, ki je tudi stabilna - saj je delež surovin iz nafte (poliester) relativno majhen, in posledično ni vezana na borzna nihanja cen nafte.

Tehnično ima BMC prednosti v visoki termični in električni izolativnosti, nizki specifični teži, precejšnji vibracijski izolativnosti, odpornosti na povišane temperature, dimenzijski stabilnosti... Slabost BMC je pa predvsem njegova krhkost.

Nabrizgavanje izolacije rotorskih – statorskih paketov

V zadnjih štirih letih so se poiskale sinergije ter združila znanja s področij orodjarstva, štancanja paketov ter brizganja plastike. Tako se je razvila nova družina izdelkov: paketi, narejeni iz elektropločevine, ki so izolirani po postopku nabrizgavanja izolacije. Gole pakete izdelajo v sosednjem oddelku Avtomatske stiskalnice, v oddelku BMC se pa izolirajo.

Proizvajalci zahtevnejših elektromotorjev so jih zelo veseli, saj z njihovo uporabo prihranijo precej dela. V Domelu je to poslovna enota



Izdelki BMC mase za Domel in zunanje kupce

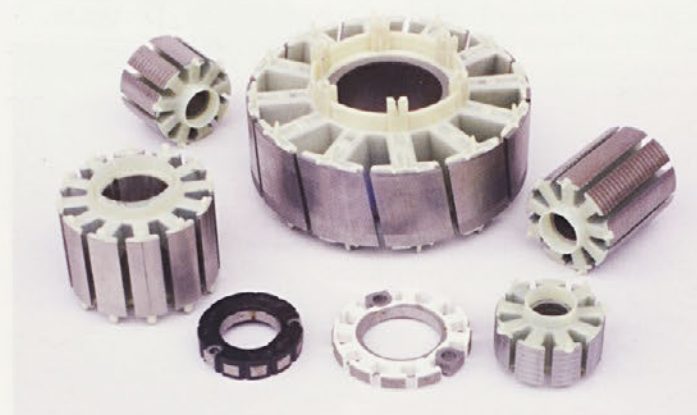
APEC, prav tako se pa izolirani paketi prodajajo kot končni izdelki zunanjim kupcem.

Avtomatizacija

Velik napredek je narejen v oddelku BMC – Predelava plastike na področju avtomatizacije – robotizacije proizvodnje. Poleg že obstoječih linearnih robotov Seproza posluževanja strojev KraussMaffei, predvsem v smislu pobiranja in odlaganja izdelkov po procesu brizganja, se dodajajo operacije vstavljanja insertov in lamel v orodje-formo pred brizganjem plastike. Tako se je v dveh letih nabavilo tudi nekaj šestosnih robotov, ki pomenijo velik skok v produktivnosti kot tudi humanosti dela.

Prihodnost oddelka BMC - Predelava plastike

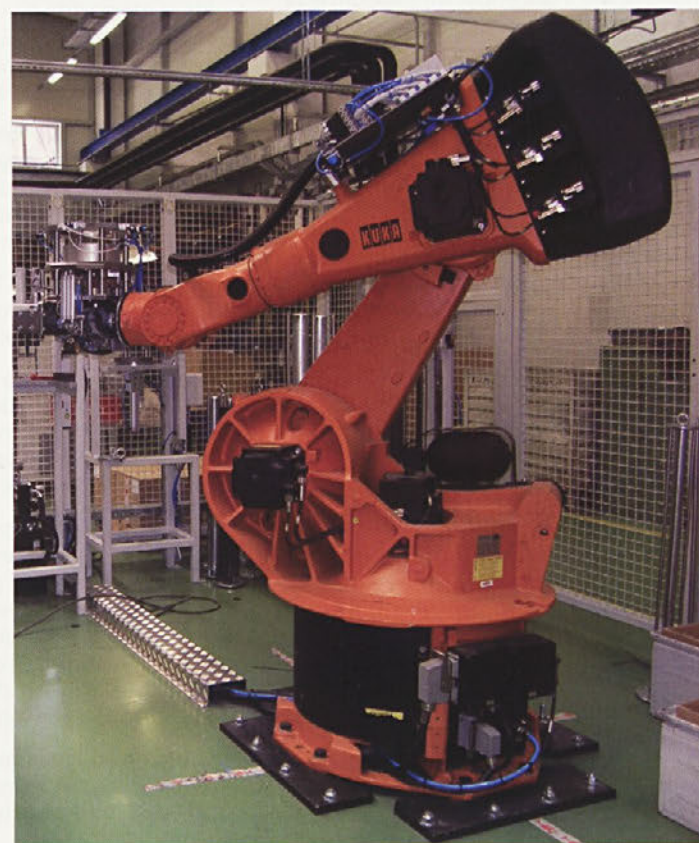
V prihodnosti se kaže precejšnje povečanje proizvodnje zahtevnih izdelkov za avtomobilsko industrijo, izoliranih paketov, pa tudi novih izdelkov za Domel. Velik skok naprej se planira v integraciji proizvodnje v zaključenih proizvodnih celicah, kjer se bodo združevale operacije brizganja, raziglanja in avtomatskega preverjanja kakovosti.



Izolirani paketi iz elektroločevine



Šestosni robot za posluževanje izoliranja paketov motorjev serij 767, 768 in 769



PREDSTAVITEV

AKTIVNOSTI IN NOVOSTI NA PODROČJU RAZVOJA SESALNIH ENOT



Blaž Benedik

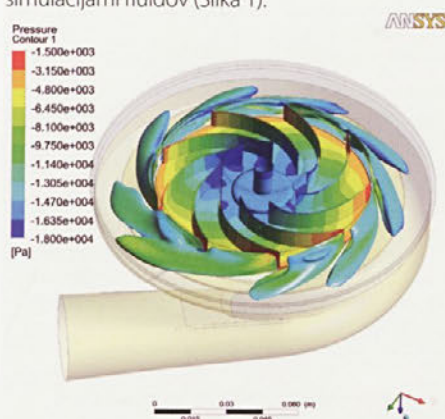
Paleta proizvodov našega podjetja se precej širi, vendar pa sesalna enota (SE) še vedno ostaja produkt, po katerem je podjetje najbolj razpoznavno. Letos je bil delež prodaje le-teh približno 60 odstotkov in zato se spodobi, da tudi v glasilu podjetja predstavimo novosti, ki se dogajajo na področju SE. Glavne aktivnosti so predstavljene v naslednjem članku.

Že večkrat se je v preteklosti izkazalo, da se najboljše konstrukcijske rešitve in najbolj inovativni izdelki rodijo kot plod sodelovanja različnih področij. Tudi pri razvoju sesalnih enot je tako. Po kratkem posvetu s kolegi smo se odločili, da v tem prispevku predstavimo tiste projekte, ki so se pričeli kot plod sodelovanja s kupci. Zanimivo je, da se njihove težave oz. želje na koncu izkažejo kot povod za nastanek dobrih idej in novih inovativnih izdelkov. V tem članku bom predstavil nekaj najzanimivejših projektov, ki se trenutno odvijajo pri razvoju novih sesalnih enot in obet katerih so rešitve aktualnih problemov:

- Razvoj mokre SE s tangencialnim izstopom
- Razvoj miniaturne SE
- Razvoj nizkocenovne mokre SE
- Razvoj SE z ukrivljenimi karbonskimi ščetkami

O tem kakšne "zgodbice" se skrivajo v imenih projektov, sem povprašal kar tiste, ki pri njih najbolj aktivno sodelujejo. Ozadje razvoja mokre SE 467 s tangencialnim izstopom je za nas pojasnil Igor Markič:

Idejo za moko SE 467 s tangencialnim izstopom je predlagal eden izmed naših kupcev, s katerim že dalj časa sodelujemo. Predpostavljali so, da lahko s tangencialnim izstopom na mokri SE dosežemo nižji hrup in višji izkoristek. Pokazali so nam tudi prototipe, ki so jih zgradili sami, a z rezultati niso bili zadovoljni. Naša naloga je bila, da izboljšamo karakteristike in vse skupaj zapeljemo na tak način, da bo v prihodnosti možna serijska proizvodnja. Pričeli smo s 3D modeli in jih preverili z računalniškimi simulacijami fluidov (Slika 1).



Slika 1: Numerična simulacija aero dela SE 467 s tangencialnim izstopom, avtor: I. Markič

Tako smo uspeli analizirati konstrukcijske detajle in odpraviti njihove napake še pred izdelavo fizičnih prototipov.

S simulacijami smo optimirali tudi kot difuzivnosti tangencialnega izstopa. Tangencialni izstop je namenjen spreminjanju kinetične energije izstopnega zraka v tlačno energijo. Izstop je v obliki cevi, ki se ji v smeri izstopa večja preseka. Z večanjem preseka se upočasnjuje hitrost zraka in kinetična energija se spreminja v tlačno. Če je kot "takšne cevi" premajhen, se zraku odvzame le del kinetične energije, en del pa je ostane, kar za nas predstavlja neizkoriščen potencial. Če pa je kot difuzivnosti prevelik, pa se v "cevi" prične tvoriti vrtinci, kar pomeni nastanek izgub ter nastanek dodatnega hrupa zaradi vrtenja.

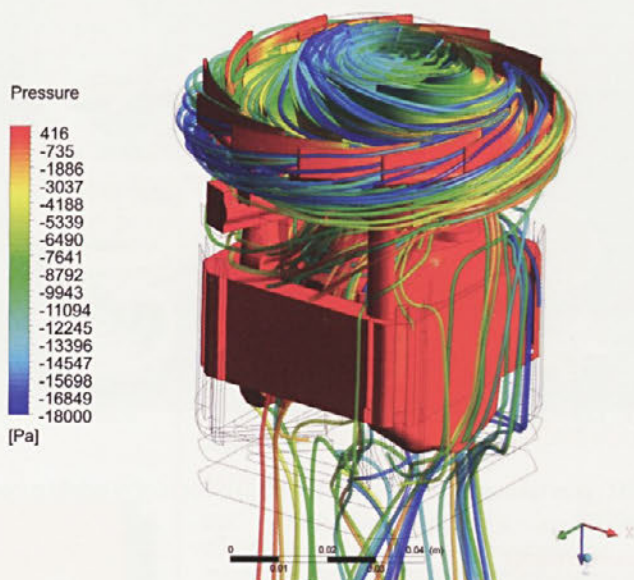
Med drugim je bilo torej potrebno poiskati pravo obliko spirale in najti ustrezen kot difuzivnosti. Mislim, da nam je oboje kar dobro uspelo. Zelo obetavni so že rezultati prvih prototipov, saj smo hrup zmanjšali za 1-2 decibela, izkoristek pa povečali za 2 odstotka. To se mi zdi res dober primer, ki kaže na to, kako uporabne so simulacije v realnih primerih. Prihranili smo precej časa in se izognili nepotrebnemu delu in stroškom.

Igor Markič je skupaj s Tomažem Čemažarjem sodeloval tudi pri razvoju miniaturne SE. S pomočjo simulacij je razvijal aero del, Tomaž pa je skrbel za konstrukcijo in izvedbo le-te. Prosil sem ju, naj malo opišeta potek dela in zanimivosti. Ker je bil Igor že ogret, je najprej on povedal svoj del zgodbe:

Pobuda za razvoj nove kompaktne enote je prav tako kot tista, o kateri smo že govorili, "prišla od zunaj". Potencialni bodoči kupec je do nas pristopil z zahtevami za izdelavo SE, ki je v tem trenutku Domel še ne more ponuditi. Glavna zahteva je bila velikost oz. bolje rečeno "majhnost" enote (85 mm čez pokrov). Dodaten izziv je predstavljala tudi kupčeva želja po neobičajni tlačni krivulji - visok podtlak pri nizkem zračnem pretoku.

Ker kupčevih želja z obstoječimi enotami nismo mogli zadovoljiti, je bilo potrebno vse skupaj začeti "iz nule". Reševanja problema smo se lotili v par korakih, ki so se med seboj nekoliko časovno prekrivali. Pričeli smo s prvimi analitičnimi preračuni, ki so služili za izhodiščno oceno, in jih verificirali z analitično eksperimentalnim programskim paketom Compal. S pomočjo rezultatov smo napravili 3D model kompresorskega kolesa in ga preverili s pomočjo numeričnih simulacij v programu Ansys. Izbrali smo par najbolj obetavnih koles in zanje preračunali približno obliko vodilnika in povratnih kanalov. Celoten aero del SE smo ponovno preverili s simulacijami (Slika 2). Na podlagi teh rezultatov smo izvedli še zadnjo optimizacijo 3D oblike aero dela pred izdelavo prototipov.

Posebej za to enoto smo razvili 3D kompresorsko kolo, ki ima precej drugačno obliko lopatic kakor večina obstoječih koles. Lopatice so daljše in bolj "zakrivljene", kar omogoča doseganje visokih podtlakov pri manjšem pretoku zraka.



Slika 2: Simulacija toka zraka skozi miniaturno SE 459, avtor: I. Markič



Slika 3: Primerjava velikosti miniaturne SE z enoto 464.

Menim, da ta projekt ni privlačen le zaradi velikih serij, ki jih obljudja prvi bodoči kupec, pač pa tudi zaradi možnosti uporabe takšnih enot v mnogih aplikacijah. Z manjšimi spremembami bi jih lahko uporabili v ročnih sesalnikih, sušilcih rok, kompresorjih za nanašanje barve, baterijskih sesalnikih itn. S takšnim izdelkom bomo zapolnili prodajno nišo, ki je v tem trenutku še ne pokriva.

Dodatna prednost, ki jo vidim pri tem, je, da smo po končanem projektu precej bolj pripravljeni na energijsko nalepko, saj bo le-ta povzročila usmeritev k manjšim sesalnim močem. Energetska varčnost sesalnika se bo namreč merila s porabljeno energijo na enoto površine, ki jo bomo sesali, kar bo zagotovo lažje doseči s 400 W sesalnikom, kakor pa z 2000 W "pošastjo". Nadejamo se, da bo zanimanje za kompaktne kolektorske enote v prihodnosti naraslo.

O sami konstrukciji in izvedbi le-te pa nam je več povedal Tomaž: "No, končno sem prišel do besede," si je najverjetneje mislil. In zaupal nam je:

Če novo enoto primerjamo s starejšimi izvedbami, se od njih razlikuje predvsem po velikosti (Slika 3). Premer enote bo 85, višina pa 100 milimetrov. Zaradi potreb po doseganju čim nižje lastne cene, bo ohišje enote najverjetneje pločevinasto – podobno obstoječemu 440. V primeru, da se odločimo za ohišje iz umetnih materialov, pa bo enota podobna družini 464. Tak prototip smo ravnokar tudi izdelali in ga bomo v kratkem testirali. Glede konstrukcije lahko rečem, da smo manjšo velikost lahko dosegli s spremenjenim rezom statorja, z vgradnjo manjših ščetk, manjšega kompresorskega kolesa in manjšega kolektorja. Zaradi manjšega turbo kolesa je enota bolj "navita" in se zato vrti s hitrostmi do 80.000 vrtljajev na minuto. To za seboj povleče vgradnjo manjših ležajev, ki so bolj primerni za visoke obrate. Moči, ki jih dosegamo, so velikosti primerno manjše. Sprva načrtujemo izdelavo 200 – 600 W enot, ocenjujemo pa, da bomo z višjim paketom prišli tudi do 800 W.

Življenjska doba, ki jo takšna enota doseže, bo seveda krajša kot pri večini obstoječih enot. Naš prvi bodoči kupec zahteva najmanj 200 ur. Pri tem je potrebno omeniti, da je namenjena vgradnji v kompresor za barvanje



Slika 4: Ivan Potočnik pri razvoju nizkocenovne enote za mokro sesanje



Slika 5: Test življenjske dobe pri eni izmed variant polkrožnih ščetk

in ne za pogon sesalnika. Same ščetke ne bodo kritična komponenta pri doseganju življenjske dobe, temveč zaradi visokih vrtljajev težave pričakujemo na kolektorju in na kompresorskem kolesu. V primeru vgradnje takšne enote v kako drugo aplikacijo pa bodo kupci verjetno zahtevali tudi daljšo življenjsko dobo. Po prvih ocenah kupca se v prvih treh letih planira izdelava dveh milijonov takšnih enot. Ocenimo jemljemo malo z rezervo, vendar kljub temu predstavlja spodbudo. Trenutno smo še v izdelavi prototipov in najprej moramo še dokazati, da bomo zahtevam, ki jih diktira kupec, tudi kos. Upam, da nam bo kmalu uspelo, zagotovo pa nas čaka še precej dela.

Poleg projekta, ki sta ga opisala Igor in Tomaž, je zanimiv tudi razvoj nizkocenovne mokre SE na osnovi enote 440. Izvaja ga Ivan Potočnik, ki je o svoji nalogi povedal:

"Štos" vsega skupaj je poceni izvedba mokre enote. Odločili smo se združiti motorni del suhe SE 440 in kompresorski del mokre SE 467 (Slika 4). Vsemu smo dodali še manjši ventilator za hlajenje in to je vsa umetnost. Ohišje bo narejeno iz pločevine, vendar pri vlečenju zaradi zahtevne oblike pričakujemo tudi nekaj težav. Zaradi hladilnega ventilatorja bo potrebno lonec (ohišje) potegniti precej dlje kot pri obstoječem ohišju 440. To moramo še preizkusiti. Zaenkrat imamo izdelane šele prototipe z ohišjem 440, na katere smo natakili plastični nastavek za boljšo usmeritev hladilnega zraka. Preden bomo izdelali orodje, moramo preizkusiti več različnih kombinacij zračnih rež, skozi katere piha hladilni zrak, in ugotoviti, kakšne so karakteristike posameznih izvedb. Ker je enota cenena, jo bodo verjetno izdelovali na Kitajskem.

V zvezi z razvojem miniaturne SE smo se s kolegi strinjali, da lahko omenimo tudi teste enot z vgrajenimi ukrivljenimi ščetkami. Ker projekt izvajam sam, bom par besed zapisal tudi o tej aktivnosti:

V zvezi z razvojem bolj kompaktne sesalne enote v sodelovanju s podjetjem Schunk testiramo karbonske ščetke v obliki polkroga (Slika 5). Bistvo uporabe karbonskih ščetk polkrožne oblike je v doseganju daljše življenjske dobe pri manjšem premeru sesalne enote. S tem, ko ščetko ukrivimo, dosežemo zmanjšanje gabaritov čez ščetke, pri čemer lahko dolžino ščetke (v tem primeru dolžino loka) celo podaljšamo. Prednosti takšnih ščetk lahko izrabimo na dva načina: Za doseganje daljše življenjske dobe pri istih dimenzijah, ali pa za zmanjšanje velikosti enote in ohranjanje življenjske dobe SE. Slabost takšnih ščetk je predvsem v tem, da je za komutacijo potrebna nekoliko večja sila ščetke na kolektor, kar pomeni več trenja in s tem več izgub (približno 2 odstotka nižji izkoristek SE). Potencialna uporaba takšnih ščetk je predvsem pri miniaturnih SE, ali pa pri tistih, kjer je potreba po doseganju življenjske dobe 1200 ur in več. Rezultati so kar spodbudni, vendar pa moramo pred morebitno vpeljavo takšnih ščetk v proizvodnjo preučiti tudi vse veljavne patente. Optimirati moramo začetno pritisno silo in pa potek sile skozi življenjsko dobo enote. Zaenkrat lahko rečem le, da so rezultati po 660 urah testa življenjske dobe zelo spodbudni.

Toliko zaenkrat o nekaterih, po našem mnenju, najbolj zanimivih aktivnostih na področju razvoja SE. Na celotnem oddelku se seveda nadejamo, da bomo o spodbudnih rezultatih lahko poročali v kaki izmed naslednjih števil Mozaika in predstavili tudi ostale zanimive aktivnosti.

ENO

LETO NA KITAJSKEM



Simon Zgaga

Izteka se moje prvo leto na Kitajskem. Kitajska je v mnogo pogledih precej drugačna, kot sem si jo predstavljal in kot si jo verjetno predstavlja večina Slovencev. Pred prvim obiskom sem si predstavljal predvsem, da je to država z ogromnim številom prebivalcev. Zelo pa so me presenetile ogromne razdalje med mesti. Po površini je več kot dvakrat večja od celotne Evropske unije. Ima pa zelo neenakomerno poseljenost. Štiri province oz. avtonomne regije, ki ležijo na severozahodnem robu Kitajske, zavzemajo točno polovico celotne površine države, imajo pa skupaj zgolj 53 milijonov prebivalcev. Na preostali polovici pa se drena dobra milijarda in 300 milijonov ljudi.



Živim v mestu Suzho, kjer ima Domel svoje predstavništvo in svoj proizvodni obrat. Celotno območje, ki spada pod upravo mesta Suzho, je približno trikrat manjše od Slovenije, ima pa že prek 10 milijonov prebivalcev. Suzho na vzhodni strani meji na 23 milijonski Shanghai. Na zahodni strani pa meji na mesto Wuxi, ki ima dobrih 6 milijonov prebivalcev. Skupna površina vseh 3 mest je enaka kot površina Slovenije, imajo pa 40 milijonov prebivalcev. Suzho je eno izmed najhitreje rastočih, najbolj industrializiranih in najbogatejših kitajskih mest. Je tipičen predstavnik kitajskega gospodarskega čudeža, ki se je zgodil v zadnjih 20, 30 letih. V nobenem mestu na svetu se ne izdelata več prenosnih računalnikov kot v Suzho-ju. Mesto je prepredeno s kanali, poleg tega je znotraj mesta vsaj 10 jezer, ki so večja od Blejskega.



V mestu je precej tujcev, baje prek 30.000. Kitajci so do tujcev zelo prijazni in prijateljski. Vendar pa je problem komunikacija. Dejansko je to najbolj moteča stvar na Kitajskem. Nivo znanja angleščine je zares nizek.

Ena izmed glavnih prednosti Kitajske pred ostalimi državami iz JV Azije je urejena infrastruktura. Imajo odlično mrežo avtocest, železniški transport pa je naravnost fascinanten. Letos junija so odprli linijo Shanghai – Peking, razdalja je prek 1300 km, čas potovanja je dobre 4 ure. Največja hitrost na tej liniji je 380 km/h. Kitajska premore nekajkrat več kilometrov hitrih železnic kot ves preostali svet skupaj. V kategorijo hitrih železnic spadajo tiste, ki omogočajo hitrosti prek 300 km/h.

Na splošno je javni transport odlično urejen. V Sloveniji si ne predstavljam, kako bi preživel 1 teden brez osebnega avtomobila. Tukaj nimam avtomobila, niti voznškega dovoljenja, pa tega sploh ne pogrešam. Slovensko ali mednarodno dovoljenje ne zadoščata, potrebno je narediti kitajskega.





Kar se tiče infrastrukture, je največji problem internet. Običajno je hitrost povsem spodobna, problem je v tem, ker se vse skupaj pogosto sesuje. Drug problem pa je, ker kitajska vlada ogromno internetnih strani blokira. Blokirani so Facebook, Youtube, Dropbox... in še nešteto drugih naslovov, za katere si človek res ne zna predstavljati, kakšno grožnjo predstavljajo kitajski vladi.

Kitajska je dežela kolesarjev. To ne drži več! Če vidiš koga na kolesu, je ta zelo verjetno tujec. Kitajci so kolesa nadomestili z električnimi mopedi.

Kitajci so vse prej kot ekološko osveščeni. Pa kljub temu je v svetovnem merilu njihov prispevek k največjemu ekološkemu izzivu, zmanjšanju porabe fosilnih goriv, neprecenljiv. S hitrimi železnicami masovno nadomeščajo letalski promet. Poleg tega so edina država, v kateri so električni mopedi popolnoma izpodrinili bencinske. Pri tem je treba upoštevati, da je na Kitajskem in v vseh državah JV Azije moped zelo pomembno in razširjeno transportno sredstvo. Ni predvsem igrača, tako kot je v Evropi. Če bi se milijarda kitajskih motoristov vozila s prevoznimi sredstvi na bencin namesto na elektriko, bi verjetno tudi v Sloveniji za poln rezervoar plačali vsaj še kakih 10 € več.

Kitajska je uradno še vedno komunistična država. Dejansko komunističnih idej o enakosti in solidarnosti na Kitajskem ni moč opaziti. Kitajska je ena izmed držav z najbolj razslojeno družbo. Standard prebivalcev v razvitih obalnih mestih je precej višji, kot bi si človek predstavljal. Kitajska obala je obljudljena dežela za proizvajalce luksuznih avtomobilov, dragih ur, najmodernejših telefonov... Povsem druga zgodba pa je notranjost, kjer živijo ljudje predvsem od kmetijstva. Kmetje iz notranjosti masovno odhajajo načasno delo v obalna mesta. Skupno število teh migrantov je trenutno že prek 230 milijonov. Delajo za minimalno plačo, v res zelo slabih razmerah. V obalnih mestih, v neposredni proizvodnji, skoraj ne vidiš domačina, zaposleni so skoraj izključno delavci iz notranjosti. Uspeh večine kitajskih firm sloni predvsem na poceni delovni sili. Imajo zelo malo inovativnih izdelkov, zelo malo inovativnih tehnologij... Prav zaradi tega je po mojem mnenju strah pred kitajsko konkurenco močno prenapihnen.



Dejansko predstavljajo resno grožnjo zgolj tistim evropskim podjetjem, ki stavijo na preproste izdelke in ki ne uvajajo sodobnih tehnologij. Za dobra evropska podjetja pa je Kitajska zaradi svojega ogromnega trga predvsem priložnost! Seveda je na Kitajskem ogromno tudi boljših podjetij, toda procentualno je njihov delež majhen. Poleg tega so boljša podjetja največkrat v lasti tujcev, pogosto tudi zaposlujejo precej tujcev. Seveda tudi cene izdelkov, ki so narejeni v takih firmah, niso »kitajske«.

Stroški najemnin in dela na Kitajskem rastejo občutno hitreje kot v Evropi. Glavni razlog je rast kitajske valute RMB v primerjavi z €. Poleg tega je pričelo primanjkovati delavcev. V preteklosti so kitajske firme zelo pazile, da so bili njihovi materialni stroški minimalni. Zaradi izredno nizke cene dela pa racionalizaciji in avtomatizaciji delovnih postopkov niso posvečali velike pozornosti. Stvari se sedaj opazno spreminjajo. Na primer, proizvajalec kolektorjev Kegů, ki je Domelov največji dobavitelj na Kitajskem, je v zadnjem letu popolnoma spremenil tehnološke postopke za skoraj vse izdelke. Ta sprememba je zahtevala zamenjavo vseh orodij in velik del strojev. Prednost nove tehnologije je predvsem ta, da zahteva približno 20 odstotkov manj ročnega dela.

Moje delo na Kitajskem je nabava materiala in polizdelkov za proizvodnjo v Sloveniji, predvsem za program sesalnih enot. Kot sem vedel že vnaprej, je glavni izziv zagotoviti ustrezno kakovost. Na Kitajskem je moč dobiti izdelke za občutno nižjo ceno kot v Evropi. Povsem nerealno pa je pričakovati, da bo kvaliteta dobav enaka kot od evropskih proizvajalcev. Sploh pa je nerealno pričakovati, da bo brez težav šlo že pri prvih vzorcih. S Kitajske je možno dobiti kose ustrezne kvalitete, vendar je za to potrebno vložiti bistveno več truda kot v primeru evropskih dobaviteljev. Povprečen kos kitajskega dobavitelja je lahko povsem primerljiv ali celo boljši od evropskega. Problem je, da je pri kitajskih izdelkih bistveno večji raztros kvalitete. Za to sta 2 razloga: Prvi razlog je sama tehnologija izdelave. Kitajska tehnologija je običajno bistveno bolj preprosta in zahteva več ročnih operacij, torej je večja možnost napak. Drugi razlog pa je kitajski odnos do kvalitete. Preprosto povedano jih je zelo težko prepričati, da kupcu smejo poslati zgolj izdelek, ki ustreza vsem predhodno dogovorjenim zahtevam. Če za določen kos hočeš zares 100-odstotno zanesljivost, potem tega ne kupuj na Kitajskem! Če bi izvedel, da določena avtomobilska firma kupuje kitajske sestavne dele za zavorne sisteme, potem jaz takega avtomobila zanesljivo ne bi kupil. Za sesalnik pa kupci običajno nimamo tako strogih zahtev. Prav v tem pa je razlog, da vsi svetovni proizvajalci sesalnikov in sesalnih enot veliko večino sestavnih delov kupijo na Kitajskem. Temu primerna je cena sesalnih enot. Sesalnih enot dolgoročno ni mogoče proizvajati brez kosov, kupljenih na Kitajskem.

Moje bivanje na Kitajskem se počasi izteka. V začetku naslednjega leta se vračam v Domel. Delo na Kitajskem je izvrstna izkušnja, nikoli mi bilo žal, da sem se odločil za ta korak.



DOMEL

SUZHOU V LETU 2011

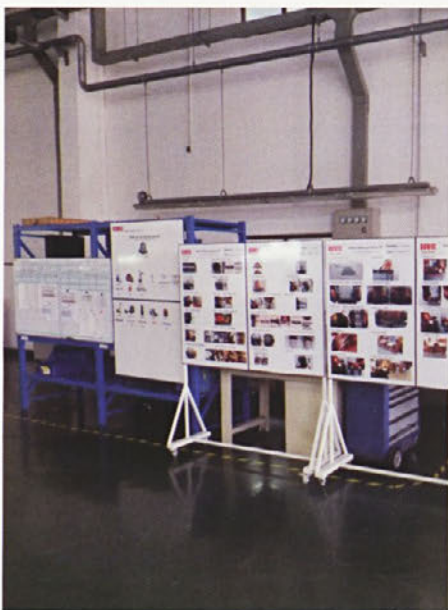


Andrej Eržen

V prvih šestih mesecih leta 2011 je Domel Suzhou posloval nekaj slabše, kot je bilo načrtovano v letnem planu. Obseg proizvodnje je bil sicer skoraj na enaki ravni kot v letu 2010, le izkupiček je bil slabši zaradi slabše dobičkonosnosti sesalne enote Domus. Vzrok je v povečanih stroških dela in v kupljenih sestavnih delih na eni strani, na drugi strani pa so kupci dosegli znižanje cen naših izdelkov.

Spomladi letos so se stroški dela na Kitajskem dvignili v povprečju za okoli 20 odstotkov. Kitajska vlada je zaradi inflacije zakonsko dvignila minimalno osnovno plačo in del dajatev za socialno zavarovanje prenesla s pleč zaposlenih na podjetja. Ker je Domel Suzhou proizvodno podjetje, katerega večina zaposlenih je proizvodnih delavcev z minimalno osnovno plačo, se to seveda zelo pozna pri našem poslovanju. Minimalna osnovna neto plača v Domelu Suzhou trenutno znaša okoli 120 evrov, skupaj z dodatkom za prevoz na delo in prehrano ter veliko nadurami (2 uri dnevno, delo ob sobotah in nedeljah) pa večina proizvodnih delavcev zasluži okoli 250 evrov mesečno. Če zaslužijo manj, si zaposleni v proizvodnji kaj hitro poiščejo novo službo. V zadnjem letu so se zaposleni v proizvodnji pri nas zamenjali v povprečju trikrat, kar pomeni, da je uvajanje novozaposlenih v Domelu Suzhou vsakodnevno opravilo.

Kljub temu da se nam zaposleni v proizvodnji ves čas menjujejo, do sedaj nismo imeli večjih težav s kakovostjo izdelkov v proizvodnji, prav tako še nismo imeli reklamacij s strani kupca. Za tako stanje kakovosti je seveda najzaslužnejša ekipa kontrolorjev kakovosti, mojstrov ter njihovih nadrejenih. Večina teh je pri nas že 3 do 5 let in svoje delo dobro obvladujejo.



Info table za uvajanje novozaposlenih



Balansiranje rotorjev

To se je pokazalo tudi pri letošnjih ISO 9001 in CCC auditih, ki smo ju uspešno prestali.

V prvi polovici leta je imel velik vpliv na »cenovne škarje« tudi dvig cen sestavnih delov. Poleg dviga cen surovin za sestavne dele so se seveda tudi dobaviteljem dvignili stroški dela. Pri primerjavi cen primerljivih slovenskih in kitajskih sestavnih delov je bilo očitno, da na Kitajskem kar nekaj delov plačujemo dražje kot v Sloveniji. Razlog je v tem, da naši kitajski dobavitelji kupujejo materiale po drugačnih borznih cenah kot slovenski in da zaradi manjših proizvodnih količin težko dosega moč nižje nabavne cene.

Da bi izboljšali poslovanje, smo že poleti leta 2010 za Philips razvili 1200w sesalno enoto s CCAW (aluminijasta žica oplašena z bakrom) žico na statorju in s še nekaj drugimi pocenitvami. Žal Philips te enote, ki je stroškovno najbolj učinkovita, letos ne naroča v tolikšni meri, kot je napovedoval. Da bi se še v večji meri izognili odvisnosti od z borzo pogojene cene bakrene žice, smo za letos pripravili tudi nekaj močnejših izvedb sesalne enote Domus na osnovi CCAW in aluminijaste žice. Večina enot je že preizkušenih, potrjenih s strani Philipsa in v postopku pridobivanja kitajskih CCC certifikatov.

V sodelovanju z oddelkom razvoja Domela iz Železnikov smo do sedaj izdelali že okoli 130 vzorčenj novih enot, od tega samo v zadnjem letu okoli 40. Večji del teh vzorčenj je namenjen nižanju materialnega stroška enot, nekaj pa seveda novim izvedbam po zahtevah novih kupcev.

Tako kot Domel Železniki, tudi Domel Suzhou pogosto obiščejo redni kupci Domela (Philips, Nilfisk, Electrolux, Rowenta, Hoover, Vax), v zadnjem času pa tudi predstavniki podjetij, s katerimi naj bi sodelovali v prihodnje (Kaercher, Ako Diehl...). Prvi obiski novih kupcev so ponavadi namenjeni ustvarjanju vtisa o tem, česa je Domel Suzhou sposoben. Do sedaj so bili z videnim še vsi zadovoljni.

Da bo Domel Suzhou dobro posloval, bomo seveda morali še naprej skrbeti za to, da bomo dosegali zahtevan nivo kakovosti, predvsem pa da bomo uvajali izdelke z zadostno dodano vrednostjo, ki jo bo kupec pripravljen tudi plačati.

RUSIJA

SEJEM ITFM 2011 MOSKVA

Na ruskem trgu Domel zastopa podjetje Regata. Po treh letih sodelovanja smo prišli do stopnje, ko smo se odločili, da bi bilo potrebno narediti naslednji korak in razstavljati. Ruski trg se močno razlikuje od našega evropskega. Sejem je ena izmed najboljših priložnosti, kjer se na enem mestu srečaš z velikim številom strank. Na tak način se tudi najhitreje pride do prepotrebnih izkušenj. Ruski kupci se ne odločajo čez noč. Vedo, da je njihov trg velik, da je težko obstati, da vsako novo prisotno podjetje potrebuje kar nekaj časa za uspeh. Prenekatero podjetje zato še pred prvim resnim poslom zapre svoja vrata. Ruski poslovni partnerji najprej preverijo vztrajnost in željo tujega podjetja po sodelovanju, šele nato naredijo prvi korak.



Boštjan Demšar



Z veleposlanico

Sejem smo organizirali s pomočjo sofinanciranja Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije, skrajšano JAPTI. Obiskali so nas obstoječi kupci ter tudi potencialni, s katerimi smo navezali prve stike že pred tremi leti. Istočasno je potekal še sejem Dental Expo in tako nam je uspelo privabiti na naš razstveni prostor največjega ruskega proizvajalca odsesovalnih sistemov v dentalni tehniki podjetje Averon.

Imeli smo to čast, da sta nas obiskala nj. eks. Ada Filip-Slivnik, veleposlanica v Moskvi, ter predstavnik JAPTI-ja iz Kazana, g. Vidko Filipič, zvečer pa smo pridobili nekaj izkušenj še od rojaka Metoda Dragonje, ki je vesel, da Domel dobro posluje in nas vse lepo pozdravlja.

Po številu kontaktov smo pričakovanja presegli. S samo organizacijo smo dobili kar nekaj novih izkušenj, tako da bo organizacija prihodnjih sejmov precej lažja. Sejem je bil izveden optimalno. Podpora s strani Regate je bila odlična, vsi sodelavci g. Setnikarja so se zelo potrudili, tako da smo sejem uspešno izpeljali.



Slovenska ura vsak dan od 12. do 13. ure

NOVI

PROGRAMI IN PROJEKTI



Tadeja Bergant

Projekt? Program? Kam zdaj umestiti katerega?

Imamo programe in imamo projekte. Imamo projekte v programih. Imamo projekte v novih programih.

Filozofski začetek, kaj?

Pojdimo lepo po vrsti. Vemo, kakšna je osnova dejavnost v našem Domelu. Vendar je le-ta široka in produkti iz te dejavnosti se med seboj kljub vsemu, da so vsi naši, razlikujejo. Vgrajeni so v različne naprave, pokrivajo različne deleže na svetovnem tržišču. Dobavljeni so različnim kupcem. Zato je osnovna dejavnost v našem Domelu razdeljena na več programov, več poslovnih enot in če se tako dogovorimo, lahko tudi na več profitnih centrov. Pa do tukaj je še vse dokaj jasno, kajne?

Osnovni program je še vedno sesalna enota – bil je prvi, zelo obsežen (po številu produktov in številu kupcev ter po deležu na trgu, ki ga pokriva). Zato je še vedno največji. Vendar se poleg njega (in poleg tudi že dalj časa obstoječih programov, kot so recimo komponente in orodja ter programa motorjev (DC in kolektorski motorji)) razvijajo in rastejo novi programi, najprej avtomobilski in v zadnjem času tudi EC program. Avtomobilski (katerega del je tudi ventilatorski del) se je v bistvu začel s kupcem Hella in potem so se mu pridruževali še ostali – Continental, Visteon in manjši, za katere se »trudimo« v zadnjem času. Vemo menda, da je osnovni namen v avtomobilski industriji biti dobavitelj kupcu, ki proizvaja sestavni del, ki se vgrajuje v avtomobil (recimo razni senzorji, črpalke, zavorni sistemi, radarski sistemi, luči...). Poudarek je na visokem nivoju kakovosti, saj gre za varnost avtomobilov, ki je vsekakor na prvem mestu. Jasno je, da se kakovost odraža na izdelku samo, če »vse klapa« v procesu proizvodnje – od dobaviteljske verige in kakovosti vgradnih delov in s tem tudi vhodne čistoče, preko optimiranih procesov, v katerih ni izmeta, v katerih naprave delujejo brezhibno in ne ustvarjajo nepotrebnih zastojev in povečujejo verjetnost izmeta, do ozaveščenosti delavcev, da pristopajo v proces z inovativnim mišljenjem in zavestjo, da vsako najmanjše in še tako banalno odstopanje od predpisanega lahko pomeni odpoklic avtomobila s trga (da ne omenjamo varnosti na cesti). Tako filozofijo in pristop pa morajo imeti vsi, ki so vključeni v »avtomobilski« proces (ne torej samo



delavci, ki neposredno proizvajajo motorje); vse podporne službe, torej od nabave (zagotavljanje pravočasnih in kakovostnih dobav), preko kakovosti (ki že na začetku preko vzgajanja in potrjevanja za avtomobilsko industrijo sposobnih dobaviteljev zagotovi ustrezne vhodne komponente v proces ter kasneje preko nadgradnje sistema kakovosti in s te strani 100-odstotne podpore samemu procesu), do tehnologije, ki skrbi, da teče proces čim bolj nemoteno in v čim bolj optimalnih časovnih okvirih (kar se tiče produktivnosti). Vse to namreč vpliva na ceno motorja, ki ga prodajamo avtomobilskemu kupcu. Ne nazadnje (in v bistvu na začetku) razvoj, ki s stališča razvoja razvije in potem vzdržuje nivo na konstrukcijskem nivoju – pomemben je inovativen pristop, nenehno razmišljanje, »kaj pa če...«, potrebno je sodelovanje z razvojnimi laboratorijem, kar se preskušanj tiče... V avtomobilski industriji ni spremembe, ki bi se lahko vpeljala, če ni zadaj ogromno testov, s katerimi potrdimo, da je predlog za spremembo utemeljen in da ima od tega korist tudi kupec. Prodajna vloga je zelo pomembna od vsega začetka, saj je komunikacija s kupcem vez med nami in zahtevami avtomobilskega trga (cenovna pogajanja), zato je tudi zelo pomembno, da se prodaja vključuje v projekt v zgodnji fazi, ker brez poznavanja stopenj razvoja ne more jasno komunicirati s trgov. Prav tako ima prodaja informacije, kakšni so trendi na trgu in tako lahko usmerja vse ostale službe. Če so recimo cilji »visokoteleči«, je informacija, da cene na trgu pa niso take, nujna. Omeniti je potrebno še ostale podporne službe, kot so recimo OZI in orodjarna. Tudi njun prispevek ni zanemarljiv, saj morajo biti orodja narejena brezhibno in tudi vzdrževana. V tem kontekstu je potrebno omeniti še eno zadevo – točnost. To pomeni, da se je potrebno držati časovnih rokov. Tako kot nabava odgovarja za pravočasnost dobav, mora tudi orodjarna orodje, ki ga proizvaja, dobaviti do načrtovanega roka – ki je navadno usklajen skupaj s kupcem, ker je potrebno, kot že omenjeno, potem »do nezvesti« kose iz orodja vse testirati – v avtomobilski industriji je vse povezano z življenjsko dobo in obstajajo točno predpisani testi. Isto velja za OZI, kar se tiče linij. Te morajo biti narejene in postavljene v proces pravočasno in točno. Kasnejše vzdrževanje mora biti urejeno in dobro organizirano (na podlagi vseh planov, ki jih še posebno zahteva avtomobilska industrija). Tudi tu se priporoča inovativen pristop kot pomoč razvoju in tehnologiji, ker vse to prispeva k višjemu izkoristku, kar se odraža potem na dobičku.

Nista pa vedno »naša« orodjarna in OZI »avtorja« orodij in naprav. Lahko se jih naroči in nabavi tudi pri zunanjih izvajalcih (orodja običajno potem izdela dobavitelj naročenega kosa). V tem primeru pa je zelo pomembno sodelovanje s tem zunanjim dobaviteljem, tako s strani razvoja in tehnologije kot tudi nabave in SQA-ja. Gre za nadzor v smislu časovnega doseganja rokov, predvsem pa v smislu doseganja zahtev, ki so bile temu dobavitelju dane.



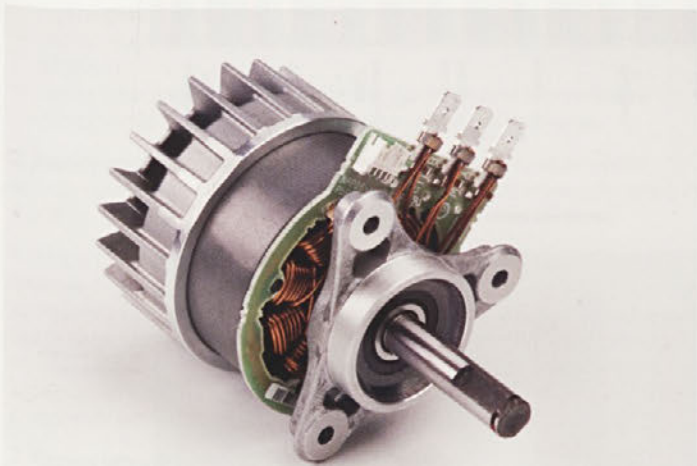


In podobno, kot je to opisano (pa to še zdaleč ni detajlno opisovanje) za avtomobilski program, je na ostalih novih programih. Pri tem je potrebno poudariti, da je avtomobilska industrija eden najzahtevnejših odjemalcev.

Na ventilatorskem programu pa poznamo t.i. AZ motorje, ki smo jih najprej začeli prodajati skandinavskemu kupcu Swegon. Kasneje so se pridružili »mreži kupcev« tudi ostali kupci in AZ motor ima že t.i. izpeljanke. Prav tako je zadaj tudi razvoj novega reza – še manjšega motorja, kot je trenutno najmanjši, in še večjega motorja, kot je trenutno največji (ta slednji naj bi bil tudi enojen, ne tako kot je trenutno največji AZ motor narejen na principu »dvojčka« – na eni gredi dva rotorska obroča in dva statorja). V tem sklopu je potrebno poudariti, da intenzivno osvajamo tudi nove tehnologije na sestavnih delih – recimo zalivanje statorski paketov, kar je poseben izziv, ker to predstavlja popolnoma nove tehnologije za Domel – glede na dimenzije teh motorjev.

V ta program nekako spada tudi razvoj elektronik. EC motor, kar AZ motor po principu delovanja je, potrebuje za svoje delovanje »krmilje«. Trenutno imamo razvite elektronike, ki pa delujejo po nekoliko drugačnem principu kot zadnji motorji in tudi niso najcenejše. Zato se zadaj dogaja razvoj lastnih elektronik, ki bi »znale« poganjati Domelove motorje, da bi v bodoče lahko ponujali trgu komplet – motor+elektroniko. Elektronika za višje moči motorjev(»Face-lift«) je tik pred serijsko proizvodnjo, sledi pa ji razvoj elektronike za nižje moči motorjev (»Compacto«), ki tudi ne zaostaja kaj dosti.

Potem pa je tu osnovni EC program, kamor prištevamo EC motorje za kupce Stihl in v zadnjem času Husquarna. Gre za motorje za vrtna orodja in žage ter za uvajanje novega dela programa, vključno s postavitvijo proizvodnje, kot je bilo to potrebno za vse zgoraj naštetih programe. Stihl – ova proizvodnja »že stoji«, s tem da se postavljajo dodatne linije (program se širi). Za Husquarno pa so stvari tik pred začetkom postavitve in priprave na redno serijo. Trenutno se intenzivno obiskujejo dobavitelji opreme in naprav (recimo navijalni stroj), da bo ja pravočasno



Stihlov motor za baterijska orodja



zagotovljena dobava opreme v Domel. Vmes lahko pride (kar se je tudi že zgodilo) do pomembnih sprememb v samem razvoju, kar pomeni za Domel še toliko več usklajevanja z dobavitelji opreme in kosov. Prav tako to pomeni še več usklajevanja (sestanki, obiski, telefonske konference) s kupcem.

Po kar obsežnem opisu novih programov je razlika med sesalnimi enotami in temi novimi programi mogoče malo bolj jasna... Pri sesalnih enotah nam linije stojijo, lahko se sicer optimirajo, predelujejo, prilagajajo, vendar je razvoj tipa motorja kot takega več ali manj zaključen v smislu »novega«. Pri novih programih pa osvajamo nove kupce, prodiramo na nove dele trga, postavljamo nove proizvodne obrate... in to je ključna razlika.

In ker gre za toliko novih stvari (s kupčevega stališča gre za novega proizvajalca), imamo toliko obiskov pomembnih kupcev. Ker gre za nove programe in za postavljanje novih programov, kupci od vsega začetka prihajajo na »presoje« in ugotavljajo, kako nam gre. Sploh še, če soinvestirajo bodisi v sam razvoj izdelka ali pa v opremo. V tem primeru je razumljivo, da kot dobri gospodarji morajo vedeti, kaj se dogaja s projektom, v katerega so vložili finančna sredstva.

Delo na novih programih, na projektih znotraj novih programov je poseben izziv. Ko vidiš stati v prostoru, kjer je bilo še pred kratkim nekaj popolnoma drugega, linijo in ob njej ljudi, ki s svojim delom prispevajo k rasti deleža na trgu, ob novici, da se je pojavil še en kupec, ki se zanima za te motorje, čutiš posebno zadoščenje. Takrat se začneš zavedati, da delaš dobro in da boš lahko delal še boljše...

Ampak, da do tega zadoščenja pride, pa mora seveda preteči nekaj časa in v tem času se moramo vsi truditi, da damo od sebe vse, kar je v naši moči...



Koračni motor za pozicioniranje odbojne plošče radarskega senzorja

ZADOVOLJSTVO

KUPCEV ZA LETO 2010



Romana Lotrič

Ni še tako daleč obdobje, ko so podjetja prodala skoraj vse, kar so proizvedla. V vrstah smo čakali na yugote, po kavo, prašek in kavbojke smo hodili v Trst ali v Avstrijo. Danes pa ponudba presega povpraševanje, konkurenca je vse večja, pojavljajo se nove tehnologije, novi prodajni kanali, naročamo izdelke prek spleta... Sodobna podjetja se na skupnem trgu ponudbe in povpraševanja soočajo s številno konkurenco, zato so njihov ključ do uspeha zadovoljni kupci. Zelo pomembno je, da znajo prisluhniti potrebam svojih kupcev ter na podlagi ugotovljenih potreb oblikovati takšno ponudbo, ki bo najbolj zadovoljila njihove želje in potrebe.

Glede na pomembnost samega zadovoljstva kupcev, ki se ga zaveda čedalje več podjetij, se je samo raziskovanje le-tega začelo dokaj pozno. Začetki raziskovanja potrošnikov so se začeli v 30-letih prejšnjega stoletja v ZDA, z raziskovanjem je začel Ernest Dichter. Šele po letu 1960 sledi prelomnica in raziskovanje potrošnikov postane marketinška disciplina. Podjetja se vse bolj zavedajo, da je zadovoljen kupec eden od ključnih dejavnikov uspešnosti podjetja.

Izmed številnih dejavnikov, ki vplivajo na zadovoljstvo kupca, sta zelo pomembna kakovost in cena. Porabniki pogosto izbirajo med različno kakovostjo storitve. Nekateri so zadovoljni z nižjo ceno in posledično slabšo kakovostjo, ker je cena zanje obremenitev. Nekateri pa so pripravljeni plačati več za boljšo kakovost, ker jim cena ni toliko pomembna.

Zakaj je potrebno ugotavljati zadovoljstvo kupcev? Nekoč so podjetja imela svoje kupce za samoumevne. Na trgu ni bilo prisotnih veliko konkurentov in marsikatero podjetje je imelo na trgu monopolni položaj. Danes so se tržne razmere spremenile. Porabniki imajo na izbiro veliko število podjetij, ki ponujajo enake proizvode ali storitve. Izbirajo lahko med različnimi ponudniki, blagovnimi znamkami, cenami itd. Podjetja pa so spoznala, da je veliko ceneje zadržati kupce, kot pa pridobivati nove. Zadovoljstvo kupcev prispeva k zvestobi kupcev, kar pa vpliva na obseg prodaje in ustvarjanje dobička na dolgi rok.

Slogan »Kupec je kralj« je postal sestavni del poslovne filozofije številnih podjetij. Zadovoljni kupec je najpomembnejši dejavnik, ki določa verjetnost uspeha podjetja. Podjetja morajo

zato svojim potrošnikom ponuditi določeno dodano vrednost, zaradi katere se bodo kupci vračali in prispevali k uspešnosti podjetja.

V podjetju smo že štirinajstič zapored izvedli anketo zadovoljstva kupcev. Anketo smo poslali vsem našim večjim kupcem, ki so bili izbrani glede na velikost prometa. Odziv je bil nekoliko slabši od lanskega leta, kljub temu smo dobili polovico vrnjenih vprašalnikov. Ocene so višje primerjalno s predhodnim letom, je pa potrebno upoštevati slabši odziv kupcev na vprašalnik primerjalno s predhodnimi leti. Pri nekaterih kupcih se srečujemo z nizkimi ocenami določenih parametrov, ki terjajo nadaljnje analize vzrokov in definiranje korektivnih ukrepov. Analiza je izdelana tudi po programih, je pa kvaliteta rezultatov pri nekaterih programih zaradi slabe odzivnosti vprašljiv.

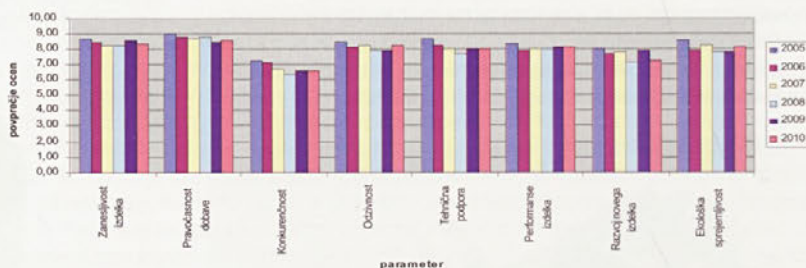
Povprečje povprečnih ocen v letu 2010 po parametrih je 7,98, leta 2009 je bilo 7,96. Povprečje indeksov CSI v letu 2010 je po posameznih kupcih 78,81, leta 2009 je bilo 77,36. Povprečne ocene zadovoljstva kupcev po posameznih parametrih so se glede na leto 2009 izboljšale pri pravočasnosti dobave, konkurenčnosti, odzivnosti, performansah izdelka in ekološki sprejemljivosti, poslabšale pa pri zanesljivosti izdelka, tehnični podpori in razvoju novega izdelka.

Ponderirane ocene so bile določene glede na obseg prodaje. Nižja ponderirana ocena pomeni, da je ocena pri kupcu z višjim ponderjem slabša. Povprečje ponderiranih ocen je 7,74, kar je slabše od ocen 8,13 v letu 2009. Graf prikazuje gibanje posameznih parametrov od leta 2005 do 2010. Iz njega je razvidno, da je v letu 2010 najboljšo ocenjen parameter pravočasnost dobave z oceno 8,67, sledijo ji zanesljivost izdelka, odzivnost, ekološka sprejemljivost, performanse izdelka, tehnična podpora in razvoj novega izdelka.

Parameter konkurenčnost je tudi za leto 2010 najnižje ocenjen. Vsi ostali parametri so visoko ocenjeni, kar je zelo pomembno pri ohranjanju konkurenčne pozicije na trgu.

Analiza pomembnosti posameznih parametrov kaže, da kupci v povprečju dajejo največjo pomembnost kakovosti, vendar imajo tudi ostali parametri visoko pomembnost. Vsekakor ocene potrjujejo, da so pričakovanja naših trgov v smeri visoko kakovostnih inovativnih izdelkov z izjemnimi karakteristikami, fleksibilnimi dobavami po še sprejemljivih cenah.

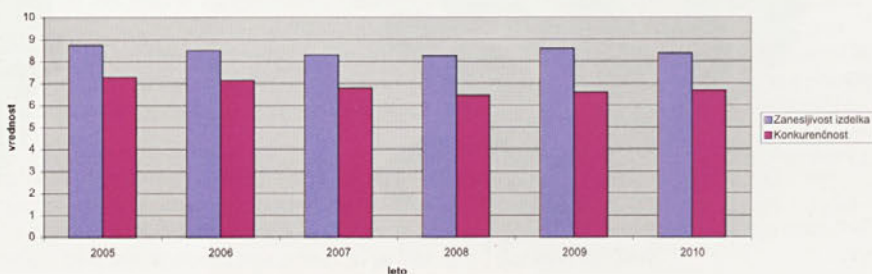
Primerjava povprečnih ocen zadovoljstva kupcev po letih



Povprečne ocene po posameznih parametrih za leto 2010

	ponder ocene 2010	ocene 2010	ponder ocene 2009	ocene 2009
Zanesljivost izdelka	8.54	8.48	8.84	8.58
Pravočasnost dobave	8.49	8.67	9.23	8.52
Konkurenčnost	6.28	6.61	6.53	6.58
Odzivnost	8.10	8.30	8.13	7.94
Tehnična podpora	8.13	8.06	8.28	8.10
Performanse izdelka	7.97	8.28	8.46	8.16
Razvoj novega izdelka	7.56	7.30	8.00	7.93
Ekološka sprejemljivost	6.88	8.13	7.60	7.86
povprečje	7.74	7.98	8.13	7.96

zanesljivost izdelka in konkurenčnost po letih



RAZVOJNI CENTER D.O.O. PODRUŽNICA OTOKI

O razvojnem centru NELA je bilo v Mozaiku podanih več splošnih informacij ob pisanju vloge kakor tudi ob sami ustanovitvi. Moj namen danes pa je napisati kaj več o organizaciji, prvih mesecih delovanja in načrtih za naslednja leta.

Razvojni center smo organizacijsko razdelili na podružnice, preko katerih partnerji oziroma družbeniki izvajamo svoj del projekta. Podružnice so vpisane v sodni register in imamo svoj tekoči račun. Tako razpolagamo s sorazmernim deležem subvencije in samostojno skrbimo za prihodke, ki krijejo razliko med subvencijo in nastalimi stroški. NELA razvojni center d.o.o. ima zato na sedežu družbe Na Plavžu 79 direktorja mag. Lojzeta Demšarja in projektno vodjo go. Martino Razingar, ki skrbita za osnovne funkcije delovanja podjetja, koordinacijo med podružnicami, povezavo z najetimi računovodskim servisom ter predvsem za pripravo zahtevkov in poročanje Ministrstvu za gospodarstvo.



Matjaž Čemažar

Domel je torej skrbnik podružnice Otoki, ki je med vsemi 10 podružnicami največja in ima skladno s poslovnim načrtom 10 zaposlenih. Z zaposlitvami smo pričeli v juniju, prav tako pa so bile v juniju že zapeljane prve investicije preko NELE. Izbor sodelavcev za Razvojni center NELA d.o.o. je bil znotraj področij razvoja in tehnologije, saj so osnovne naloge centra razvoj novih izdelkov in tehnologij. Izbirali smo med sodelavci, ki imajo ključna znanja na področju konstrukcije, aerodinamike, hrupa, montažnih in proizvodnih tehnologij - torej tista znanja, v katera bomo v sklopu NELE največ vlagali. Ker gre za prehod na novega delodajalca, smo pri sklepanju novih pogodb poskusili zagotoviti sodelavcem enake pogoje za delo, kot bi jih le-ti sicer imeli v Domelu. S sodelavci na NELI je podpisan tudi dodaten dogovor, ki ureja odnose med Domelom in zaposlenim na NELI, saj le-ti ostajajo na istih delovnih mestih s polnimi pooblastili in enako odgovornostjo kot prej.

Podružnica Otoki nudi razvojno-tehnološke storitve znanemu naročniku – Domelu d.o.o., s katerim je sklenjena pogodba z opredeljenim obsegom del in nalog. Le-te se bodo vsako leto detaljno oblikovale in definirale skladno z letnim planom razvoja in letnim planom investicij. V začetku smo lahko vzeli izhodišče v poslovnem načrtu, ki obsega naslednja področja:

1. Razvoj nove generacije energetsko učinkovitih kompresorskih sklopov za sesalnike z integriranim vpetjem za dušenje nizkofrekvenčnega pasu vibracij in hrupa za energijsko nalepko A in A+ s pričakovanimi izkoristki preko 50% za razred A in 55% za razred A+ ter zvočne moči pod 88 dB[A]

V sklopu te obsežne naloge je predviden razvoj novega reza in novega turbinskega dela v prvi fazi za kupca Wagner, sledila pa bo nadgradnja v sesalno enoto moči okoli 800W za prihajajočo energijsko nalepko. Aktivnosti so se pričele v pomladanskih mesecih, trenutno pa imamo pripravljen prvi prototip za testiranje karakteristike in segrevanja. Skladno z razvojem novega izdelka je predviden razvoj novih tehnologij in procesov kot npr:

- sestava segmentiranih lameliranih jeder iz visokokvalitetnih-nizkoizgubnih pločevin,
- razvoj navijalne tehnike za segmetnirana jedra visokokvalitetnih pločevin,
- razvoj tehnologije brizganja »zelenih« duroplastov in termoplastov,
- razvoj visoko avtomatiziranega procesa sestave sesalnih enot.

2. Razvoj visoko učinkovitih EC motorjev s povezanimi aktivnostmi razvoja novih materialov in razvoja novih tehnologij za energijski razred IE 4 in IE 5;

V sklopu te naloge se trenutno izvajajo aktivnosti na razvoju novega EC motorja za pralni stroj za energijski razred A+. Prav tako gre v tem primeru za novo rez EC motorja z notranjim tekačem, katerega glavni karakteristiki bosta visok izkoristek in nizek nivo hrupa. Trenutno se razvojna ekipa ukvarja z nižanjem nivoja hrupa z optimizacijo oblike statorskih polov in konstrukcijo ležajnih ščitov. V nadaljevanju se predvideva razvoj procesa in podpornih tehnologij predvsem navijanja in zalivanja rotorja z BMC.

3. Razvoj laboratorijske opreme - družina Termoblokov za aplikacije termostatiranja v biomedicinskih laboratorijih in za uporabo

pomnoževanja DNK ter razvoj naprave za meritev strukture DNK v odvisnosti od temperature.

Del aktivnosti je planiran tudi na razvoju nove opreme, ki služi vzpostavitvi ustreznih pogojev za analizo DNK strukture v biomedicinskih laboratorijih.

4. Razvoj ključnih znanj s področja aerodinamike, vibroakustike, mehanike in elektromagnetike

Pomembno področje delovanja razvojnega centra je krepitev ključnih znanj. V ta namen so bila že letos kupljena programska orodja za simuliranje magnetnega pretoka, načrtovanje elektronskih vezij, za simuliranje brizganja BMC in termoplastov ter mehanske trdnostne in aerodinamske simulacije.

Po poslovnem načrtu je struktura stroškov razvoja (delo, material in storitve) in investicij v razvojno tehnološko opremo natančno določena. Za investicije v opremo je namenjeno kar preko 6 mio €, in sicer 1,6 mio € že letos, ostale investicije pa se bodo izvajale v letih 2012 in 2013 po letnem načrtu Domela preko podružnice NELA. Postopki za investicijo so bolj zapleteni kot sicer, saj potekajo po sistemu javnih naročil – pridobljene morajo biti vsaj tri ponudbe, interna komisija mora izvesti izbor dobavitelja in napisati utemeljitev. Tako kupljena oprema je v lasti NELE – podružnica Otoki in ne sme biti odtujena vsaj še 5 let od zaključka izvajanja projekta. To pomeni, da bomo z NELO živeli vsaj do leta 2019.

Po prvih mesecih delovanja razvojnega centra smo večino organizacijskih težav odpravili in vzpostavili večino življenjsko pomembnih procesov. Želim si, da bi vsi sodelavci v Domelu razumeli NELO kot razvojno spodbudo in priložnost za rast nas vseh, čeprav bo včasih potrebno narediti kakšen korak več, predvsem zaradi več administracije, ki jo zahteva država. Vsem novo zaposlenim na NELI se zahvaljujem za zaupanje, ki ste ga izkazali s prestopom v neznano okolje, in vas prosim za potrpljenje in strpnost pri procesih, ki še niso povsem ustaljeni.





Martin Pintar

V letošnjem septembru so bila ob dnevu inovativnosti podeljena najvišja priznanja Gospodarske zbornice Slovenije za inovativnost v preteklem letu. Prejemnik zlatega priznanja je bil tudi Domel. Priznanje so prejeli za razvoj statorja za klima napravo v hibridnem avtomobilu. Iskrene čestitke vsem, ki ste sodelovali pri razvoju tega novega prodajnega artikla za hibridna vozila.



Na svečani podelitvi



DOMEL
inovativno podjetje

Zlato priznanje GZS za leto 2010

Naslov:
Stator za klima napravo v hibridnem avtomobilu

Autori:
Aljoša Močnik
Romana Kavčič
Martin Pintar
Mohor Markelj
Marko Potočnik
Primož Bajželj
Anton Ozarek
Srečko Pirih

Stator spada med izdelke z visoko dodano vrednostjo
in že zagotavlja 10 novih kvalitativnih delovnih mest.



NOVA

DELOVNA OBUTEV



Jože Prezl

Zaposleni z dosedanjim delovno obutvijo, ki jo uporabljajo (ali pa ne), po večni niso bili zadovoljni. Napisana je bila tudi peticija. Zato je preko sveta delavcev in oddelka za varstvo pri delu prišla pobuda za kvalitetnejšo obutev, ki jo je podprla tudi uprava.

Začelo se je z iskanjem ponudnikov, pogoj za izbiro obutve pa je bilo pametno razmerje med ceno in kvaliteto. Naše zahteve so bile pogojene seveda tudi s standardi s področja obutve.

Izbrana je bila obutev znamke Uvex (www.uvex-athletic-pro-safety-footwear.com). Dobavitelj je ostal isti, vendar je izbrana obutev v višjem kvalitetnem nivoju. Tudi izbira se je povečala z dveh modelov na štiri: sandali, nizki čevlji z zračnimi režami, nizki čevlji brez zračnih rež in visoki čevlji brez zračnih rež.

Zahteve in lastnosti, ki jih izpolnjuje novi čevlji:

Gornji del:	Perforirano zračno nubuck usnje
Podlaga:	Zračna mreža
Notranji vložek:	Anatomski 3D hydroflex GEL antistatični notranji vložek s kontrolo vlage
Podplat:	Protizdrsni SRC podplat iz gume s PUR medvložkom. Odporen do 180° C.
Zaščita:	Zaščitna kapica, zaščita pete, upogljiv podplat
Opis:	Športni, lahek zaščitni čevlji, ki nudi maksimalno udobje zahvaljujoč novi generaciji CLIMATEC sistema uravnavanja temperature
Standard:	SIST EN ISO 20345

Problem, ki se je pojavil pri novi obutvi, pa je, da so številke obutve nekoliko višje od običajnih, in bo nekaterim, ki so bili prej na meji med dvema števkama in so se odločili za višjo številko, nova obutev sedaj prevelika. Zato priporočamo, da novi čevlji preizkusite na nogi še v skladišču. V bazi podatkov se bodo številke čevljev popravile. Ima pa novi čevlji tudi to dobro lastnost, da je malo širši in s tem je manj možnosti, da nas tišči od strani.

Kot sem omenil v uvodu, nekateri delovne obutve niso nosili, v glavnem zaradi slabe kvalitete. Organizacijski predpis: »Osebn varovalna oprema ki jo delavci uporabljajo pri delu«, ki ga dobite na intranetni strani, govori tudi o odgovornosti uporabnika osebne varovalne opreme. Prav tako o tem govori Zakon o varnosti in zdravju pri delu. Na kratko, delavci, ki so prevzeli določeno osebno varovalno opremo, jo morajo uporabljati, vsaka neuporaba je kazniva. Naloga vodij oddelkov pa je, da poskrbijo, da podrejeni osebno varovalno opremo uporabljajo, in v primeru, da temu ni tako, morajo delavca odstraniti z delovnega mesta.

Tisti zaposleni, ki pa nove obutve ne morejo nositi zaradi raznih zdravstvenih razlogov, pa morajo prinesiti zdravniško potrdilo in na podlagi tega se iščejo možnosti za prilagojeno osebno varovalno opremo.

Nekateri so že dobili novo delovno obutev. Prvi odzivi so pohvalni, nekatere pa moti barva (rumena) podplata, ki pa ima tudi svoj namen, saj je delavec v nekaterih primerih bolj viden.

Upam, da so bile naše odločitve pravilne in da bodo uporabniki zadovoljni.



Uvex visoki čevlji



Uvex sandali



Uvex nizki čevlji

IN

PRIŠLA JE JESEN...



Aleksander Volf

Ko izrečemo besedo jesen, se spomnimo na: obarvano listje, dišeč pečen kostanj, sladke lešnike, zrelo grozdje, jabolka, hruške, slivove cmoke, buče velikanke, krajši dan, daljšo noč, svež veter, dež, sprehod po gozdu, velike luže, mehke zvoke, orehe...

Jesen je bogat letni čas, pobiramo darove narave in se pripravljamo na zimo. Ne poskrbimo samo za ozimnico, ampak tudi za lastno energijo, ki nas bo polnila skozi zimski del leta. Privoščimo si več gibanja, opazujemo naravo, umirimo misli in akumuliramo energijo sonca, ki nam je še dana v teh toplih dneh.



Jeseni se lahko gibamo tudi s pospešeno rekreacijo, kot so plavanje, kolesarjenje, pohodništvo in tek, se vključimo v organizirane programe rekreacije, fitnesa, aerobike, pilatesa in še kaj bi se našlo. Predvsem pa pazimo, da je naša prehrana redna in zdrava – brez pretiranih izpadov v obliki čipsa in sladkarij. Če smo si omenjene zadeve lahko poleti privoščili brez omejitev, poskrbimo, da bo jesen v znamenju zdrave hrane, ki je nujna tudi za dobro možgansko aktivnost.

Bistvo rekreacije je tako v gibanju. To, kar so sekunde, metri ali točke v vrhunskem športu, to so veselje, užitek, sreča in zadovoljstvo, ki jih prinaša gibanje in ki jih občuti rekreativec v svoji športno-rekreativni dejavnosti. Gibanje je tako pomembna sopotnica človekovega življenja in je sestavni del kakovostnega življenja sodobnega človeka ter je sredstvo, ki vpliva na celovito ravnanje človeka in ustvarja harmonijo med vsakdanjimi napori in delovnimi obveznostmi.

Redna rekreativna dejavnost bogati prijateljske vezi, omogoča sprostitev, prinaša užitek, radost, srečo in zadovoljstvo.

In prav tega se v svetu delavcev popolnoma zavedamo, saj vam že vrsto let omogočamo širok spekter gibanj. Tako se že vrsto let z mesecem oktobrom prične za zaposlene rekreacija, aerobika ter preventivna terapevtska gimnastika v športni dvorani in telovadnici Osnovne šole Železniki.

Več informacij glede terminov posameznih rekreacijskih skupin dobite tudi na intranet strani sveta delavcev: \domeInt.local\fs\Groups\Intranet\svet_delavcev\Rekreacija.

Preventivna terapevtska gimnastika se izvaja pod strokovnim vodstvom fizioterapevta, aerobika pa se v različnih oblikah in obsegih poleg v Železnikih izvaja tudi v Selcih, Dražgošah, na Bukovici, na Rudnem, v Martinj Vrh in v Škofji Loki. V Škofji Loki je v letošnjem letu nov ponudnik RitmoLoko, s katerim so naši zaposleni izredno zadovoljni.

Zaposleni se lahko v bližnjem plavalnem bazenu naučijo plavanja in savnanja, saj vam nudimo sezonske karte po subvencioniranih cenah.

NEKAJ O SAVNANJU

Savna je najboljša globinsko čiščenje, ki ga lahko privoščite svojemu telesu. Vročina razširi pore na koži in s potenjem se izločijo prah, odmrli koža, umazanija, ostanki ličil in odvečen loj. Zaradi pospešenega bitja srca se poveča cirkulacija krvi, koža se dobro prekravi in postane rožnata.

Savna pomirja mišično napetost, pospešuje presnovo, sprošča cel mišični sistem, preprečuje nastanek celulita, pomaga pri odpravljanju kožnih bolezni, preprečuje stres, krepi srce ter ožilje. Pospeši se tudi delovanje ledvic, ki izločijo strupene in odpadne snovi. Savna zelo dobro učinkuje na zdravje, saj pregretje telesa poveča imunsko odpornost. Posebno je priporočljiva v jesenskih in zimskih mesecih, ko se poveča možnost prehladov.

Pri nas dobite tudi smučarske karte po ugodnih cenah za smučišči Stari vrh in SC Cerkno. Poleg vsega naštetega vas tudi v jesenskih mesecih vabimo v naše počitniške kapacitete, ki jih ponujamo skozi celotno leto. Te počitniške kapacitete se nahajajo v Čatežu, Moravskih toplicah, termah Olimia in Strunjanu. Med razpisoma so možne rezervacije počitniških kapacitet na lokacijah toplic po telefonu, elektronski pošti svet.delavcev@domel.com ali osebno v pisarni sveta delavcev, in sicer so možne le v okvirjih treh paketov.

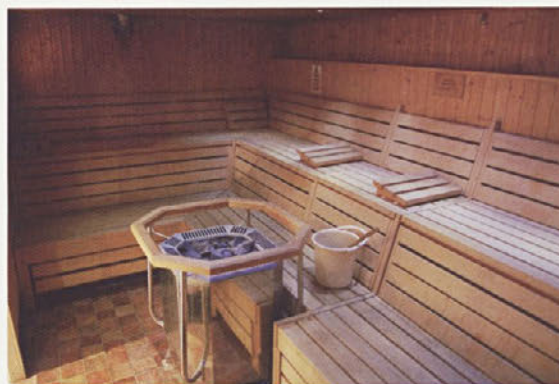
- **PODALJŠAN VIKEND** petek-ponedeljek 3 nočitve,
- **SREDINA TEDNA** ponedeljek-petek 4 nočitve,
- **TEDENSKI PAKET** ponedeljek-ponedeljek ali petek-petek.

Vsak paket ima svojo ceno najema na dan, s tem da je cena najema na dan v paketu »sredina tedna« za 30 odstotkov nižja od cene najema na dan v paketu »podaljšan vikend«. Med šolskimi počitnicami in prazniki oziroma dela prostimi dnevi je cena dnevnega najema upoštevana v okvirjih paketa »podaljšan vikend«. Proste termine oz. rezervacije, ki so sproti ažurirani, lahko spremljate na intranet strani - <http://intra.domel.si/pocitnice/>.

Ne pozabimo pa tudi na kulturno osveščene zaposlene, saj vsem, ki se odločijo za gledališki abonma, subvencioniramo eno predstavo znotraj le-tega, in sicer v Prešernovem gledališču Kranj, na Loškem odru, v gledališču Sveti Duh in v dvorani na Češnjici.

Zavedajmo se:

»Ne dajmo leta življenju, temveč življenje letom!«



KOŠUTNIKOV

TURN

Zadnji avgustovski dnevi so s svojo lepoto kar klicali v objeme gora. Izkoristili smo lepo in toplo sončno vreme ter se podali na kar zahteven planinski podvig. Za organizatorja smo ponovno določili Srečka, pa ne zaradi tega, ker bi imel največ časa, ampak zato ker se tako potruji pri pripravi programa. Za začetek je obvezen ogled znamenitosti gorenjskih mest; letos je bil na vrsti Tržič - staro mestno jedro, muzej, grad Neuhaus, Kurnikova hiša.

Prodaja



Prav zanimivo. Na koncu še en sendvič za pridobitev moči in že se peljemo proti Dovžanovi soteski in Jelendolu. Vozimo se po ozki makadamski cesti, ki se na koncu razširi v parkirišče. Tu se prične naša pot na 2136 metrov visok Košutnikov turn. Za ogrevanje je začetek bolj lahek in v slabe pol ure dosežemo planino Dolge njive. Tu se odločamo med lažjo ali težjo varianto. Sedaj se pa začne zares. Enakomerno in vztrajno se dvigamo, se vsake toliko časa ustavimo, se ozremo proti vrhu in v dolino. Okrog in okrog nas so visoki vršaci, ki se kopajo v soncu. V dolini je krepko čez 30 stopinj, tu v gorah pa je ravno prav toplo. Odpira se nam razgled proti Julijcem, Stegovniku, Kozjemu in Srednjemu vrhu, Storžiču, Kriški gori, Kamniškim Alpam.



Zadnjih nekaj višinskih metrov travo zamenjajo skale, nam pa adrenalin naraste, saj moramo preizkusiti naše plezalne veščine. Klepeta ni veliko, saj strmina zahteva svoje, a na vrhu je ves naš trud poplačan. Sestop smo nadaljevali po krožni poti, ki ni skalnata in je vse skozi speljana med travami. Na koncu sledi še okrepčanje na planini Dolga njiva – zelje, žganci, klobasa, štruklji – res nam je teknilo. Padla je že noč, ko smo se vračali do avtomobilov. Čez vikend smo si vzeli čas za sproščanje mišic in čas, da smo vtise shranili med lepe spomine.



KO

SE NA IZLET ODPRAVITA RAČUNOVODSTVO IN KONTROLING

Računovodstvo
in kontroling

Letošnji zgodnji jesenski dnevi niso skoparili s toplimi sončnimi žarki. To je vreme, ki je kot naročeno za kakšen prijeten izlet v naravo. Tega so se zavedale tudi organizatorke tokratnega izleta naših dveh oddelkov. Anica, Barbara in Marjana so se potrudile in nam pripravile program izleta, ki je zajemal spoznavanje slovenske obale in njenih znamenitosti. Bila je prva oktobrska sobota, jutro je bilo prijetno sveže. Naše zbirno mesto je bilo Domelovo parkirišče. Točnost je bila naša vrlina in tako se je naš izlet pričel.



Kljub temu da pravijo, da upokojenci nimajo nič časa, so naši bivši sodelavci dokazali, da izjeme potrjujejo pravilo in so se prijazno odzvali našemu povabilu. Tako so bili vsi sedeži v kombiju zasedeni. Prvi postanek je bil na počivališču Lom, kjer nas je dišeča kavica nežno predramila. Organizatorke so nam še enkrat predstavile program ogledov, da pa bi preverile, kako pozorno jih poslušamo, so nam zastavile tudi nagradno vprašanje. Na pravičen odgovor ni bilo treba dolgo čakati, kar je pomenilo, da smo dokončno prebujeni. Kot bi mignil, se je pred nami prikazal Koper. Smerokazi so nas pripeljali v Luko Koper, kjer smo bili tako zgodnji, da smo par minut morali počakati na našega vodiča, ki nas je vodil med kontejnerji in raznoraznimi tovari po Luki. Tudi sonce je pričelo razdajati svojo energijo, tako da je postalo kar prijetno toplo.

Naš naslednji postanek je bil krajinski park Sečoveljske soline. Tudi tu nas je pričakal vodič. Vodil nas je mimo solnih polj in nam povedal veliko zanimivega o pridelovanju soli. Postopek pridelovanja soli je precej bolj zapleten, kot sem si predstavljala. Sol iz Piranskih solin se prideluje po izročilu, starem skoraj 700 let, in to samo s tradicionalnimi orodji. Osnovni



proces je naravna kristalizacija na solnih poljih, kjer se sol pobira na nekaj milimetrov debeli podlagi biosedimenta, imenovani petola. Solni pridelek je odvisen zgolj od sil narave – sonca, vetra, morja in od marljivega dela solinarjev. Letošnji pridelek je bil rekorden, saj toliko sončnih dni že dolgo niso imeli. To je pravo nasprotje lanskega leta, ko zaradi slabega vremena niso pridelali niti tone soli.

Ker so bile Sečovelje zadnji kraj ob slovenski obali na naši poti, je pomenilo, da se moramo vrniti nazaj proti Portorožu in Piranu. Mimogrede smo si ogledali še vrt kaktusov, kjer je name naredil največji vtis kaktus, imenovan taščin sedež, ki je star preko 50 let. Nato je sledil še krajši sprehod ob portoroški obali. Morje je prijazno vabilo, vendar časa za kopanje ni bilo, saj nas je čakal še ogled nekaterih piranskih znamenitosti. Najprej smo vstopili v akvarij, kjer smo se za nekaj časa preselili med podvodne prebivalce, ki so nastanjeni v 25 bazenih. Povzpeli smo se še do cerkve sv. Petra, kjer smo imeli Piran kot na dlani. Tudi trg 1. maja je s svojim velikim vodnjakom prava posebnost. Seveda pa ne smemo pozabiti Tartinijevega trga, ki je prav gotovo največja posebnost v tem starem obmorskem mestecu. Naše vodičke Anica, Barbara in Marjana so nam na kratko predstavile zgodovino in arhitekturo nekaterih piranskih zgradb. Ker je bilo sonce neusmiljeno in je pripekalo ravno tako kot pripeka sredi poletja, je bila osvežitev v obliki morske vode kot naročena. Namočile smo le noge, ker za kopanje ni bilo časa. Prijetno utrujeni in nekoliko dehidrirani smo se posedli na Tartinijevem trgu, kjer je osvežilna pijača kar sama zdrnila po grlu. Prav prijetno je bilo opazovati vrvež na trgu. Videli smo tudi pravo gasilsko poroko, kjer je ženina in nevesto pričakal pravi curek iz gasilskih cevi...

Tako. Počasi so se pričeli oglašati tudi naši želodci, zato smo se spet spravili v kombi in se zapeljali v vas Korte, kjer so nas postregli z njihovimi specialitetami. Dan se je počasi prevesil v večer in čas je bil, da se počasi odpravimo domov. Sončni zahod nad izolskimi griči pa je bil tudi nepopisno lep...

Za konec naj še enkrat pohvalim naše organizatorke – res ste se potrudile. To so bili utrinki z našega letošnjega izleta, ki je še enkrat več dokazal, da je druženje sodelavcev izven tovarniškega dvorišča lahko prav prijetno.



UTRINKI

S POHODOV ODDELKA SPLOŠNO PODROČJE

V septembru se je sedaj že drugo leto zapored v hribe odpravilo splošno področje. Lani na Kofce in letos na Debelo peč.

Splošno področje



Cilj dosežen pove nasmeh na obrazih.



Pogled v dolino z Debele Peči



Prva postojanka pri koči



Pogled na osvajajoči se vrh.



V hribih so rojstno dnevna darila malo drugačna.



Prijeten pogled na svisca na poti v dolino.

GREVA

PUNCA V JUŽNE KRAJE



Katarina Prezelj

*tam ni zdej nobene vstaje.
Tam folk še vedno pleše twist,
tam je morje še zmerej čist!
Greva punca v južne kraje,
tam ni zdej nobene vstaje.
Tam bova šla na karneval,
ti boš kraljica, jest bom kralj. (Pero Lovšin)*

Saj sem vam že omenila, da je poletje moj letni čas? Pravzaprav je to moj najljubši čas v letu. In ko grem na morje, se mi zdi, da sem v nebesih. Oooo, kako čudovito!

Ko se dobesedno odklopim in me ne briga, koliko je ura. Ko mož skuha jutranjo kavico, ki jo v miru spijsva ob pogledu na morje. Ko ni treba misliti, kdaj mora biti kosilo na mizi. Ko je dovoljeno lenariti. Ko pozabim, kaj pomeni beseda hiteti. Ko v dveh dneh preberem knjigo s tristo stranmi. Ko sredi dopoldneva brez slabe vesti spijem eno mrzlo točeno pivo. Ko vsa segreta zabredem v vodo in nek (nad)naravni pojav povzroči, da si, ko se pogledam, rečem: »Uh, sej sploh nimam tok povešene...« In si potem, ko grem iz vode, predstavljam, da sem kot Halle Berry v James Bondu, samo nož mi še manjka za kopalkami... No, to je bila pa šala. Seveda je primerjava povsem nemogoča. Moje kopalke so namreč modre, Halle Berry pa je nosila oranžne.

Sem pa opazila, da ima precejšnje težave s hladno vodo velik del moške populacije. Prav neverjetno, kakšne priprave so to, preden zaplavajo. Ste to že kdaj opazile, drage moje? No, pa o tem morda kdaj drugič.

Naša družina je letos našla svoj košček raja v Poljani na Malem Lošinj. Saj ne, da na Lošnju, tem zelenem otoku, še nikoli ne bi bili, toda, prvič v Domelovi prikolici. Dopust, da se reče! Prikolica je postavljena na hribčku, v senci, z razgledom na morje. Kamp je zelo čist in urejen. Vse je na dosegu roke. No, če hočeš v mesto, moraš malo dlje. Drugače pa, preprosto ČUDOVITO. Se mi zdi, da v kampih še čas počasneje teče. Ne menjam za noben hotel.

A prav dobro vemo, da se vse lepo enkrat konča. Tudi dopust. In poletje. Na jesen nas grejejo le še spomini...

Kakšni spomini grejejo Domelovce, sem povprašala nekaj sodelavcev, ki so letovali v Domelovih počitniških kapacitetah in nekaj naših upokojencev, ki po končanem razpisu lahko koristijo prosta mesta. Da bi jim beseda lažje stekla, sem si izmislila nekaj kratkih vprašanj:



Kam si šel/šla letos spočit glavo?

Se je dopust iztekel po tvojih pričakovanjih?

Napiši nekaj vtisov, dobrih ali pa tudi malo manj dobrih.

Kaj je zate »sanjski« dopust?

Večkrat letuješ v Domelovih počitniških kapacitetah?

Odgovore si lahko preberete v nadaljevanju.

Simon Šifrar

Do sedaj sem trikrat koristil Domelove počitniške kapacitete. »Preskeniral« sem vse toplice: predlani sem bil z družino v Moravcih, lani v Čatežu in letos v Podčetrtku. Vedno se je dopust iztekel po pričakovanjih brez negativnih presenečenj. Z vsemi obiskanimi Domelovimi apartmaji sem bil zadovoljen, tudi terme so super! Predvsem otroka zelo uživata na vseh mogočih toboganih, drčah... in topli vodi. V detajlih se razlikujejo po tem, da bi bilo fino, če bi bil v Moravcih kakšen komar manj in mogoče malenkost toplejša voda v Podčetrtku.

Seveda pa zame poletje brez morja ne bi bilo pravo poletje, zato zadnja leta dopust načeloma delimo v dva dela: malo »komotnosti« v toplicah in kasneje še nekaj bolj »robinzonskega« šotorenja ob morju.

Ker otroka rasteta, v prihodnosti računam še na kakšno potovanje po Evropi. Od Domelovih kapacitet bi pa rad preizkusil še mobilno hiško v Poljani na Lošnju – ja, pa v toplice bomo zagotovo še šli.

Borut Luznar

Borut je pisanje prepustil ženi. Takole je napisala.

Letos smo ponovno odšli v Moravske toplice. Sama brunarica in tudi kraj sta nam zelo všeč. Vreme nam je sicer malo ponagajalo, a zato nismo izgubili dobre volje. Poleg kopanja zelo radi tudi hodimo, kolesarimo, rolamo, nismo izpustili niti bowlinga (seveda sem bila boljša od Boruta, ha ha...) niti kina (po dolgem času romantična komedija).

Naj omenim, da so z nama odšli vsi štirje otroci (in še en dodaten – temu je botrovala ljubezen), tako da dolgčasa nismo poznali. Bilo je veliko smeha, a tudi brez joka pri nas ne gre.

Sanjski dopust? Vedno hodiva na dopust skupaj z otroki, upam, da mi bo kdaj uspelo na sanjski dopust oditi samo z možem.

Lokacije dopustov radi menjamo, vmes pa se tudi odločimo za počitnice v vaših počitniških kapacitetah, kjer se dobro počutimo.

Simona Hudolin

Najprej za nekaj dni v Bosno, nato pa naravnost proti slovenski obali. Smer – Strunjan.

Če izpustim malo »lutanja« po hrvaških cestah (zaradi nepoznavanja cest), se je izteklo vse po pričakovanjih.

Na morju mi je bilo letos všeč. Predvsem z vremenom sem bila zadovoljna, saj smo se izognili pasji vročini, ki je ne maram. Malo manj pa sem bila zadovoljna s samim apartmajem. Če bi ga malo prenovili, bi bilo počutje še boljše, kajti okolica je zelo lepa. V Domelovih počitniških kapacitetah sem že nekajkrat bila in bom verjetno še šla.

Križarjenje po Skandinaviji (predvsem zaradi klime) pa bi bil moj sanjski dopust. Če zadanem na lotu, mi prav gotovo ne uide.

Uroš Leban

Letos smo bili v mobilni hišici v avtokampu Poljana na otoku Lošinj.

Dopust se je iztekel nad pričakovanji, namreč, imeli smo krasno poletno



vrete okoli 30° vseh enajst dni in vodo s temperaturo okoli 26° C. Kakšnih posebnosti omembe vrednih ni bilo, ker smo bili na istem kraju že tretje leto zapored (le da smo bili v preteklih dveh letih v prikolic), tako da smo že vedeli, kaj lahko pričakujemo od dopusta. Sanjski dopust je točno to, kar imamo na Lošinj! Da si z družinico skupaj, kaj spečeš na žaru, kakšno ožujsko spiješ in predvsem daš možgane na »off« !!!

Valerija Šmid

Letos smo v juliju odšli na komaj pričakovan dopust na otok Krk. Ker pa je bil avgust tako lep, predvsem pa še dopustniški, smo odšli še za en teden v Čateške toplice.

Že na Krku smo imeli krasno sončno vreme, v toplicah pa je bila bomba. Hvala Domelu za klimo v hiški, ker bi bilo drugače nevzdržno. Tako pa je bilo zunaj vroče, v hiški pa prijetno hladno.

Čudovito toplo morje, sonce, vonj po sončni kremi, srečni nasmeh na otroškem obrazu in jutranja kava, ki mi jo skuha mož... to je zame sanjski dopust.

Letos smo prvič letovali v Domelovih kapacitetah. Vsekakor se bomo še vrnili v Domelovo hišo v Čateških toplicah.

Matjaž Klobovs

Letos smo bili na dopustu v Barbarigi pri Puli, in sicer v apartmaju Domel 2. Ja, seveda se je dopust izteklo po pričakovanjih, saj smo imeli vseh deset dni lepo, sončno vreme. Voda pa je bila prav nenormalno topla. Letovali smo zadnje dni avgusta in po pripovedovanju domačinov v celi sezoni ni bilo tako lepega vremena.

Naši družini je v tem apartmaju všeč, saj so blizu plaža, lokali, tudi zabava za otroke se najde. V lokalu Tropicana imajo za otroke najboljši sladoled in tudi pivo je odlično. Kar prehitro je bilo deset dni brezskrbnih počitnic konec.

Sanjski dopust bi bili zame Mauritius, Maldivi, Jamajka, Bali...

V Domelovih počitniških kapacitetah smo drugič letovali. Enkrat smo bili že v Čateških toplicah.

Jana Čufar

Letos smo del dopusta preživeli v brunarici v Podčetrtku. Bili smo prvič in nam je bilo zelo všeč. Lepa hiška.

Bilo je super, ker se nam ni nikamor mudilo. Veliko smo se kopali, brali in zvečer igrali remi. Ker pa smo vmes zboleli, nam ni uspelo, da bi si dobro ogledali kraj.

Sanjski dopust je zame vedno, kadar grem nekam, kjer še nisem bila in da lahko poskusim kakšno specialiteto tistega kraja, ki je še nisem imela možnosti poskusiti.

Tilka Trojar

Mi smo se letos šli spočit v prikolico na Lošinj. Ker imamo že od prejšnjih let dobre izkušnje, se radi vračamo v kamp Poljana. Mir, čistoča, dobra restavracija, prijazni uslužbenci so dobre lastnosti tega kampa.

Tudi Domelova prikolica je na lepem kraju. Vedno je čista, ko pridemo. Všeč nam je, ker je pred prikolico voda, zunaj lahko kaj spečeš..., letos je bil postavljen celo nov »arafat«. Pravzaprav ni stvari, ki bi nas motila.

Zame je prav to sanjski dopust. Upam in si želim, da bom kot upokojenka tudi v prihodnje imela možnost letovati na Malem Lošinj.

Tina Demšar

Letos smo bili v Barbarigi, kjer smo v zadnjih letih že večkrat letovali. Dopust se je izteklo zelo hitro. Uživali smo. Najprej sem bila malo razočarana, ker na razpisu nismo bili izbrani za letovanje na Malem Lošinj, saj sem si zelo želela na otok, na katerem še nisem bila. Vendar pa je bilo potem v Barbarigi prav tako lepo in v družinskem krogu sem preživela lep dopust. Mogoče gremo pa naslednje leto na Lošinj.

Škoda, da Barbarige bolj ne uredijo in očistijo, saj je vsepovsod v naravi polno odpadkov, kar me je letos motilo. Tudi več družabnega življenja bi bilo lahko. Otroka sta bila nekoliko razočarana, ker ni bilo več lunaparka, najbližji pa je bil šele v Medulinu. Ampak preveč nas pa to tudi ni motilo, saj smo kar nekajkrat šli v bližnjo Pulo oz. malo bolj oddaljen Rovinj, kjer pa je bilo povsem drugače. Letos smo na dopustu praznovali tudi sinov rojstni dan. Odpeljali smo se v Rovinj, tam pa z malo ladjico s steklenim dnom na plovbo okoli bližnjih otokov. Kapitan nam je večkrat ustavil, da smo si ogledali morsko dno: ribe, leščurke, korale in druge školjke. Sredi morja smo opazovali tudi sončni zahod, ki je bil eden lepših, kar sem jih videla. Sicer pa mi je Rovinj zelo všeč, saj gre za malo mesto, polno ozkih ulic z mogočno cerkvijo na vzpetini. Tudi vrvež tega obmorskega mesteca je nekaj posebnega.

Za sanjski dopust bi si izbrala kraje, kjer še nisem bila. Obvezno na morju. Plavanje in potapljanje npr. na koralnih grebenih med raznobarnimi ribami, želvami, delfini in drugimi morskimi živalmi bi bilo res čudovito doživetje.

Z družino sem bila že večkrat na dopustu v Domelovih počitniških objektih. V zadnjih letih je za izbiro le-teh razlog tudi to, da je bivanje v njih še vedno sorazmerno cenovno ugodno, saj si ob gradnji hiše trenutno ne morem privoščiti večjih izdatkov za dopust. Škoda le, da niso na več različnih mestih ob Jadranski obali. Ravno zato je bila hišica na Lošinj letos prav prijetna popestritev počitniških kapacitet. Upam, da nas bo podjetje še kdaj razveselilo s kakšnim novim krajem, kjer bo možno počitnikovati.

Jernej Osenčič

Dober dan Katarina!

Kakšno naključje. Celotno delovno dobo do upokojitve in še pozneje me ni nihče nagovoril k temu, da bi tudi moje ime ovekovečil s kakšnim člankom v spoštljivi publikaciji. V zadnjem mesecu pa sem bil kar dvakrat deležen povabila k pisanju. Kot da je nekdo brskal po arhivu in iskal še živeče starostnike, ki jih demenca še ni dotokla. Praviš, da delaš anketo o letošnjem počitnikovanju med zaposlenimi in med tistimi, ki koristijo Domelove kapacitete. Takoj na začetku ti želim namigniti, da tole moje komentiranje o dopustovanju ne bo zvenelo preveč anketarsko suhoparno, ampak bolj sproščujoče počitniško. Saj menda ne misliš, da ti bom navedel samo podatek, kako, kdaj, kje in s kom sem uspel ugonobiti pasje dneve. Sicer pa, kot si tudi sama nakazala v orientacijskih točkah, tudi pri tebi veje nekaj hudomušnosti. Tega se bom poskusil držati v tem sestavku tudi sam.

Moram pohvaliti nov princip dodeljevanja prostih počitniških kapacitet, ki ga je uvedel nov veter pri tej službi. Se mi zdi, da je upokojenec pisan prav na dušo. Kdo od nas bi pa še hodil v največji poletni vročini v še bolj vroče predele juga?

Poletnega dopustovanja jaz z mojo družico že davno ne koristim več. Vse to je zamrlo, ko sem nastopil novo službo, to je tisto, zadnjo. Z vstopom v to tretje življenjsko obdobje sem se namreč odpovedal štirim letnim časom in sem si, zaradi prihranka na spominu, uvedel le dva, in sicer čas do pusta in čas po pustu. Letujem torej ne le enkrat v letu, temveč kar dvakrat. V vsakem letnem času po enkrat, se pravi najprej pred poletno sezono in nato po letni sezoni. Seveda časovno skromneje in v terminih, ki so manj moteči za vas, zaposlene. Ali se ti ne zdi, da je takšen način letovanja kdajdar primernejši za našo generacijo, ki ji vedno primanjkuje časa?

Tej novi razdelitvi leta sem si tudi določil novo vrsto in število hobijev. Tudi tu imam samo dva hobija; aktivnega in pasivnega. Tisti prvi mi je več ali manj v breme, saj je večinoma povezan s fizičnim naporom in je v končni fazi namenjen le naslednikom. Saj si že slišala tisto poved, ki se tiče takih penzionistov, ki se še naprej gnjavijo za dodatnimi materialnimi dobrinami in ki pravi, da ne bo nihče nič nesel s seboj tja v večna lovišča oziroma tja, kjer ni ne gorja in ne želja. Torej je to povsem »brezvezen«

hobi. Veliko bolj povšeči mi je tista druga vrsta. Teh je seveda več in enega od njih zadovoljujem tako, da koristim ugodnosti, kakršne mi nudi Domel s svojimi počitniškimi kapacitetami. Za to ugodnost se vam najlepše zahvaljujem. Resnično sem hvaležen, ker mi omogočate, da s skromnejšimi sredstvi uživam v zares lepo vzdrževanih objektih. Pohvale vredna je skrb tistih, ki so zadolženi za vzdrževanje, kakor tudi tistih, ki le občasno koristijo omenjene ugodnosti. Midva z ženo koristiva izključno le kapacitete, ki so locirane v termalnih zdraviliščih. Je že tako, da nama je minil čas otroškega kolonijskega počitnikovanja, mladostnega »vandranja«, družinskega letovanja in je napočil čas, v katerem nama najbolj ustreza, da zastale ude pretegneva v območju zmerno toplega pasu. Komaj boš verjela, da na tvoje vprašanje o všečnosti morja sploh ne morem odgovoriti. Že precej dolgo vrsto let ne hodiva brisati prepotenih teles ob dolgočasno pljuskajoče morje. Tudi preslane ribje specialitete mi Dalmatinci ne znajo več okusno postreči. Je pač tako, da moraš dolgo preverjati, da ugotoviš, kaj ti zares ustreza. Saj veš tisti rek, da v vsakem obdobju življenjskega ciklusa cvetijo svoje rože. Preden pa končam, pa vendar moram poleg zahvale izraziti še željo, da nam, upokojencem, če je le mogoče, še naprej nudite možnost koriščenja vaših počitniških kapacitet v za vas ne tako zasedenih terminih.

Edvard Jerman

Tudi Edvard je komentar prepustil ženi.

Mi vedno hodimo na slovensko obalo. Tudi letos smo letovali v Ankaranu, kjer nam je lepo, saj je čisto, mirno, imaš možnost kopati se v morju ali v enem izmed bazenov; zunanjem ali notranjem, če je slabo vreme. Naš dopust se je iztekel po pričakovanjih. Vtisov je toliko, da bi lahko napisali cel roman. Prikolica je postavljena na tako lepem mestu, da vidiš sonce zjutraj, ko vzhaja, in zvečer, ko zahaja. Potem so tu verice, ki tudi popestrijo dogajanje okoli tebe in drugih. V kampu so zelo urejene in čiste sanitarije (no, mogoče bi bil wc lahko malo bližje), za pomivanje posode je vedno topla voda... in še bi lahko naštevati. Tudi lokali so, trgovina, če pa kaj potrebuješ, imaš samo 15 minut do Kopra, kjer je velik nakupovalni center.

Bili pa smo zelo razočarani, ko smo kakšen mesec kasneje izvedeli, da bodo drugo leto prikolico iz Ankarana premestili v nek drug kraj. Nekateri pač raje hodimo na našo obalo. Mi smo že večkrat letovali tukaj in zelo veseli bi bili, če bi prikolica ostala, kjer je. Počitnikovanje v kampu nam je veliko bolj všeč kot pa v kakšnem bungalovu. Ker je preprosto. Če si bomo zaželeli finese, bomo šli pa v hotel, da nam bodo drugi stregli. Za naju z možem je sanjski dopust to, da se resnično lahko odpočiješ, fizično in psihično. Drugače pa, sanjski dopust je tak, kot si ga lahko privoščiš ali si ga sam organiziraš. Tudi drugo leto si želimo letovati v Ankaranu. Upamo, da bo to mogoče.

Petra Jesenko

Letošnji dopust smo si rezervirali na Malem Lošinj in v Domelovi mobilni hiški. Z dopustom smo bili vsi skupaj kar zadovoljni. Hiška je dokaj prostorna. Ima dve spalnici, eno z zakonsko posteljo, drugo s tremi posteljami, kuhinjo z jedilnim kotom, kopalnico in stranišče. Fino bi bilo, če bi bilo malo več posode, recimo kakšen manjši lonček in džezva za kavo. Hiška je postavljena na lepem mestu, nekje na sredini kampa, po našem mnenju na najlepšem delu od vseh. Skoraj cel dan je v senci. Blizu so sanitarije, trgovina in plaža. Plaža leži v zalivu in je bolj skalnata, nekaj pa je tudi peska. Zraven sta igrišče in seveda bife. Bili smo zadovoljni in smo sklenili, da se bomo še vrnil na Mali Lošinj. Zame je sanjski dopust to, da si brez vsakodnevnih skrbi in da uživaš, kolikor se le da. V Domelovih kapacitetah smo letos drugič letovali, enkrat smo bili že v Moravskih toplicah in, ja, še bomo letovali v Domelovih mobilnih hiškah.

Gordana Cvijić

Letos sem se skupaj z družino spočila v Strunjanu. Dopust se je iztekel po vseh pričakovanjih oziroma še boljše! Na morju mi je prav vse všeč: klima, vzdušje, prijatelji, počitek, hrana, sprehodi... To je zame pravzaprav sanjski dopust. Da sem skupaj s svojo družino na počitnicah. Ni pomembno, kje in kdaj, samo, da smo skupaj. Počitnikujemo pa tudi s prijatelji, ki jih redno srečujemo na morju in s tem je moj sanjski dopust še lepši. Z Domelovimi počitniškimi kapacitetami sem zelo zadovoljna, zato se



zanje tudi odločam. Večinoma za Strunjan in Čateške toplice.

Lidija in Janez Lotrič

Pozdravljena Katarina!

Tukaj vam pošiljava vtise o najinih počitniških potovanjih.

Tudi letos sva z možem letovala na Hrvaškem v Domelovi prikolic v kampu Bela Uvala.

Z veseljem sva pričakovala datum odhoda. Teden najinih počitnic je bil sončen in tople.

Že več let letujemo v istem kampu in sva z bivanjem zelo zadovoljna. Vsako leto pa doživiva tudi kakšno prijetno presenečenje. Letošnje presenečenje je nova asfaltna peš pot ob obali do Fontane. Že lani so na novo uredili tlakovane peš poti do Zelene Lagune, ki so tudi prijetno osvetljene.

Vsako leto opaziva vedno večjo urejenost kampa na celotnem območju. Še posebno to velja za toaletne prostore. Velik poudarek je na čistoči, urejenosti in miru po 24. uri. Novi cvetlični nasadi na skupnih površinah so vredni občudovanja. Tudi kulinarčna ponudba je zelo pestra in zadovolji še tako zahtevnega gosta. V bližini je dobro založena trgovina. Letos so na novo uredili recepcijo.

Z vsemi novostmi so si prislužili štiri zvezdice.

Najin sanjski dopust se je letos uresničil. Za obletnico poroke sva za teden dni odpotovala na Tenerife. Tenerife so španski otok v Atlantskem oceanu in največji med sedmimi Kanarskimi otoki. Glavno mesto je Santa Cruz de Tenerife. Mednarodno univerzitetno mesto pa La Laguna. Tenerife so en najlepših Kanarskih otokov z najvišjim vrhom Pico Teide, visokim 3718 m, ki sva ga tudi osvojila. Otok je znan po mili klimi in to privablja številne turiste, še posebej Angleže, ki preživijo tu veliko časa, v glavnem preko zime. Glavna dejavnost je turizem, saj je otok obsijan s soncem vse leto. Znani so po gojenju sadja, še posebej banan in agrumov, ki jih tudi veliko izvažajo.

Z enotedenskega potovanja po otoku sva odnesla nepozabne spomine. Zaključujeva z željo, da bi lahko še večkrat letovala v naših Domelovih kapacitetah.

Celotnemu Domelu pa še veliko poslovnih uspehov.

In še za konec: Hvala, ker ste si vzeli čas. Da bi prijetno dopustovali tudi drugo leto. In naslednje... In naslednje... In naslednje...



IZLET

ČLANOV SINDIKATA SKEI DOMEL ŽELEZNIKI

IO sindikata SKEI Domel vsako leto pripravi izlet za svoje člane. V lanskem letu smo se odločili, da po dolgem času pogledamo spet malo po Sloveniji, a se je izkazalo, da je zanimanje za izlet večje, če se odpravimo kam v tujino. Tako je padla odločitev, da pojdemo letos vsekakor nekam v tujino. Pregledali smo ponudbe in se odločili, da bomo na letošnji izlet krenili v Avstrijo - proti Grossglocknerju in Kaprunu. Malce več vožnje pa nas prav nič ne bo motilo. Določili smo datum izleta - 17.9.2011 - dali na oglasne deske program izleta in že so bile tu prve prijave. Po pričakovanjih se nas je nabralo skoraj za tri avtobuse. Izlet smo načrtovali v obdobju zelo lepega vremena, malce smole smo pa vendar imeli, saj so vremenslovci prav za tisti vikend napovedovali manjše poslabšanje. Vsak dan sem s strahom pogledala vremensko napoved za ta dva kraja, kamor naj bi se odpravili, pa mi je vremenska slika vedno enako kazala, da se v tistem sobotnem popoldnevu vreme že namerava skisati. Držali smo pesti in se je splačalo.



Anica Jelenc

Zbrali smo se zjutraj ob peti uri pred Domelom, v avtobuse smo naložili še malico, ki nam jo je pripravil naš skrbni Marin, ter se odpravili na pot. V Škofji Loki so vstopili še zadnji naši sodelavci, le enega smo pogrešali, pa smo ga vseeno dočakali. Za vsak avtobus sta bila odgovorna dva šoferja, ker je bilo pred nami veliko vožnje.

Tako smo krenili na pot po nova doživetja, ki jih ponuja narava v osrčju Visokih Tur. Na poti nas je malce poškopril dež, a se je vreme brž spetboljšalo. Ko smo prispeli v vasico Heiligenblut, nas je obšlo lepo sončno jutro. Ta vasica leži na višini 1288 m nadmorske višine in je znana po gotski romarski cerkvi sv. Vincenca. To cerkev smo si tudi ogledali. Zgrajena je bila v letih od 1460-1491. Tu hranijo relikvijo svete rešnje krvi; legenda pravi, da jo je v te kraje prinesel danski vitez Briknij v letu 914. Na poti proti domu ga je zasul snežni plaz, njegovo telo pa so našli potem, ko so iz krvi zrastle v snegu trije klasi pšenice.

Pot smo nadaljevali proti Grossglocknerju po najvišji visokogorski cesti v Avstriji. To cesto so začeli graditi leta 1930, gradili pa so jo pet let. Med vožnjo smo lahko uživali ob prelepem razgledu na gore, tako da nam je vožnja do centra Kaiser Franz Jozefs Hohe, kjer je razgledna terasa, zelo hitro minila. Z avtobusom smo se pripeljali do višine 2369 m. Tu je bil spet krajši postanek, ki smo ga lahko vsak po svoje izkoristili. Vrh Grossglocknerja, visok 3797 m, je bil malce zavrt v meglo, so se pa zelo lepo videli ostali tritisočaki okrog njega. Z razgledne ploščadi smo si tudi ogledali ledenik Pasterze, ki pa se tudi krči. Če se spomnim mojega prvega obiska tu na tej razgledni točki, lahko rečem, da se je do danes ledenik precej zmanjšal. Po končanem ogledu smo si dali duška, da smo kupili še kakšen spominček ali odpustek za tiste, ki smo jih pustili doma, potem pa na



dogovorjeno mesto ob dogovorjenem času. Ob pešpoti smo se čisto od blizu soočili z gorskimi prebivalci svizci. Zelo bi mi bilo žal, če bi ta trenutek zamudila, ker so bili ti svizci skorajda udomačeni, sprejemali so hrano, pa še celo malo pobožati so se pustili.

Od tu smo pot nadaljevali preko gorskega prelaza Hochtor (2504 m) in še naprej uživali ob pogledu na avstrijske gore, ki so za razliko od naših precej bolj zelene. Nekje v notranjosti moje duše pa sem vendarle »pela hvalo« našim slovenskim goram, ki so tako lepe bele in se mi prav zato zdijo lepše od teh zelenih gora, ki smo jih imeli cel dan pred očmi. Torej peljali smo se proti Kaprunu, med vožnjo pa smo ta dan srečevali in prehitevali polno starih traktorjev oldtajmerjev, ki pa so bili zelo skrbno urejeni. Zgleda, da smo si za izlet izbrali dan, ko imajo v Avstriji shode s starimi traktorji. Na začetku se nam je zdelo to zelo atraktivno in smo jih vsi občudovali, jim celo še mahali. Ker pa je bilo tega že preveč in so nas že skorajda ovirali pri vožnji, sem sama pri sebi razmišljala, da jih imam že čisto zadosti. Tako smo prispeli do Kapruna. Mimogrede smo še videli opuščeno zobato železnico, kjer se je pred leti zgodila huda nesreča. Pripeljali smo se do odprte vzpenjače Larchwand, ki nas je dvignila 430 m višje, naprej pa nas je odpeljal lokalni avtobus.



Prispeli smo v osrčje kaprunskih gora, mimo jezera Stausee Wassertallboden, skozi tunele še višje v visokogorje do zaježitvenega jezua Mooserboden, kjer se nam je odprl pogled na mogočno visokogorsko jezero, ki oskrbuje elektrarno v dolini. Tu smo spet imeli nekaj prostega časa. Nekaj se nas je odpravilo peš na malce višji vrh, od koder je bil razgled še lepši. To je bilo res nepozabno doživetje, naučili smo se gorskih lepote, potem pa je sledil spust nazaj v dolino. Sledila je vožnja skozi letoviško mesto Zell am See, mimo jezera, pot smo nadaljevali mimo Bischofshofna nazaj na slovensko stran.

Izlet smo zaključili z večerjo, ki se nam je že pošteno prilegla. Sledilo je še prijetno druženje ob glasbi in izlet je bil zaključen. Polni prijetnih doživetij smo se vračali proti domu.





Marija Demšar

Čas dopustov, čas počitnic. Delavci imajo dopust, šolarji, dijaki in študenti pa počitnice. Upokojenci, to je že itak znano, pa nikoli nimamo časa. A? Ja, pa bolniške tudi ne. Torej si zdrav (četudi včasih malo manj) in si prostih dni privoščiš, kolikor hočeš. Obstaja le ena ovira – »finančna sredstva«.

Med Domelovim kolektivnim dopustom sva tudi z Evo imeli kar nekaj prav lepih dni. Moja sestra se je poročila na primorsko stran. No ja, v Kal nad Kobaridom. Tam sva že večkrat preživeli lep teden oddiha. Tudi od naše doline, od vsega, se je včasih dobro malo oddaljiti, spremeniti okolje. Pa imam to našo Selško dolino, predvsem pa same Železnike, zelo rada. Vedno pa sem rada tudi potovala, si ogledala kaj zanimivega, kaj novega.

Torej, ob petih zjutraj na avtobus do Škofje Loke, pa lokalec do Trate, nato pa na lepo, ležerno potovanje. Ležerno, a ja? Spet pride na dan upokojenka. Ali imava vse? Sem kaj pozabila? Ali bo doma vse v redu? Ali sem vse izklopila? Tokrat tudi Sonje nisem prosila, da bi poskrbela za stanovanje, nabiralnik in rože. Verjeli ali ne, pa so preživele (rože namreč). Kaj bi bilo lahko še narobe? Temu se reče pozitivna (upokojenska) energija za na pot. Mislim! Ja, iz svoje kože pa tudi ne morem. Je prestara in predolgo se me že drži ta koža.

Potem me je pa moja hči na Trati imela dovolj! »Zej pa ti nehej! Bom jaz poskrbela za vse.« Za tisti težki kovček, v katerega sem dala tudi svoje stvari, se je trudila že od doma. Moje stvari so bile sicer zreducirane na minimum, kot vedno. Kaj pa njene? Jaz bi jih vsaj četrtino pustila doma, njenih namreč. No, naj pa tovari.

Sedim na klopici, kadim, razmišljam. Dekle se pa sprehaja in razgleduje. Na Trati je pa res veliko možnosti za to. Potem se pa odloči za nakup vozovnice. Dala sem ji 20€, nazaj pa nisem dobila nič. Karta za obe je stala dobrih 14€. Vse ostalo je lepo z nasmehom, predvsem pa z jezikanjem pospravila v svojo denarnico. »Vodičko je treba plačati,« je bila njena izjava. Še dobro, da mi ni zaračunala še nošenja prtljage. Torej sem imela tokrat plačano vodičko po krajih, ki jih sicer že malo ali pa



precej poznam. OK. Kdaj sem ji pa nazadnje dala kaj denarja? Žepnino? Pri nas je na žalost ni. Vsaj redne ne.

Potujem, potuješ, potuje ... Tako se mi je zdelo, da poje vlak, ki naju je vozil vse od Škofje Loke do Kobarida. No, tokrat sva na Jesenicah res morali prestopiti. Pa kaj. Vožnja je bila zanimiva in lepa, pa še poceni. Jaz bi jo priporočala še komu. Današnji otroci se v glavnem vozijo v avtomobilih svojih staršev. Vlak je potemtakem lahko velika popestritev.

Torej sem imela vodičko in nosačico. Se pa upokojenkam res dobro godi, mar ne? V Kanalu naju je pa sestra pričakala. Z mlajšim sinom. Lepo ju je bilo spet videti. Nečak je zrasel, »naredil« se je. Ta fant zmora marsikaj. Prepričana sem, da bo to enkrat zelo sposoben avtomehanik, ali pa mogoče še kaj drugega. Veselijo ga pač tehnične stvari. Pri njej doma pa je še eno presenečenje. Je pa zrasel ta fant. Že doma sem »ta mala«, pri njem se pa moram ozreti navzgor, če ga hočem pogledati v oči. Celo svojega, žal pokojnega, očeta je prerasel. Jezik mu pa tudi dobro teče. Torej poznam dve dobri »jezikali«. Nečak in moja hči. Ta dva sta si pa res v sorodu.

Nona je ostala skoraj ista. Ima težave z zdravjem, trudi se pa vsak dan. A sestra pa ne? O, pa se! Vsak dan posebej! Za vse! Tudi za naju, da bi imeli lepe počitnice. Sva jih imeli!

Krompir smo pospravili s skupnimi močmi. Moje moči so sicer nekoliko opešale. Oh, tega sem se pravzaprav zavedala že pred leti, le priznati si nisem hotela. Evi je pa kar šlo, čeprav ji je bilo izkopavanje krompirja do sedaj nepoznano. Pobiranje krompirja že, ne pa »motikca«. Pa niti ne le krompir, tudi dobršen del ameriških borovnic, ki jih ima sestra doma, pa vrtno jagode tudi. Njam! S sladoledom! Pospravili, pojedli. Njam!

Potem nas je pa peljala na morje, v Sestijan (Sestiano). Na morje torej. Jaz, da bi letos videla morje? Pa še italijansko, ki ga nisem še nikoli. »Pozabi«, bi si rekla. Pa sem ga videla. Všeč mi je bilo. Malo manj sicer v trgovini, kjer sva kupovali kopalke. Nepredviden strošek, ali pa tudi ne. Pa saj jih Eva itak rabi. Prejšnje so že precej izdelane. Jaz? Ali jih rabim? Nikoli ne veš. Ta stare so propadle kar v omari. Elastan se pač uniči. Kdaj sem pa nazadnje imele nove? Raje ne povem, ker me je sram. Tokrat sem iskala enodelne, oh, da skriješ kaj. Celulita na nogah





(pa še kje), se itak ne da. Dandanes obstajajo tudi kopalne hlače. Ja, za fante in dekleta. Jaz bi se prav slabo počutila v njih, čeprav so do kolen. Torej sem kupila, kar se mi je zdelo v redu oziroma kar mi je bilo prav. No ja, s »ta novodobnimi« kopalniki (v dveh delih sicer) sem bila pokrita, kot sem si zamislila. Hči pa jih je takoj skritizirala. Sestra pa nič. Jih bom pač uporabila za v bazen, ko bom sama.

Še vedno in kljub vsemu pa sem prepričana, da so čisto v redu. Pa kaj kopalke. Srečna sem bila! Zelo! Sonce, veter, morje! Še školjke »prilepke« imajo. Vsaj jaz sem jih na Visu spoznala pod tem imenom. So kot nekakšni manjši stožci, prilepljeni na skale. Sem jih jedla, ja, takšne surove. Ostali? O tem bi se pa dalo govoriti. Dva sta jih vsaj poskusila, a sta ju prav kmalu tudi izpljunila! Kot star žvečilni. Kakor komu drago. Jaz sem jih prvič jedla na Visu, z belim kruhom in nekaj črnega vina. Čudovito.

Pa še nekaj bi skoraj pozabila povedati. Sestra je nagovarjala sinova, naj peljeta Evo na veselico v Banjšce. Kdo je pa še videl, da bi 15 in 16 let stara fanta pripeljala še eno X dekle v povsem fantovsko družbo? Pa smo šli vsak po svoje, fanta namreč in me tri.

Sestra in jaz pa veselica?! Nikoli ni bilo pravega navdušenja. Ali pa je bilo v kali zatrto? Če mene vprašate, kaj posebnega nisem zamudila, kar se tiče veselice. Tokrat so igrali Čuki. Tam sem srečala nekoga iz Domela, iz naše doline. Oba sva bila presenečena. No, naš ženski del na veselici je ta prostor precej kmalu zapustil. Fantovski pa je prispel le malo kasneje.

So pa še druge stvari, ki mi pomenijo mnogo. Na primer pogovori pri sestri. To je bilo nekaj lepega, čeprav treskanje in izpad telefona, ki je spremljalo naš pogovor, ne štejem ravno pod lepo. Treskanje. Pri nas grmi, gode, treska. Tam pa je to še huje. Ostali smo tudi brez elektrike. Pa smo si našli drugo zabavo. Tolčenje orehov. Vsi smo bili v kuhinji, z mano vred, vsi smo imeli delo z rokami, vsi smo imeli delo z »jeziki«. Kaj luč pa telefon, od smeha je odmevalo po celi kuhinji. Pa še čudovito pecivo smo imeli naslednji dan. Sestra zna, jaz sem pa za to itak vedno imela dve levi roki!



A je kdo pogrešal TV, pa računalnik? Jaz zagotovo ne, za ostale pa ne vem.

Vse lepo se enkrat konča, tudi počitnice na Primorskem so še kako hitro minile. Potem smo se pa pogajali, kako priti domov. Jaz sem hotela z vlakom, sestra pa da z avtom. Kdo je zmagal? Pripeljali smo se pred blok, z veliko škatlo krompirja, pa z zelenjavo tudi. Najbolj pa me je veselilo, da sta s sinom ostala tukaj, čeprav za eno samo noč.

Pa to še ni vse. Spet sem bila na pikniku avtomobilske. Tokrat nas je bilo manj. Pa zato ni bilo nič manj živahno. Vesela sem, da se družijo tudi izven delovnega časa (pa tudi to, da so se spomnili še name). To pomeni, da se razumejo. Deli in vladaj – bo že držalo – a upam, da ne na avtomobilski. Vladaj. Ja, že mogoče? Toda jaz sem še vedno mnenja, prepričanja, da se da več, bolje, hitreje in lažje narediti tam, kjer se razumejo in so si v medsebojno pomoč. No, na pikniku smo prav lepo sodelovali, predvsem pri prehrabnih zadevah. Več vam pa ne povem. Tisti, ki vas ni bilo, ste pa nekaj zamudili.

Prevoz na ta piknik, vsaj zame, je bil pa nekaj posebnega. V Selca sta me peljala starša, domov pa njun sin. V tej kombinaciji sem prvič potovala v tujino, v Avstrijo. Pred leti, ali naj rečem pred mnogo leti? Je to naključje, je to usoda? Kaj pa je usoda? Vanjo sicer ne verjamem, sem pa prepričana, da se še srečamo. V tretje gre rado, pravijo.

Spoznala sem tudi prijazen zakonski par, ki ima, no ja, kakšen »petek« ali dva več od mene, pa se prav dobro razumemo. Vsaj z moje strani je tako. Pa mislim, da z njune tudi. Ko bi mlajši rod, ki ga v glavnem to ne zanima, le vedel, kaj vse tiči v teh glavah. Ata pozna vse letnice, ki so bile zanj pomembne v življenju. Jaz se s tem ne morem ravno pohvaliti! Imam pa res srečo, da ga lahko poslušam, ko govori o starih časih. Z mamo pa itak »ropotava« v nedogled. Če le ne pride kaj vmes, sem zelo rada za kakšno urico pri njiju.

Sedaj je ta ovira računalnik. 60 ur na Delavski univerzi v Škofji Loki. Plača EU. Jaz bi si ga drugače niti ne mogla privoščiti. Ta Evina šola »požre« denarja, da to ni res. Pa bom naredila to računalništvo? Močno upam, čeprav se mi zdi, da ne bo lahko. Nazadnje sem imela glavo kot »mernik«, če veste, kaj je to. Notri gre kar velika količina žita. Samo moja je bila že čisto polna od vseh tistih novih podatkov. Še tisto, kar sem v prvih dveh urah mislila, da obvladam, se je nekam izgubilo. So to blokirani možgani, je to EMŠO? Ali pa kaj tretjega? Pa se ne mislim kar vdati. Ženska je precej »trpežna« reč!

Občasno pa mogoče tudi ne. Ko sem se srečala z Abrahamom, mi ni bilo čisto nič všeč. Pol stoletja. Najraje bi leta začela kar odštevati. Ja že, samo... zrcalce, zrcalce na steni povej... OH! Zabave nisem priredila, v prepričanju, da ni kaj proslavljati. So jo mi pa drugi. 23 nas je bilo v enosobnem stanovanju (z malčki vred). Si to lahko zamislite? Jaz pa oblečena za čiščenje okoli bloka. Če sem bila pa na vrsti.

Vsi pa niso takšnega mišljenja. Bili sva na sosedini zabavi ob njeni šestdesetletnici. Kaj takega pa še ne! Primerno oblečeni in urejeni smo se zbrali ob 12h »Na Puč«. Smeha, zabave, iger, šal, pogovorov, predvsem pa dobre jedače in pijače je bilo na pretek. Bila sta tudi godba in ples. Je potem kaj čudnega, če se je kosilo zavleklo v večerne ure. Veš, sosedu, 60 jih pa ne kažeš.

Če že dopusta ni, so pa počitnice. Res čudovite so lahko. Ko sem odhajala v pokoj, sem mislila, da se mi svet podira. A se ni podrl. Le v drugačen, lep kalejdoskop se je sestavil. Srečna sem, pa še Evo imam. To je to.

JURIŠ NA VRŠIČ



Andraž Rant

»Kakšen juriš spet? Kaj niso partizanske zgodbe že zgodovina?« bi se marsikdo vprašal. Ampak vsak, ki ga vsaj malo zanima kolesarski šport, ve, da poleg Maratona Franja v Sloveniji obstaja še vsaj ena res velika rekreativna kolesarska prireditve - **Juriš na Vršič**. Čeprav se po številu udeležencev ne more primerjati z omenjeno Franjo, pa se v Kranjski Gori vsako leto, prvo soboto v septembru, zbere več kot tisoč zagnanih kolesarjev. Letos že 33. zapored.

Nazadnje sem bil na »jurišu«, saj ne morem verjeti, pred petnajstimi leti. Takrat sem se skupaj s še tremi prijatelji potil na vršičkih serpentinah. Prav živo se še spominjam tiste meglene sobote, ko so nas na vrhu Vršiča pričakale prave zimske razmere. Vsaj temperature so bile že tiste, čisto prave. Tudi čas, ki sem ga takrat porabil od Kranjske Gore do Vršiča, imam še vedno v spominu. Sedaj, petnajst let kasneje, ko spet malo bolj resno kolesarim, pa se je v meni prebudila želja, da se ponovno udeležim te, res lepe prireditve. Na enem od treningov sem to omenil prijatelju Janezu in tudi on je bil takoj za.

Dobiva se na prireditvenem prostoru, pod smučišči v Kranjski Gori. Janez je že pred tem uredil vse formalnosti v zvezi s prijavnino in imava ravno prav časa, da se še v miru ogrejeva



Na znamenitih vršičkih serpentinah

pred štartom. Zapeljeva se proti Mojstrani po čudoviti kolesarski stezi in po približno desetih kilometrih obrneva nazaj proti štartu dirke. Tam sva deset minut pred štartom. Vsi so že pripravljeni. V strnjeni gruči čakamo na štartni pok in v zraku je čutiti vedno večjo napetost. Srčni utrip je v vsako minuto hitrejši. Končno počni in nepregledna masa kolesarjev se požene proti našemu najvišjemu cestnemu prelazu – Vršiču. Vsak od nas si je v mislih zadal svoj cilj. Nekateri se borijo za zmago, drugi hočejo dati vetra tekmeču iz sosednje vasi, tretji želijo izboljšati svoj lanski rezultat, nekateri pa imajo za cilj samo premagati vzpon, ne da bi sestopili s kolesa. Vsak po svojih zmožnostih se zapodimo v klanec, ki ne popusti prav do cilja.

Štartal sem bolj v ozadju, zato že na začetku vzpona začnem prehitevati slabše kolesarje, ki so bili pred mano. Občutek imam, kot da me nese veter, sploh ne čutim nobenega napora, noge, kot da niso moje, leti! Prehitevam drugega za drugim in se sploh ne zavedam,



Pet minut pred štartom

da vozim skoraj na maksimalnem pulzu. Adrenalin res dela čudeže. Ko šele s pomočjo instrumenta na krmilu (naprava mi kaže trenutni srčni utrip), spoznam, da pri takem naporu ne bom zmogel več kot 15 minut, se nekoliko umirim. Še vedno imam občutek, da mi gre hitro, ampak počutim se odlično. Štejem serpentine, ki so označene s številkami, in na vsaki piše tudi nadmorska višina, na kateri se nahaja. Med serpentinami se zamotim z računanjem, koliko smo se že dvignili in koliko imam še do vrha. Strm odsek mimo Mihovega doma kar preletimo. Glej, glej, že Ruska kapelica. Še nekaj serpentin pa sem pri Koči na gozdu. Tu se cesta za nekaj deset metrov poravna, potem pa samo še bolj strmo navzgor. Hitro naredim en požirek iz bidona in lovim kolesarja pred senoj. Takoj za ovinkom, ko se cesta zopet postavi pokonci, pa me čaka davek za moj »polet« na začetku vzpona. Na najstrmejšem delu padem v krizo. Občutek imam, kot da so se mi skrajšale gonilke. Sploh ne morem zavrteti pedal! Noge so kot iz svinca, vozim pa v najnižji prestavi. Najraje bi za trenutek kar sestopil, pa trma premaga to misel. Naslednji kilometer je ena sama muka, potem pa se naklon le nekoliko položi in spet nekoliko zadiham. Počasi pridem k sebi. Do cilja je še sedem serpentin in z vsako se počutim bolje. Pritisnem do konca, kolikor gre, gre. Noge bolijo, a do vrha ni več daleč. Še zadnji ovinek. Tu me čakajo domači, ki so prišli navijat zame. »Dajmo, ati!« mi vlije še dodatnih moči. Raven odsek do vrha se nenormalno vleče. Klanca noče in noče biti konec. Končno se cesta poravna in zapeljem čez ciljno črto. Konec je! Popolnoma sem izmučen in srečen obenem. Zadovoljen sem, ker vem, da sem dal od sebe vse, kar trenutno zmorem. Roko mi stisne kolesar, s katerim sva zadnji del prevozila skupaj. Tudi on izgleda, kot da bi se sprl z našim boksarskim šampionom, ampak njegov iskričev pogled izdaja, da je dosegel svoj cilj. Tudi jaz sem svojega in že imam novega za prihodnje leto.



Na cilju skupaj z mojimi navijači

PRVI

GROHARJEV TEK

V Groharjevem letu 2011 se je članom športnega društva (ŠD) Sorica in tekačem izpolnila večletna želja, da se najde ustrezna proga in organizira eno tekaško tekmovanje na leto.

Priprave na tekmovanje so se pričele že pred enim letom z iskanjem ustrezne trase in primerne termina za izvedbo tekmovanja, in sicer z namenom, da bo obisk čim večji.

Ker več tekmovalec iz Sorice hodi na tekme Gorenjskega pokala (GP), je pogovor z organizatorji (lansko leto) večkrat nanesel tudi na naše želje po tekmovanju v Sorici. In debata je obrodila sad. Odgovorni za GP so želeli že standardna prizorišča vsaj delno zamenjati in organizacijo enega tekmovanja (od 10-ih) so ponudili tudi ŠD Sorica. Seveda smo jo z veseljem sprejeli, saj GP zagotavlja določeno število tekmovalec, štopanje in štartne številke. Nekatere v maju smo izvedeli še za datum - 10.9.2011, obenem naj bi bilo to tekmovanje tudi zaključek otroških tekov, kar zopet zagotavlja določeno število otrok in staršev.



Janez Frelih

Aktivne priprave na samo tekmovanje so potekale zadnja dva meseca. Ureditev proge je zahtevala odvodnjavanje, nasipanje, sekanje vej, košnjo ... saj je polovica proge (okrog griča) gozdna pot.

Zadnji mesec pa še prijava tekmovanja in pogajanja s policijo zaradi zapore ceste; zagotovitev zdravstvene službe, klopi za sedenje, prehrane - makaronov; internetne objave; ureditev parkirišč; nabava majic - za vsakega tekmovalec; pridobivanje sponzorjev, donatorjev (hvala vsem); lobiranje in razporejanje delavnega ljudstva, pa še kaj. Aktivno pa smo spremljali tudi vremenska dogajanja.

Na našo srečo nam je šlo kar vse na roko in 10.09.2011 je bil res fantastičen in topel dan za ta letni čas, ki se ga bomo še dolgo spominjali. (fotografije na www.Sorica.si - društva-ŠD- tekmovanja)

In tekmovanje - ob 16.15 so štartali otroci - 5 skupin, ob 17.00 pa odrasli, skupaj 161 tekmovalec. Otroci so tekli od 500 m do 1200 m, odrasli pa 8 km - dva kroga po 4 km. Res je višinska razlika med najvišjo in najnižjo točko le 60 m, vendar pa je proga precej razgibana in nekateri, ki so boljši na ravnih progah, so imeli kar nekaj težav. Seveda pa to ni motilo zmagovalca Boštjana Hrovata, ki je s progo opravil v 29,19 minutah, pa tudi ne drugouvrščenega Marka Pintarja iz Sorice, ki je dosegel čas 29,57, in še mnogo drugih s časom nad 30 minut, ki imajo malo večjo »tekaško vrečo«.

Nastopilo je 12 domačinov (moških in žensk), kar ni malo za majhno Sorico (pa še nekaj jih je počakalo v rezervi).



Glede na lepo uspešno tekaško prireditev bo naslednje leto organiziran 2. Groharjev tek.

DAN

TERIC V DAVČI



Zdenka Kejžar
TD Davča

Zgodovina Dneva teric sega v leto po 2. svetovni vojni. Takrat so se domačini v Davči ukvarjali s predelavo lanu. Skoraj pri vsaki hiši so imeli njivo posejano z lanenimi semeni. Naši dedki in babice so poznali vse postopke predelave lanu in tako so prišli do takrat dragocenega platna. Iz platna so si sešili oblačila, posteljnino, slabše platno pa so porabili za lanene vrvi (štrike). Ko je k hiši prišla »ta mlada«, je s seboj prinesla tudi balo platna.

Predelava lanu je običajno trajala od jeseni pa do spomladi, saj je bilo delo izredno zahtevno in naporno. Ženske so lan najprej populile in naredile snopke. Običajno je bilo, da je snopke posušil gospodar v laneni jami. Delo je bilo nevarno, saj bi se lahko vžgala ostala poslopja pri hiši. Lan je moral biti topel, da so ga terice lažje otrle. Trenje lanu je bilo najtežje delo, a terice so si čas krajšale s pesmijo. Nagajali so jim tudi fantje, predvsem dekletom, ki niso bila poročena. Če so terice dobro opravile svoje delo, je iz snopka kmalu nastalo predivo. Potem je bilo potrebno ločiti boljše predivo od slabšega. Sledilo je tresenje prediva, predenje na kolovratu, pranje štren, navijanje štren, navijanje klovčkov in tkanje na statvah. Tako so prišli do platna, ki je bil takrat resnično cenjen material.

Domačini so se približno 15 let ukvarjali s postopkom predelave lanu. Zaradi hitrega napredka industrije je platno na žalost vedno bolj izgubljalo svojo vrednost. Ljudje so se zaposlili v dolini, platno pa so zamenjali umetni materiali.

Leta 1969 so se domačini odločili, da začnejo ohranjati tradicijo in organizirati prireditve z naslovom »Dan teric«. Do leta 1980 so vsako leto pripravili prireditev, ki je bila že takrat zelo dobro obiskana. Prireditev je potem za nekaj let zamrla, leta 1997 pa smo se aktivni domačini odločili, da ponovno ohranimo tradicijo in smo prireditev spet pripravili. Od takrat dalje je vsak tretji vikend v avgustu »Dan teric«. Še vedno pri prireditvi sodeluje nekaj starejših domačinov, vključujemo pa tudi mlajše generacije.

Letos smo tako organizirali že 26. prireditev. Domačini smo veseli, da nam uspe ohranjati tradicijo, pa čeprav je potrebno veliko prostovoljnega dela, časa, predvsem pa dobre volje, da prireditev vedno dobro uspe. Upam, da bo tudi v bodoče tako.



SREBRNA

PLAKETA ZA MEPZ DOMEL

Že 32 let je minilo od ustanovitve mešanega pevskega zbora, ki se je sprva imenoval ISKRA, zdaj pa že vrsto let nosi ime DOMEL. V začetku je bil številčen, a v teku let se je zaradi različnih vzrokov zelo »osul« in zdaj šteje 20 pevk in 11 pevcev.

Pojemo na različnih prireditvah in v svojem repertoarju imamo poleg narodnih in umetnih pesmi tudi partizanske.



Ladi Trojar
Predsednica zbora

Tako smo letos, 4.9.2011, v Martinj Vrh na Puču na srečanju borcev gorenjskih partizanskih odredov in enot ob 70-letnici ustanovitve osvobodilne fronte in ob 20. obletnici samostojne Slovenije, ki sta ga pripravili Združenje borcev za vrednote NOB Škofja Loka in skupnost borcev gorenjskih enot in odredov, prejeli srebrno plaketo za dolgoletno negovanje partizanskih pesmi.

Takole so zapisali v obrazložitvi:

MEŠANI PEVSKI ZBOR DOMEL pod vodstvom zborovodje Franceta Čufarja deluje že 32 let. Ves čas svojega delovanja goji poleg narodne in umetne pesmi tudi partizansko in je verjetno daleč naokoli še edini, ki ohranja to tradicijo. Poleg širokega repertoarja znanih zborovskih pesmi poskuša iztrgati pozabi tudi manj znane.

Vsa leta svojega obstoja zbor nastopa na vsakoletni komemoraciji v Železnikih in ob spomeniku padlim v Dolenji vasi. Pogosto pa smo mu prisluhnili tudi v Dražgošah ob prireditvi Po poteh partizanske Jelovice, na srečanjih borcev tu na Puču, na srečanju zborov v Škofji Loki, na festivalu partizanskih pesmi v Ljubljani ter na proslavah ob dnevu upora in prazniku dela.

Mešani pevski zbor Domel pod vodstvom Franceta Čufarja je v tem delu Gorenjske nepogrešljiv pri izvedbah spominskih slovesnosti in ohranjanju bogatega izročila partizanske pesmi.

Priznanja smo zelo veseli. Vem, da ne bomo peli še trideset let, pa nam je vseeno vseč, kadar nas povabijo na kakšno prireditev. Pogrešamo moške člane zbora in tudi to, da bi večkrat zapeli ob kakšni priložnosti tudi v Domelu.



TEMELJNA NAČELA

Poslanstvo, vizija in vrednote so naši skupni smerokazi za doseganje trajnostnega razvoja.

POS LANSTVO

Domel je družbeno odgovorno podjetje. Kot globalni razvojni dobavitelj dovršenih rešitev elektromotornih pogonov in komponent, temelječih na lastnih inovativnih tehnologijah, omogočamo rast in trajnostni razvoj skupine Domel. S tem zagotavljamo kvalitetna delovna mesta v širšem okolju.

VIZIJA

Postati hočemo eden od vodilnih globalnih razvojnih dobaviteljev EC pogonov in ohraniti vodilno pozicijo na trgu sesalnih enot.

VREDNOTE

Ustvarjalnost in ambicioznost
Odgovornost in gospodarnost
Spoštovanje in sodelovanje
Skrb za stranke in zaposlene
Pripadnost

Železniki, 23. junij 2011

Domel, d.o.o.
Direktorica
dr. Jožica Rejec

