

škofja Loka

dz 0

MOZAIK

2020

070.489(497.4Zelezniki)



120200218,2

COBISS

KNJIZNICA ŠKOFJA LOKA

KNJIZNICA
IVANA TAVČARJA
ŠKOFJA LOKA

MOZAIK

GLASILO SKUPINE DOMEL



Osrednja tema:

“Medicinski pandemski ventilator DIHAM”

Soočanje s Covid-19 v Domelu

Vibracijski preskusi prvih slovenskih satelitov Nemo HD in Trisat

Potopis: Izrael

julij 2020 | letnik 40

2

BESEDA UREDNICE



Romana Lotrič
Glavna urednica

Letošnje poletje bo malo drugačno od vseh tistih do sedaj, pa ne zaradi vremena, ampak zaradi negotovih razmer, ki so posledica koronavirusa. Tudi dopust bo malo drugačen, pa tudi ne zaradi dežja ali vročine, ampak zaradi negotovosti planiranja. Potovanja v tujino bodo omejena in negotova, kar pa nam hkrati ponuja priložnost, da spoznamo še neodkrite koticke naše prelepe dežele.

Planiranje je oteženo tudi v podjetju, saj so razmere na trgu negotove. Kljub temu da je bil obseg prodaje v kriznih mesecih nižji, pa se vendarle kaže trend izboljšanja naročil, kar je posledica ukrepov sprostitve trga.

Tik pred razglasitvijo epidemije nas je pretresla vest, da se je smrtno ponesrečil direktor prodaje in marketinga Milan Tušek. Ohranili ga bomo v spominu kot priljubljenega in strokovnega sodelavca.

Njegovo delo bo nadaljeval Jaka Kavčič, ki smo ga prosili za kratko predstavitev.

Predstavlja se nam tudi nova direktorica financ, računovodstva in kontrolinga mag. Tina Ogrizek.

V službi za varstvo pri delu so pripravili pregled aktivnosti pri soočanju z virusom Covid-19.

V medicinskem respiratorju DIHAM smo združili znanje in izkušnje z namenom Sloveniji zagotoviti lasten pandem-

ski respirator. Je plod skupnega dela razvojne ekipe podjetij Domel, Lotrič Meroslovje, EKWB, Tehnološkega parka Ljubljana, Zavoda 404 in podjetja BPMC.

Predstavljamo še zadnjo izmed tem Domelove akademije - Zmanjševanje zasedenosti parkirnih mest.

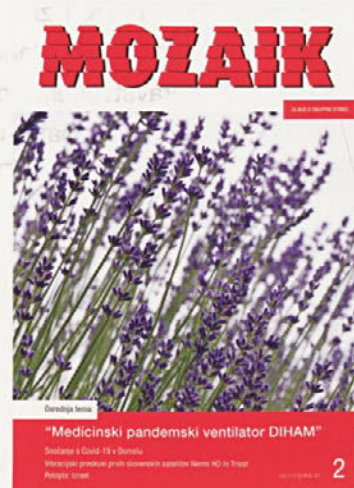
Digitalni marketing je pomemben v današnji informacijski prenasicičenosti. Z njim podjetje tudi na svetovnem spletu sporoča, da mu ni vseeno za ugled svoje blagovne znamke.

V zadnjem delu se nam predstavljajo društva in posamezniki, ki tudi z našo pomočjo uresničujejo svoje cilje. Za konec pa skupaj odkrivajmo bližnje in daljne kraje.

Ne glede na to, kje boste preživeli dopust - na morju, v gorah, ob jezeru ali doma, naj vam bo lepo in iz njega črpajte le pozitivne stvari.

KAZALO

Beseda urednice	2
Uvodnik	3
V spomin Milanu Tušku	4
Kratke novice	5
Predstavitve novega vodstva	8
Posebne zahteve kupcev (CSR)	11
Soočanje s Covid-19 v Domelu	14
»Medicinski pandemski ventilator DIHAM«	15
DA - zmanjševanje zasedenosti parkirnih mest	19
Digitalni marketing	22
Novozaposleni	23
Vibracijski preskusi prvih slovenskih satelitov Nemo HD in Trisat	24
Osnove telefonskega in mobilnega komuniciranja	26
Okrepimo naš imunski sistem	28
RD Urbanscape Loka	30
Klemen Trček predstavi svojo športno kariero	32
Namig za vikend potep	35
Potopis: Izrael	36
Bilo je nekoč	42
Nagradna križanka	43



Na naslovnici: Sivka. Foto: Barbara Debeljak

UVODNIK



Matjaž Čemažar
Direktor - CEO

Spoštovane sodelavke, spoštovani sodelavci.

Letošnje leto si bomo zagotovo zapomnili po virusu, ki je spremenil naše življenje v vseh pogledih. Če smo do letošnjega marca z negotovostjo opazovali turiste z Daljnega vzhoda, ki so se z maskami sprehajali po Bledu in Ljubljani, smo se hitro sprijaznili z dejstvom, da je to potrebna zaščita na javnih mestih in na delovnem mestu tudi za nas Evropejce.

Da je svet postal majhen, smo z razvojem interneta, socialnih omrežij in vseh mogočih sredstev za potovanje spoznali, ko se je virus v Evropo in po vsem svetu razširil zgolj v nekaj tednih. Hkrati pa si nihče pred tem ni predstavljal, da se službene poti, obiski, sejmi in potovanja lahko čez noč ustavijo. Pa vendar je bil to nujen ukrep, da se je val širjenja virusa omilil.

Konec februarja smo se soočili z dejstvom, da virus ne bo udaril samo po Kitajski, ampak bodo posledice epidemije širše. Najtežje je bilo v sredini marca, ko se je število okužb nevarno povečevalo in je vlada razglasila epidemijo v Sloveniji. Nekaj podjetij v Sloveniji je proizvodnjo ustavilo, v Domelu pa smo imeli še polno naročil, zato se za ustavitev nismo odločili. Z zaščitnimi ukrepi smo poskušali za zaposlene kar najbolje poskrbeti, pri čemer smo naleti na kar nekaj izzivov. Reševali smo jih sproti na vsakodnevnihih šestankih krizne skupine, na katerih smo ukrepe sproti prilagajali potrebam in možnostim ter zaposlene obveščali z dnevnimi obvestili. Kljub temu da smo z zagotavljanjem mask imeli nekaj izzivov, smo bili očitno dovolj dobro pripravljeni in smo lahko z donacijo mask pomagali tudi Zdravstvenemu domu Tržič in Škofja Loka, Občini Železniki za patronažno službo, Varstvenemu centru Škofja Loka in Domu upokojencev Petrovo Brdo. Naši zaposleni na Kitajskem so zbrali sredstva za donacijo 10.000 mask za kliniko Golnik, Domel pa je kliniki doniral sredstva za nakup prenosnega rentgena, ki so ga potrebovali za primer večje epidemije. Humanitarnost je del družbene odgovornosti, ki smo jo izkazali tudi v teh težkih časih.

Sicer pa smo v prvi polovici leta prodali za 68 mio € izdelkov, kar je 10 % manj kot v enakem obdobju lani. Kljub nižjim obsegom je poslovanje podjetja pozitivno in stabilno, saj smo v prvih treh mesecih

uspeli pridelati nekaj rezerve za težje poletne mesece. Razpršenost prodajnega programa se je pokazala kot prava dolgoročna usmeritev, saj smo spet lahko videli, da je avtomobilska industrija navadno prva, ki je na udaru krize. Tudi v Domelu smo največji upad naročil zabeležili na avtomobilskih programih, kjer smo na nekaterih projektih povsem prekinili z delom, vendar k sreči na drugih programih beležimo le manjše spremembe. Imamo tudi pozitivne vplive epidemije, med njimi je program 482 v Retečah, kjer smo med krizo nadomestili izpad kitajskega konkurenta, po pogajanjih s kupcem pa dosegli, da imamo povečane količine vsaj do konca leta. Izziv za poslovanje v drugi polovici leta je negotovost, ki jo povzroča virus z grožnjo drugega vala. Glede na trenutne ocene lahko v drugi polovici leta pričakujemo počasno okrevanje, vendar do konca leto ne bomo dosegli starih planiranih količin. Jesenski meseci po napovedih kažejo, da bomo lahko obdržali obstoječe število zaposlenih in tudi podaljšali pogodbe za določen čas, potrebna pa bo pozornost na vse vrste stroškov in gospodarne odločitve.

Spoštovanje in Sodelovanje sta Domelovi vrednoti, ki sta se v najtežjih časih najbolj izkazali v praksi. Prav tako Pripadnost in Skrb za zaposlene in kupce, saj smo z veliko entuziazma, pozitivne naravnosti in Odgovornosti do podjetja uspeli neprekinjeno delati in oskrbovati naše kupce z izdelki in s storitvami. Za ves vložen napor, predloge za izboljšanje varnosti v podjetju in upoštevanje ter spoštovanje uvedenih preventivnih ukrepov se vsem zaposlenim iskreno zahvaljujem. Pred nami je poletje in z njim zaslužen dopust, zato vam želim, da si odpočijete in nabereite nove energije, letos najbrž neke v bližini varnega domačega zavetja, kjer je najlepše.

V SPOMIN MILANU TUŠKU

V sredo, 11. marca, nas je v dopoldanskih urah najprej vznemirila sirena rešilnega vozila, ki je na poti skozi Železnike drvelo proti Soriški planini. Nekaj ur kasneje je po dolini odjeknila žalostna vest, da se je v smučarski nesreči tragično ponesrečil naš spoštovani sodelavec in dolgoletni direktor prodaje Milan Tušek.

Milan je bil rojen v delavski družini »za grivo« v Železnikih, kjer je preživel svoje otroštvo in mladost. Železnikom je ostal zvest vse življenje, si po študiju poiskal službo v takratni Iskri in Na plavžu ustvaril družino. Veliko svojega prostega časa je že v svoji mladosti posvetil športu in to ljubezen je gojil povsem do zadnjega trenutka svojega življenja. Vedno je gojil športni duh in nikoli ni bil zadovoljen s povprečnim rezultatom. Verjetno mu je bil najbližji prav nogomet kot šport vseh športov. Ne le, da je izjemno užival v zabijanju golov v nasprotnikovo mrežo in borbi za vsako žogo, redno je spremljal različne lige in analiziral taktike različnih trenerjev in spretnosti igralcev.

Na položaj direktorja prodaje je nastopil v turbulentnih časih razvoja lastniške strukture Domela in bil pripravljen prevzeti odgovornost za razvoj samostojne in neodvisne poti blagovne znamke Domel na svetovnem trgu. Odločitev samostojne poti in lastniške strukture v rokah zaposlenih je vedno zelo goreče zagovarjal in se odgovorno in konstruktivno vključeval v vse strateške odločitve v podjetju. Verjel je, da obstaja boljši sistem lastništva in upravljanja s podjetjem, kot ga ponuja kapitalizem.

Milan je po svoji dolžnosti veliko časa preživel na službenih poteh in v družbi z našimi kupci. Potovanja z njim so bila vedno pestra in včasih tudi nepredvidljiva. Vedno je znal razviti potrebno stopnjo empatije in navezati pristen kontakt z odločevalci na strani kupcev. Verjel je v sklenjen ustni dogovor in se zavedal pomembnosti spoštovanja dogovorov ter vedno gradil na zaupanju. Pogajanja s kupci so bila njegova posebna strast, vendar nikoli brez priprave in strategije.



Večkrat sem se imel priložnost učiti tehnike pogajanj od Milana in najbolj mi ostaja v spominu njegovo načelo, da igra poteka do sodnikovega piska in odločilni goli padajo v zadnjih minutah igre. Različne taktike je črpal tudi iz sveta športa, prav tako borbenost in potrpežljivost, ki mu jih ni nikoli zmanjkalo.

Milana bomo ohranili v spominu kot zavednega Železnikarja, ker je verjel, da se v kraju lahko kvaliteta življenja izboljša, tudi zato se je aktivno vključeval v za kraj pomembne projekte, kot so poplavna varnost, izgradnja obvoznice za zgornji del Železnikov in dom za starejše občane v Železnikih. Večkrat je opozarjal na preveč zamolčano problematiko drog v Železnikih, saj je kot zvest in skrben družinski človek želel zagotoviti zdravo in varno okolje za svoje vnuke.

Milana bomo ohranili v spominu kot zelo pripadnega Domelovca, ki je verjel v zgodbo o uspehu podjetja iz Železnikov, ki gradi rezultate na temeljih, ki so jih s trdim delom postavili naši predniki. Sodelavci smo cenili njegov odkrit, na trenutke temperamenten dialog, zlasti z entuziazmom prežeto delo, katerega rezultate bomo še nekaj časa lahko želi in prevzemamo odgovornost za uresničevanje poslanstva zagotavljanja kvalitetnih delovnih mest v Železnikih in okolici, katerega zagovornik je Milan vedno bil.

KRATKE NOVICE



Barbara Debeljak

Aleš Markelj

Nadaljevanje gradbenih del v Retečah

Po krajši prekinitvi nadaljujemo tudi z gradbeno obrtniški deli pri obnovi oz. dograditvi proizvodne hale v Retečah. V mesecu maju je postalo gradbeno dovoljenje za umestitev novega tovornega dvigala in za izgradnjo podestov za klimate pravnomočno. Računamo, da bomo z deli zaključili predvidoma do konca tega leta, vrednost te investicije je ocenjena na 1 milijon evrov.



Andrej Šuštar

Nov organizacijski predpis o delu od doma

Delo od doma je prilagojen načina dela, ki omogoča večjo fleksibilnost in učinkovitost zaposlenih. Zaposlenim, ki imajo ustrezne pogoje in odobritev nadrejenih, Domel že nekaj časa omogoča občasno delo od doma.

V sklopu ukrepov za preprečevanje širjenja virusa in v skrbi za zdravje zaposlenih je v zadnjih mesecih veliko zaposlenih delalo od doma in so s tem pri-

Aleš Markelj

Zaključevanje gradnje prizidka Na plavžu



Kljub vsem zapletom v zvezi s Covid-19 nam je v relativno kratkem roku uspelo zaključiti izgradnjo novega prizidka na lokaciji Na plavžu. Dela v notranjosti objekta so zaključena, zunaj pa nas čakajo še zaključna gradbena dela pri ureditvi okolice. V pritličju sta nova kuhinja in jedilnica za vse zaposlene na tej lokaciji, v nadstropjih pa so pisarniški prostori za PE ECS. Po selitvi se bodo prejšnji pisarniški prostori spremenili v proizvodne, s tem pa bo PE ECS dobila možnost dolgoročne širitve in rasti. Sodelujočim se zahvaljujemo za ves njihov trud in neprekinjeno delo tudi v teh negotovih razmerah.



pomogli, da je podjetje lahko nemoteno poslovalo naprej, kljub situaciji, v kateri smo se znašli ob koronavirusu.

Izkušnja dela od doma je pozitivna, zato vodstvo še naprej omogoča delo od doma ob vnaprejšnji odobritvi vodje in skladno z vsemi navodili, ki so določena v novem organizacijskem predpisu OP 130 Delo od doma, ki je bil sprejet v začetku junija.

Andrej Šuštar

Presoja sistema ravnanja z okoljem ISO 14001

17. in 18. junija je potekala zunanja presoja ravnanja z okoljem ISO 14001. Trije presojevalci iz certifikacijske hiše Bureau Veritas so temeljito pregledali delovanje procesov na vseh štirih lokacijah podjetja v Sloveniji.

Sistem ravnanja z okoljem nam omogoča, da uspešno sledimo našim zavezam v okoljski politiki na poti trajnostnega razvoja in družbene odgovornosti. Redne letne zunanje presoje nam pomagajo, da se še bolj učinkovito izboljšujemo. Letos so bile na presoji odkrite štiri manjše neskladnosti, ki jih moramo v treh mesecih odpraviti. Veseli smo tudi ostalih priporočil in pozitivnih ugotovitev presojevalcev, ki potrjujejo naše napredke na številnih okoljskih programih.



Barbara Debeljak

Tisti, ki prinašajo sonce v življenja drugih, so tudi sami obsijani z njim

V kriznih časih sta ključni solidarnost in hiter odziv. Kot družbeno odgovorno podjetje želimo z donacijami dodati svoj prispevek k zavezitvi širjenja virusa.

Barbara Debeljak

V podjetju pripravili lastno razkužilo

Zaposlenim v kemijskem laboratoriju je uspelo pripraviti razkužilo in s tem močno izboljšati oskrbo z zaščitnimi sredstvi. Pisarna službe VZD pa se je spremenila v ročno polnilnico razkužila za roke. Vsem se lepo zahvaljujemo za samoiniciativnost in inovativnost.



Občini Železniki smo pomagali pri organizaciji dobave večje količine kirurških mask in sredstev za dezinfekcijo površin. Donirali smo več kot 2000 zaščitnih mask različnim zdravstvenim ustanovam, podjetjem v bližnji okolici, gasilskim društvom in domovom za starejše. Med njimi so bile donacije namenjene tudi za večjo varnost stanovalcev in zaposlenih v CSS Škofja Loka, ki so se nam zahvalili z uvodnimi besedami.



Barbara Debeljak

Slavnostna podelitev priznanj Inženirska iskra 2020

V predsedniški palači je 23. junija potekala slavnostna podelitev priznanj Inženirska iskra 2020, ki jih podeljuje iniciativa Inženirke in inženirji bomo!.

Med letošnjimi prejemniki je tudi ekipa skupine DI-HAM, ki je med COVID-19 v rekordnem času razvila prototip medicinskega ventilatorja.



Romana Lotrič

Podelitev nagrad Moje podjetje 2020

V maju je potekala že sedma podelitev nagrad programa Moje podjetje, v katerem je sodelovalo skoraj 400 dijakov, ki so ustanovili 79 dijaških podjetij.

Potegovali so se za vrsto priznanj in nagrado »Podjetje leta 2020« in s tem za udeležbo na evropskem tekmovanju Company of the year competition, kjer tekmujejo s svojimi vrstniki iz drugih evropskih držav. Ponosni smo, da je tudi Domel sponzor temu projektu. Mag. Tina Ogrizek je kot članica komisije odlično zastopala naše podjetje.

Zavod za spodbujanje podjetnosti mladih izvaja izobraževalne programe na temo podjetništva. Mlade spodbujajo k ustvarjalnosti in inovativnosti ter povezujejo gospodarske in izobraževalne ustanove z



Romana Lotrič

Domel – 74 let

Ponosni smo na 74-letnico obstoja. 27. aprila 1946 je bila na pobudo Nika Žumra ustanovljena Kovinska zadruga Niko. Na ustanovnem občnem zboru je sodelovalo 16 zadružnikov z namenom, da zadruga zagotovi delo prebivalstvu v Železnikih ter omogoči razvoj kraja.

Ponosni smo na zgodovino Domela ter spoštujemo trud in dosežke prednikov.



namenom soudeležbe pri izobraževanju iskanih kadrov. Moje podjetje je učni program za srednješolce, v katerem dijaki čez šolsko leto izkusijo vse faze vodenja podjetja od ustanovitve do likvidacije. Tekom leta dijaki dodobra spoznajo sami sebe in ugotovijo, kako pomembno je sodelovanje v skupini za doseg skupnih ciljev.

Čestitke vsem udeležencem.

Romana Lotrič

Pomoč Univerzitetni kliniki Golnik

Univerzitetni kliniki Golnik smo z donacijo pomagali pri nakupu mobilnega RTG-aparata. Želimo jim, da jim aparat olajša delo in ga da ga čim manjkrat uporabijo v namene okužbe s koronavirusom. Prav tako smo jim pomagali tudi z donacijo mask.

Osebe Klinike Golnik se iskreno zahvaljuje: <https://www.klinika-golnik.si/novica/hvala-donatorjem>.



Romana Lotrič

Passat Domel 2

Konec maja smo iz Domelovega voznega parka izločili vozilo passat Domel 2. Na števcu je bila izpisana številka 685.636. Toliko kilometrov je namreč prevozil širom Slovenije in tujine.



Tina Ogrizek

Certifikat bonitetne odličnosti

Domel, d.o.o. je s strani bonitetne hiše Company Wall prejel certifikat bonitetne odličnosti za leto 2019. Certifikat bonitetne odličnosti prejmejo poslovni subjekti, ki so dosegli najboljše poslovne rezultate v preteklem poslovnem letu in eno od najboljših bonitetnih ocen AAA, AA+ ali A+. Postopek dodeljevanja bonitetne ocene je medsebojni izračun kazalnikov (likvidnosti in uspešnosti) ter kategoriziranje rezultata finančne ocene. Bonitetna ocena A+, ki jo je prejel Domel, d.o.o., označuje visoko sposobnost izvrševanja finančnih obveznosti. Certifikat bonitetne odličnosti dosežejo le podjetja, ki izpolnjujejo visoke standarde poslovne etike, dolgoročno korektno poslujejo in dokazujejo, da so zanesljiv, zaupanja vreden poslovni partner.



Tomaž Pegam

Vikend uporaba e-golfa

V oktobrski akciji mesec inovativnosti sem dobil nagrado za vikend uporabo Domelovega električnega avtomobila e-golf, ki sem jo izkoristil nekaj mesecev pozneje v maju. Vremenska napoved je obetala lep vikend, zato sva se z ženo odločila za obisk naše obale.

Ker vikend ponavadi hitro mine, pa sva se že v petek popoldne zapeljala do našega glavnega mesta na prvo testno vožnjo. Avta sem se hitro navadil, od začetka je zanimivo, ker ni prisotnega nobenega hrupa iz motorja. Poleg tega sem bil presenečen nad dobrimi pospeški. Zvečer sem avto prikloplil na polnjenje v garaži, tako da se je do naslednjega jutra napolnil.

V soboto zjutraj pa štart proti Kopru. Poraba baterije je bila nekje do Vrhnike kar zmerna, česar pa ne bi mogel reči za naprej. V klanec se je doseg zmanjšal



kar za polovico, zato sva se na počivališču Ravbar-komanda raje ustavila za malo »daljšo kavo«. Nato pa naprej do Kopra, tam pa sva avto spet priklopila na polnilec na parkirišču. Polnilnice kar hitro najdeš s pomočjo aplikacij ter navigacije. Tekom dneva se je avto napolnil do konca, zato sva nazaj do doma prišla brez vmesnega polnjenja. Kljub temu sem preveril, kje med potjo so polnilnice, saj je v Škofji Loki avto preklopil na »eco mode«.

Zadnji dan pa smo se zapeljali do Soriške planine in še nekaj krajev v bližnji okolici.

Menim, da bi bil električni avtomobil primeren kot drugi avto, v kolikor je po njem potreba. Idealen je za krajše dnevne vožnje do službe in vsakodnevne opravke, za daljše vožnje pa se sam ne bi odločil zgolj za električni pogon, ker se predolgo časa polni, kadar si na poti.

PREDSTAVITEV NOVEGA VODSTVA

Jaka Kavčič - direktor prodaje in marketinga



Jaka Kavčič

Priložnost za delovno mesto direktorja prodaje in trženja se je ponudila prezgodaj in povsem nepričakovano. Milan bo za vedno ostal v našem spominu kot velik človek in izjemen vodja, ki je poleg strokovnih znanj imel nekaj, kar ga je v mojih očeh še posebej krasilo – bil je timski igralec (če uporabim kar njegove besede). Vedno mu je uspelo vzdrževati pozitivno klimo znotraj ekipe prodaje. Bil je človek, od katerega sem se zagotovo ogromno naučil.

Z Milanom sva se o mojih ambicijah za to delovno mesto pogovarjala že na kar nekaj letnih razgovorih v preteklosti, torej je bila nekako logična poteza, da te svoje ambicije tudi razkrijem. Tako sem se prijavil na razpis in bil izbran.

Trenutno sem s svojimi 34 leti najmlajši član kolegija. Prihajam iz Železnikov, kjer sem preživel 32 let svojega življenja. 2 leti vmes smo z družino živeli na Zalem Logu, od koder prihaja moja žena. Imava dva otroka, sina in hčerko. Prosti čas najraje preživljam v družinskem krogu ali pa v družbi prijateljev, s katerimi izvajamo razne športne aktivnosti. Moja šolska pot je dokaj nenavadna in sprva nikakor ni nakazovala narave dela, ki ga opravljam danes. Po končani Gimnaziji Škofja Loka me je pot vodila na Fakulteto za varnostne vede v Ljubljano. V tistih časih so bile zelo aktualne kriminalne serije franšize CSI. No, kmalu sem odkril, da je forenzično in kriminalistično delo pri nas precej manj atraktivno kot v tistih serijah, sploh pa je ta poklic zelo težko zaposljiv. Mi je pa ta prvi študij v vseh štirih letih dal kar široko paleto

znanj. Predvsem kar se tiče psihologije človeka in področij organizacije in managementa. Ker sta mi bili ti slednji področji zelo blizu, sem se še pred zaključkom tega študija vpisal na podiplomski študij na Fakulteto za organizacijske vede v Kranju, smer Poslovni in delovni sistemi. No, na tem področju sem se pa že bolj našel. Med tem študijem sem se, februarja 2011, zaposlil v Domelu. To pa ni bila moja prva izkušnja z Domelom. Tekom šolskih počitnic, predvsem med srednjo šolo, sem kar pogosto prakticiral študentsko delo. Večinoma sem delal v montaži SE. Tudi sicer je duh Domela globoko zakoreninjen v naši družini. Poleg mojih staršev so bili v Domelu oz. takratni Iskri, zaposleni tudi moji stari starši. Zadnje poglavje formalnega izobraževanja sem zaključil konec leta 2019, z zaključenim programom MBA na Ekonomski fakulteti v Ljubljani.

Ko sem prišel v Domel, sem bil pripravnik v oddelku prodaje. To niso bila prva leta avtomobilskega programa v Domelu, so pa bila to prva leta, ko sta se projekta Continental 702 in Hella 484 prevesila v

serijsko proizvodnjo. V tem obdobju sem se ogromno naučil. Kmalu po zaposlitvi sem prevzel skrbništvo nad kupcem Visteon (današnji Hanon Systems). Takrat majhen kupec je danes največji Domelov kupec, gledano z vidika ustvarjenega letnega prometa. Na to sem seveda ponosen, še zdaleč pa se to ni zgodilo samo zaradi mene, ampak je plod trdega dela ekip znotraj PE AP in PE KO ter ostalih podpor- nih služb. Veliko časa sem preživel z direktorjem poslovnih enot APEC, Aljošo Močnikom. Dneve in dneve sva premetavala številke in preigravala različne kalkulacije cen naših produktov. Sprva niti nisem vedel, za kaj gre, a s časom sem uspel sestaviti sliko in spoznal nekaj, kar v prodaji preprosto moramo poznati – izvor cene naših produktov.

Od Aljoše sem se naučil tudi ogromno tehničnih zadev, predvsem pa me navdušuje tudi njegov vizionarski način razmišljanja in usmerjenost v kompleksne izdelke, kar je dandanes tudi ključni strateški cilj podjetja Domel.

Sprva smo imeli na avtomobilskem programu kar precej težav. Naše proizvodne linije niso bile zadost-

no zasedene, da bi lahko izkoriščali ekonomijo obsega. Večkrat smo se celo spraševali, če sploh imamo prave produkte za ta trg. Leta 2014 smo celo imeli delavnico z vodstvom podjetja, kjer smo se spraševali, če je vztrajanje v avtomobilski industriji še smiselno. No, potem se je zgodilo leto 2015 in pričelo se je obdobje izjemne rasti, ki je trajalo vse do leta 2018. Ta rast se je zgodila v glavnem zaradi potreb trga, a pomembno je, da smo v tem obdobju oblikovali jasno strategijo programa in se usmerili v nam zanimive produkte. Na srečo smo pridobili tudi nove projekte, ki nam bodo omogočali rast tudi v prihodnje.

Sedaj se moj fokus s področja avtomobilske industrije hitro širi tudi na ostale programe. Na žalost uvajanja, kot ga običajno poznamo, ne bo mogoče izvesti. Obljubim pa, da se bom maksimalno angažiral in skušal primanjkljaj poznavanja drugih programov čim prej nadoknaditi. Vesel sem, da mi sodelavci pri tem zavzeto pomagata. To delovno mesto prevzemam v težkih časih, kar se tiče globalne gospodarske situacije, a nikakor nisem človek, ki bi v naprej iskal opravičila. Nasprotno, prepričan sem, da bomo cilje, ki smo si jih zadali v Korporativni strategiji 2020 – 2025, tudi dosegli. Veste zakaj? Zato, ker imamo jasno vizijo, jasno pot ter prave produkte za doseg teh ciljev. Kar se oddelka prodaje tiče, pa lahko rečem le, da imamo najboljšo ekipo, v katero sam absolutno verjamem in se že veselim skupnega premagovanja prihajajočih izzivov!

mag. Tina Ogrizek, direktorica financ, računovodstva in kontrolinga



mag Tina Ogrizek

Domelovemu kolektivu sem se pridružila leta 2007. Takrat sem se prijavila na razpis za sodelavko v kontrolingu. Pred tem sem bila zaposlena v finančnem sektorju v Ljubljani. Spomnim se, da me je ob prihodu v Domel takoj navdušila kultura podjetja, ki je temeljila na spoštovanju in sodelovanju.

V Železnike se zdaj vozim že dobro desetletje. Sicer prihajam iz Stražišča pri Kranju, kjer sem preživela otroštvo, mladost pa sem preživela na Pševu.

Po končani srednji šoli sem na Ekonomski fakulteti v Ljubljani končala univerzitetni študij ekonomije iz dveh smeri: financ ter računovodstva in revizije.

V letu 2013 sem ravno tako na Ekonomski fakulteti opravila še znanstveni magistrski študij in ga zaključila z nalogo Postavitev uravnoteženega sistema kazalcev BSC za spremljanje poslovanja v Domelu.

Od vseh izkušenj pri delu v Domelu mi je najbolj ostalo v spominu prvo leto. Ob prihodu sem namreč prevzela vodenje portfelja zavarovanj. V letu prihoda me je žal čakal večji škodni dogodek, poplave v mesecu septembru. To je bila prva večja preizkušnja, saj na večmilijonsko škodo nihče ni računal. Z veseljem lahko rečem, da se je tudi takrat pokazala složnost zaposlenih v kriznih razmerah.

S hitrim odzivom in sodelovanjem nam je uspelo, da je podjetje preko različnih ukrepov kmalu nadomestilo finančno škodo.

Kasneje sem veliko sodelovala pri subvencioniranih razvojnih projektih, slovenskih in evropskih. Tam je bilo že v fazi prijave treba dobro preučiti finančna pravila, da je podjetje kasneje dobilo povrnjene vse načrtovane stroške razvoja in raziskav. V letih dela v Domelu sem sodelovala pri različnih planih, analizah in projektih uprave ter uporabljala pridobljena znanja iz računovodstva in financ. V zadnjem letu sem se kot desna roka ge. Minke Benedičič, ki je letos februarja odšla v pokoj, intenzivno pripravljala na prevzem nalog direktorice finančno računovodskega področja in kontrolinga. Domel je tehnično usmerjeno podjetje in razvojni dobavitelj. Poleg inovativnih produktov pa moramo imeti ves čas pred očmi tudi finančno uspešnost podjetja. Le tako bomo lahko zagotavljali trajnostni razvoj podjetja, vlaganje v znanje in investicije ter s tem dolgoročno finančno stabilnost podjetja.

POSEBNE ZAHTEVE KUPCEV (CSR)



Tadeja Bergant

»CSR« (Customer Specific Requirements) je v izraz (akronim), ki izhaja iz avtomobilske industrije in pomeni posebne zahteve kupca. Predstavlja eno od ključnih zahtev avtomobilske industrije, ki vodi organizacijo, da pri sodelovanju s kupcem doseže najvišjo stopnjo kupčevega zadovoljstva. V zadnjem času so vse bolj aktualne tudi posebne zahteve kupcev, ki niso v avtomobilski industriji. Obvladovanje posebnih zahtev kupca je povezano s tem, kako v organizaciji v okviru sistema vodenja kakovosti obvladujemo dokumente zunanjega izvora.

Glavni cilj teh zahtev je torej v okviru avtomobilskega (IATF 16949) in tudi ne-avtomobilskega standarda (ISO 9001) doseči kupčevo zadovoljstvo preko sistema nenehnih izboljšav, preprečevanja napak in z zmanjševanjem izmeta.

V primeru, da gre za posebne zahteve avtomobilskih kupcev, jih je dokaj enostavno najti, ker so objavljene v okviru »OEM«-ovih dokumentov tudi na spletu (na spletni strani IATF organizacije, na portalih

pri kupcih), če pa gre za ne-avtomobilске kupce, jih je pa potrebno posebej vprašati po njihovih posebnih zahtevah (običajno zapisanih v posebnih priročnikih ali drugih proceduralnih dokumentih).

Pri postavljanju sistema vodenja kakovosti je torej v organizaciji med drugim potrebno upoštevati kupčeve posebne zahteve (CSR). V IATF 16949 (avtomobilski standard) so te zahteve referirane v točkah 4.3.2, 7.5.1.1. d in 9.2.2.2.

● Točka 4.3.2 konkretno pravi da: »posebne zahteve odjemalca morajo biti ovrednotene in vključene v obseg sistema vodenja kakovosti (SVK)«. Tu velja poudariti, da to velja tako za kupce v avtomobilski industriji, kot za ne-avtomobilске kupce (tudi zahteva v ISO 9001) ter za vse ki so vključeni v dobaviteljsko verigo.

● Točka 7.5.1.1.d IATF 16949 standarda govori o dokumentaciji sistema vodenja kakovosti v organizaciji. Najprej razloži, da sistem vodenja kakovosti v organizaciji mora biti dokumentiran in vsebovati Poslovnik vodenja kakovosti (ki je lahko serija/niz dokumentov). V zvezi s tem poslovnikom potem v točki d standard navaja eno od minimalnih obveznosti za poslovnik, in sicer poslovnik mora vsebovati najmanj ... »d) dokument (npr. matriko), ki pokaže, kje so v sistemu vodenja kakovosti obravnavne specifične zahteve odjemalcev«.

● Točka 9.2.2.2 v standardu govori o presoji sistema vodenja kakovosti: »Presojani naj bodo vsi procesi v 3-letnem obdobju, CSR, procesni pristop ...«.

To pomeni, da kot organizacija moramo presojati vse procese sistema vodenja kakovosti v triletnem koledarskem obdobju ... v povezavi s temi presojami pa moramo pregledati tudi učinkovitost uvedbe posebnih kupčevih zahtev (CSR) v sistem vodenja kakovosti. Konkretno ta zahteva pomeni, da v vprašalnik, ki ga pri izvedbi presoje uporabljamo, mora biti vključeno vprašanje na temo posebnih kupčevih

zahtev. V tej točki je smotno imeti pred očmi, da so posebne zahteve kupca dokument zunanjega izvora, zato se preverja tudi posodabljanje tovrstnih dokumentov.

Posebne zahteve kupcev so torej »kupčev glas«, ki ga moramo poslušati, če želimo doseči njegovo zadovoljstvo. Na teh zahtevah v organizaciji moramo zgraditi sistem, preko katerega ta cilj dosežemo.

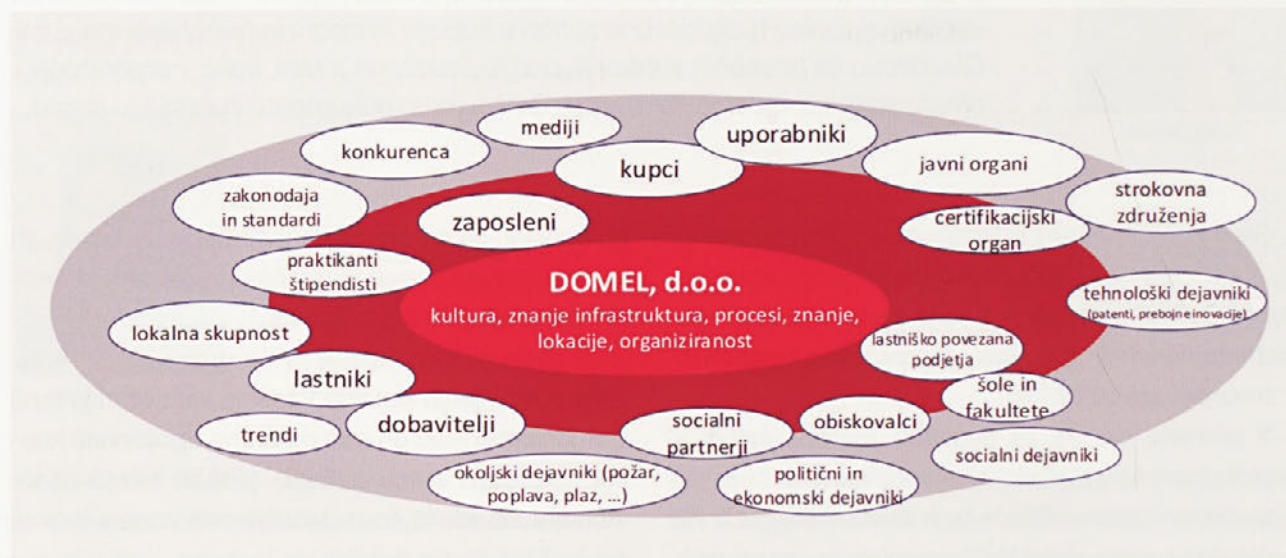
Uvod je bolj teoretično obarvan. Kako pa to v Domelu zgleda v praksi?

Imamo poslovnik kakovosti, v katerem že takoj na začetku vidimo kupce kot del konteksta organizacije Domel.

Nadaljuje se tematika kupca preko tabele zainteresiranih strani, kjer so prikazani »notranji in zunanji dejavniki« - kupci so tretirani kot zunanji dejavniki, in sicer kupci, do katerih so naši cilji/aktivnosti/značilnosti *odzivnost in fleksibilnost, konkurenčna cena, zadovoljstvo kupcev, lojalnost kupcev, vključenost v zgodnji razvojni fazi in odprta komunikacija*.

Te cilje torej lažje dosežemo, če so posebne zahteve kupcev prepoznane in primerno implementirane.

V poslovniku imamo tudi v skladu z zahtevo standarda v poglavju 7.3. opisane posebne zahteve odjemalcev in v okviru te točke izdelano matriko, ki prikazuje, katere posebne zahteve katerih kupcev vplivajo na katere naše procese. So pa v poslovniku naštetih samo »avtomobilski« kupci, čeprav nam



Seznam standardov

Naročilo na spremembo

Iskanje

Naslov

hella

Podnaslov

Številka

Datum

Tip standarda

☐ Vse ☒ CSR ☐ STIHL

Jezik

sr VSEBNO

Št. standarda	Naslov	Datum veljavnosti standarda	
CSR HELLA Framework Supply Agreement for the procurement of manufacturing materials	CSR HELLA Framework Supply Agreement for the procurement of manufacturing materials	1.11.2007	PDF
CSR HELLA Logistics Guideline for OE Suppliers20100602	CSR HELLA Logistics Guideline for OE Suppliers20100602	1.5.2010	PDF
CSR HELLA OM - Guideline for Suppliers	CSR HELLA OM - Guideline for Suppliers	1.3.2019	PDF
CSR HELLA Terms and Conditions of Purchase	CSR HELLA Terms and Conditions of Purchase	1.7.2019	PDF

Pregled po straneh <> Pregled scroll

posebne zahteve lahko pošljejo oz. dajo tudi »ne-avtomobilski« kupci – npr. STIHL, Husqvarna, in jih je ravno tako potrebno upoštevati.

Zahteve kupca Hella se tako nanašajo na skoraj vse naše poslovne procese – imamo jih 12.

O tem, kako se obravnavajo posebne zahteve kupcev, govori organizacijski predpis št. 5 – Izdelovanje in obvladovanje dokumentacije. V njem je pod točko 7 – Zunanji dokumenti (kamor posebne zahteve kupcev – CSR-ji tudi spadajo) opisano, kaj so zunanji dokumenti in kdo je odgovoren za sprejem in lansiranje tovrstnih dokumentov.

Za prejem posebnih zahtev kupca je odgovorna prodaja. Prav tako se iz prodaje mora vsak nov dokument tega značaja ali spremenjen oz. dopolnjen dokument »posebne zahteve kupca« lansirati projektnemu timu (projektnemu vodji), kjer vsak član tima za svoje področje pregleda zahteve kupca (skupaj s področnim vodjem oz. direktorjem področja, ki ta dokument mora komentirati oz. ga podpisati, če se z njim strinja).

V tem predpisu je razložena tudi odgovornost za spremljanje sprememb teh dokumentov (prodaja – po razdelitvi kupcev in enkrat letno vodja sistema po portalih).

Opisana sta način in mesto shranjevanja teh dokumentov – odgovoren skrbnik v službi za standardizacijo, ki tovrstne dokumente (ko so usklajeni s kupcem) shrani na intranet med standarde.

Pri obravnavanju posebnih zahtev kupca je zelo pomembno, da jih pregledamo »z glavo«, ker včasih v teh zahtevah kupci dajejo splošne zahteve (vsem dobaviteljem enake), ki pa sicer lahko niso v skladu s politiko delovanja v Domelu.

Na primer – načeloma v Domelu kupcem ne posredujemo celotnega plana obvladovanja (niti ne pro-

cesnega diagrama), ker je to prvič dokument, ki si ga naredimo za lažje obvladovanje procesa (nadzor), in drugič se v njem skriva naš »know-how« – razvit proces po fazah z vsemi pomembnimi karakteristikami v našem procesu.

V posebnih zahtevah kupca pa je lahko kot splošna zahteva to, da jim je potrebno v celoti posredovati plan obvladovanja po vseh fazah razvoja (v razvojni fazi in kasneje v serijski), zraven pa je razloženo, da če v 30 dneh zahtev ne komentiramo, oni to razumejo, kot da zahteve potrjujemo in jih bomo spoštovali in izpolnjevali.

Temu ustrezno potem v projektu zahtevajo plan obvladovanja in ker nismo komentirali in zahtev uskladili, ko smo jih prejeli, smo to obvezani narediti.

V teh posebnih zahtevah kupci posredujejo zahteve z različnih področij – kakovosti, logistike, nabave, ... Prav vse je potrebno pregledati in jih vključiti v sistem delovanja.

Ravno zato je področje posebnih zahtev kupca vključeno tudi v »oceno izvedljivosti«, in sicer kot nekakšen opomnik za projektnega vodjo, da je potrebno upoštevati in pregledati na začetku projekta tudi posebne zahteve kupca.

Izkušnje kažejo, da je potrebno posebnim zahtevam kupca dati večji pomen kot do sedaj – predvsem v smislu, da se o njih s kupcem moramo pogovarjati in to na začetku sodelovanja na novem projektu, ne pred prenosom v serijsko proizvodnjo ali še kasneje, ker je to (lahko) povezano z velikimi stroški.

Posebne zahteve kupca lahko razumemo velikokrat tudi kot »učbenik«, ker z njimi zelo nazorno razložijo, kaj kakšen izraz in simbol pomenita in na kakšen način speljati kakšno zadevo. Torej ni samo zahteva ampak tudi navodilo.

SOOČANJE S COVID-19 V DOMELU



Manca Zmrzlikar

Konec leta 2019 je Kitajska postala posebej zanimiva za cel svet – v javnost je prišel podatek o širitvi novega virusa, katerega simptomi spominjajo na gripo, kaj drugega se o njem skorajda ni vedelo. Stanje se je slabšalo iz dneva v dan in kmalu je zavladala panika. Zmotno smo mislili, da smo v Evropi varni. A smo se kaj kmalu zamislili, ko so pričeli beležiti prve okužbe v sosednji Italiji.

Domel je situacijo doživljal nekoliko drugače, saj imamo podjetje tudi na Kitajskem, kamor smo pošiljali maske, ko jih tam ni bilo mogoče več dobiti, in nekoliko pobližje spremljali situacijo. Tudi sami smo dokaj zgodaj pomislili na okrepitev zaloge zaščitnih sredstev, a nihče si ni predstavljal, kako hudo bo in koliko dejansko potrebujemo.

V četrtek, 12. 3. 2020, je bil sklican 2. izredni kolegij: Ukrepi za preprečitev vplivov koronavirusa, saj je bilo nujno potrebno sprejeti 2. stopnjo ukrepov za preprečitev širjenja virusa v podjetje. Pregledali smo zalogo zaščitnih sredstev in pripravili plan dodatne nabave. Sprejete so bile odločitve o okrepitvi avtomatskih dozatorjev razkužil, prenehanju oddajanja počitniških kapacitet, prilagoditvah v jedilnicah, ukinitvi sadnega kotička in kavnih avtomatov, prerazporeditvi izmen zaradi zmanjšanja števila zaposlenih na delovnih mestih in povečanju razmikov med njimi, odpovedi ali omejevanju sestankov, ... ter še vrsta drugih ukrepov. V pripravi so bila dodatna navodila za ravnanje in ukrepanje zaposlenih v skupini Domel, s katerimi se je seznanilo vse zaposlene. Kreiral se



Pakiranje kirurških mask za domov

je krizni tim in dogovorjeno je bilo, da se bodo člani redno sestajali in skrbeli za prilagoditev ukrepov, ko bo to potrebno, ter za redno obveščanje zaposlenih o stanju.

Vlada RS je nato v petek, 13. 3. 2020, zvečer izdala odredbo o prepovedi prometa zaščitnih sredstev vsem, razen za potrebe oskrbovanja izvajalcev zdravstvene dejavnosti, policije, slovenske vojske ter sil za zaščito, reševanje in pomoč v RS. Čakal nas je aktiven delovni vikend, ko smo iskali rešitve in sprejemali različne odločitve. Prvih nekaj dni (ali celo tednov) je bilo izredno stresnih, saj sta med zaposlenimi prevladala strah in panika. Ker razkužil za roke na tržišču kar naenkrat nikakor ni bilo več mogoče dobiti, smo iskali alternative. Matjaž Čemažar je dobil »recept« za razkužilo in po vseh štirih lokacijah smo zbirali etanol ter pričeli z mešanjem v kemijskem laboratoriju. Seveda se tudi tu zgodba ni zaključila, saj je na tržišču zmanjkalo embalaž s »pumpico«, zato smo pričeli kombinirati s pršilkami. Z našimi čistilkami in s pomočjo dodatnega čistilnega servisa smo aktivno čistili in dezinficirali delovne površine, kljuke, ograje, sanitarije itd. Seveda smo kaj kmalu uved-



Ekipa VZD



li tudi obvezno merjenje telesne temperature vseh zaposlenih, ne le zunanjih izvajalcev. Tu smo bili še posebej hvaležni vsem prostovoljcem, ki so se javili za pomoč v dopoldanskem in popoldanskem času.

Ko je bila delno rešena težava z razkužili, so nam ponagajale še zaščitne maske. Ker je potrebno kirurško masko pogosto menjati, to pomeni potrebo po ogromni zalogi, hkrati pa pomeni več odpadkov, visoko ceno in težko dobavljivost. Odločili smo se za nakup pralnih mask. Vsak zaposleni je prejel dve maski za delo v podjetju ter po potrebi za uporabo doma – seveda pod pogojem, da bo maska do začetka izmene očiščena in pripravljena za ponovno uporabo. Ko smo imeli zadostno zalogo mask, da je delovni proces normalno potekal, smo kirurške

maske zaposlenim izdali tudi za domačo uporabo – sprva 5, kasneje še 10. To je skupno pomenilo skoraj 20.000 kirurških mask, ki jih je Domel podaril zaposlenim! Da je bilo to možno izvesti, je bilo potrebno sodelovanje več različnih služb, ki so iskale ponudnike in urejale prevoze materiala v Slovenijo.

Veliko srce in dobrodelnost Domela v kriznem obdobju so občutili tudi: Zdravstveni dom Tržič, Zdravstveni dom Škofja Loka, Zdravstveni dom Železniki, Alples, Center slabovidnih Škofja Loka, Varstveno delovni center Škofja Loka, Dom upokojencev Podbrdo – Petrovo Brdo, Marin s.p. in Bosch Rexroth – skupno jim je bilo doniranih 2.000 FFP2 in kirurških mask. Naše podjetje je Univerzitetni kliniki Golnik pomagalo pri nakupu mobilnega RTG-aparata ter z donacijo zaščitnih mask. Za konec pa se lahko pohvalimo še s partnerstvom respiratorja DIHAM, kjer je ekipa iz razvoja pomagala pri razvoju prototipa respiratorja za reševanje življenj, ki bi ga lahko v celoti samozadostno proizvajali v Sloveniji, s slovenskimi komponentami in slovenskim znanjem.

V težki preizkušnji, ki je trajala več mesecev, smo dokazali, da zaposleni v Domelu dobro sodelujemo, smo inovativni in nam ni vseeno. Skupaj zmoremo! Sedaj je pomembno, da še naprej spoštujemo splošne zaščitne ukrepe – tako v službi kot doma oziroma v prostem času.



Donacija mask za domove in ustanove



»MEDICINSKI PANDEMSKI VENTILATOR DIHAM«



Nina Drol

Medicinska in tehnična stroka sta se že v začetku krize, ki jo je povzročil koronavirus, tesno povezali. V kratkem času so strokovnjaki, združeni v več projektnih skupinah, uspeli izdelati štiri prototipe ventilatorjev, ki so jih testirali v Univerzitetnem kliničnem centru Ljubljana. Nad predstavitvijo so bili zdravniki zelo navdušeni. Medicinski ventilator DIHAM je plod skupnega dela razvojne ekipe podjetja DOMEL, EKWB, LOTRIČ Meroslovje, Tehnološkega parka Ljubljana, Zavoda 404 ter podjetja BPMC. Med sodelujočimi razvojniki je bil tudi Jaka Gortnar.

Jaka, kako je prišlo do sodelovanja pri projektu slovenski respirator?

Sredi marca me je nekega popoldneva poklical

Jernej Pintar, direktor Tehnološkega parka Ljubljana. Na hitro mi je predstavil problematiko, torej, da zdravnike in anesteziologe skrbi, da bi lahko ob ve-

likem številu okuženih ostali brez ventilatorjev, ki so ključnega pomena za zdravljenje obolelih za COVID-19. Že isti večer smo se skupaj s še tremi inženirji iz drugih podjetij zbrali v UKC, kjer so nam zdravniki v grobem predstavili delovanje ventilatorjev in pa ključne zahteve za pandemski ventilator, to je ventilator s funkcijami omejenimi le na tiste, ki so nujno potrebne za preživetje pacienta. Njihova želja je bila, da čim hitreje naredimo slovenski pandemski ventilator, ki bi lahko v primeru nenadzorovanega širjenja epidemije reševal življenja.

V okviru stičišča oz. t. i. HUB-a pri Gospodarski zbornici Slovenije – GZS so se organizirale 4 razvojne skupine. Poleg naše, ki smo jo poimenovali DIHAM, so pri projektu sodelovale še skupina Fakultete za elektrotehniko, skupina Janeza Pirca in skupina Hiše eksperimentov. Medicinski ventilator DIHAM je plod skupnega dela razvojne ekipe podjetja DOMEL, EKWB, LOTRIČ Meroslovje, Tehnološkega parka Ljubljana, Zavoda 404 ter podjetja BPMC, ki so preteklo znanje in izkušnje združili za povsem nov namen – Sloveniji zagotoviti lastni ventilator.

Kje začeti?

Ker večina od nas ni vedela nič o ventilatorjih, smo

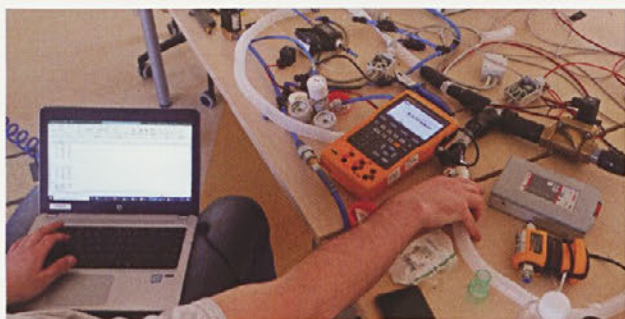
potrebovali nekaj dni, da smo prišli do idejne zasnove preprostega ventilatorja. V osnovi se naprave ločijo na volumsko in tlačno regulirane. Volumsko nadzorovane dovedejo pacientu določen volumen zraka na vdih, ne glede na to, kako velika so pljuča in v kakšen stanju so (poškodovana sprejmejo manj zraka). Tlačno regulirane naprave pa dovajajo pacientu zrak pod določenim nastavljenim tlakom določen čas, kar pomeni, da pljuča sprejmejo toliko zraka, kolikor so ga sposobne. Ta način delovanja je za bolnike zaradi specifike COVID-19 veliko bolj primeren. Kljub temu da je izdelava takega respiratorja težja, smo se vseeno odločili, da gremo v izdelavo tlačno reguliranega ventilatorja. Veliko ventilatorjev za delovanje uporablja zrak pod pritiskom iz napeljave, ker pa gre za pandemski ventilator, ki bi bil lahko uporabljen tudi v "vojaški bolnišnici", kjer napeljave zraka pod tlakom ni, smo se odločili, da bomo za vir tlaka in pretoka uporabili puhalo. Tak ventilator za svoje delovanje potrebuje le električno napajanje.

Kako je potekalo razvojno delo?

Večina razvojnega dela je bila opravljenega v Selški dolini. S pomočjo naše prototipne delavnice in elektro razvoja sem poskrbel za puhalo, in sicer modificali-



Ekipa s predstavniki UKC



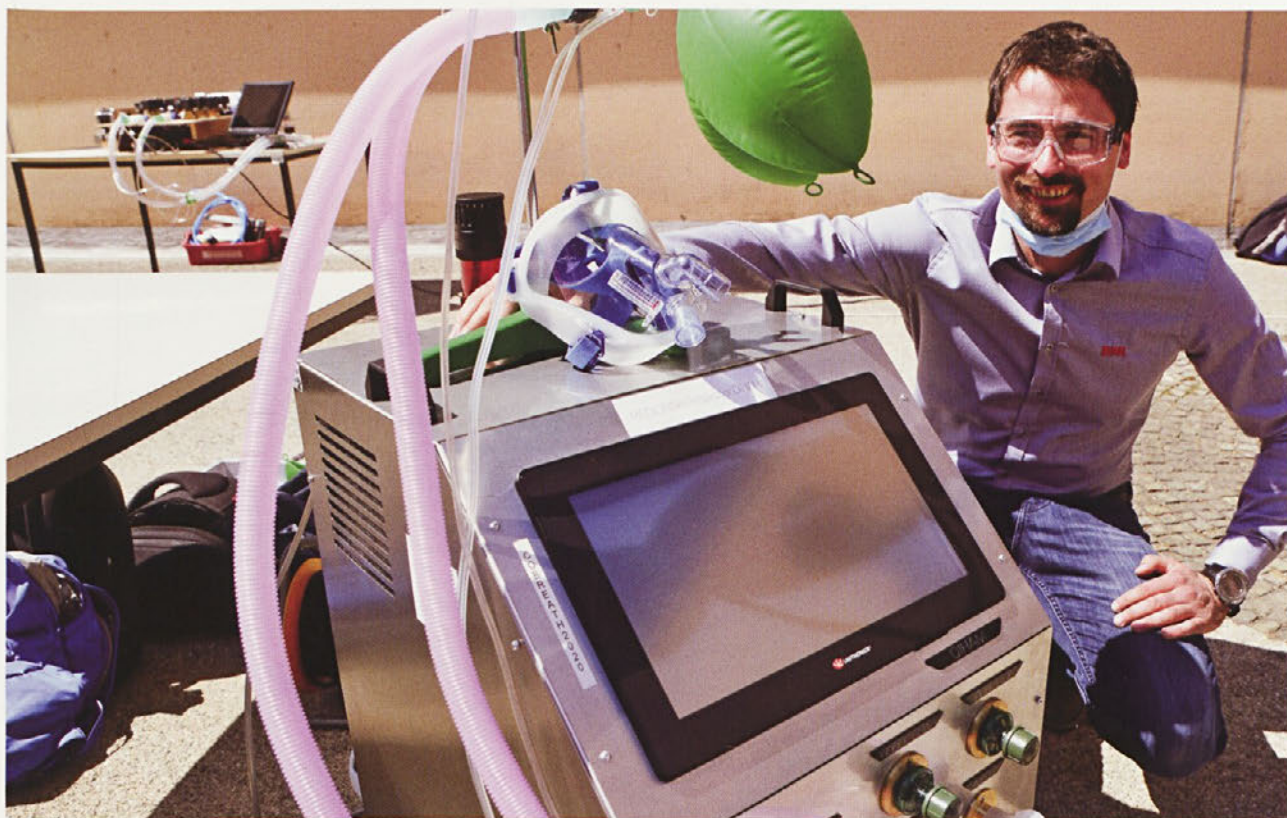
Umerjanje merilnikov v začetnih fazah razvoja

rano EC 712 s tangencialnim izstopom, ostali pa so poskrbeli za ventile, merilnike, cevi in umetna pljuča. Tako smo en teden po prvem sestanku na UKC na mizi že imeli prvi delujoč koncept. Delo je potekalo v prostorih Lotrič Meroslovje, delali smo od jutra do večera, tudi med vikendi. Nadrejeni so nam omogočili, da smo na tekočih projektih opravili le najnujnejše, saj je bilo ključno, da pridemo do prototipa čim hitreje. Med delom so nam ob strani stali zdravniki UKC, ki so napravo testirali in nam dajali napotke za nadaljnje delo. V veliko pomoč so nam bili tudi sodelavci iz prototipne delavnice in orodjarne, saj so nam kar se da hitro priskrbeli veliko sestavnih delov. Področja obvladovanja pretokov in tlakov, merjenje pretokov in pa zmanjševanje akustične emisije so tista, kjer smo največ prispevali. Za programiranje HMI in

krmilnika, za vse opravljene meritve in kalibracije in pa kisikovo komoro, ki regulira koncentracijo kisika v mediju, so poskrbeli fantje iz podjetja Lotrič Meroslovje. Po treh tednih smo bili pripravljeni na test, ki je potekal na UKC. Napravo priključijo na lutko, na kateri se urijo zdravniki, in simulirajo različne scenarije in bolezni.

Kakšne rešitve ste predstavili?

Vsaka od 4 razvojnih ekip je ubrala svojo pot; od uporabe medicinskega balona (ambuja), do zračnega meha in pnevmatskega cilindra. Predstavniki UKC so bili s predstavljenim zelo zadovoljni. Dali so nam še 2 tedna za izboljšave. Na našem ventilatorju je bilo predvsem potrebno znižati raven hrupa. Po drugem testu so bili zdravniki mnenja, da so vsi štirje prototipi primerni za uporabo v primeru pomanjkanja ventilatorjev, za nadaljnje delo pa sta najbolj primerna naš ventilator in pa ventilator ekipe Fakultete za elektrotehniko. Pandemski ventilator v osnovi predihava pacienta, ki je v komi in ne diha sam, torej naprava določa frekvenco dihanja ter spodnji in zgornji tlak v pljučih. Naš ventilator omogoča poleg tega še 2 načina delovanja, in sicer CPAP in High flow. CPAP način je primeren za bolnike, ki so že pri zavesti in sami narekujejo frekvenco dihanja. Venti-



Po več kot uspešnem testu

lator torej zazna željo po vdihu in pacientu pri tem pomaga, ko pa želi pacient izdihniti, mu naprava to omogoči. High flow način predstavlja tok zraka obo-
gatenega s kisikom, ki potuje preko nosu pacienta, ki diha sam, in tako zagotavlja zadostni pretok ter količino kisika. Naša naprava omogoča tudi vlaženje zraka in pa nastavljanje poljubne koncentracije kisika v zraku, od 20 do 100 odstotkov.

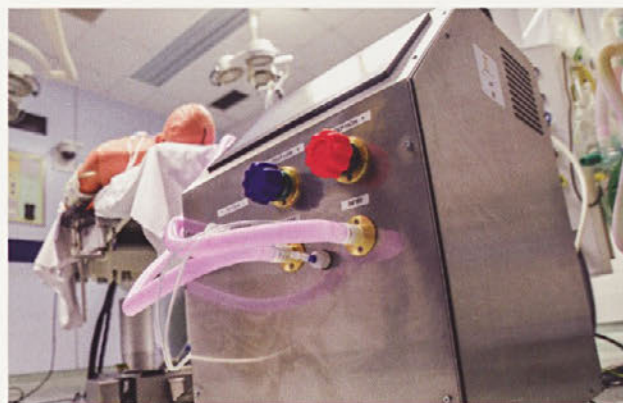
Izkušnja sodelovanja pri projektu je bila zagotovo dragocena.

Izkušnja je bila super, saj smo pokazali, da lahko s sodelovanjem različnih podjetij veliko dosežemo v zelo kratkem času. K sreči do nenadzorovanega širjenja epidemije ni prišlo, tako da pandemski ventilatorji niso bili potrebni.

Boste z razvojem respiratorjev nadaljevali?

Razmišljamo o uvedbi redne proizvodnje, a pred tem nas čaka še veliko dela. Oblikovati je potrebno poslovni načrt, preveriti moramo, ali smo v teku razvoja morda nehoti kršili kakršne koli patente oziroma intelektualno lastnino, opraviti pa je potrebno tudi postopek certificiranja.

Vsi nadaljnji poslovni ter proizvodni procesi so tako odvisni od razvoja dogodkov, potreb trga ter



Na testu v UKC

rezultatov prej omenjenih aktivnosti.

Proizvodnja ventilatorjev je sicer v Železnikih že potekala v zgodnjih šestdesetih ter kasneje v sedemdesetih letih, ko je v okviru vojaškega programa potekala proizvodnja delov za ventilatorje.

Osnovni pogoji za razvoj in proizvodnjo medicinskih aparatov so v Domelu vzpostavljeni s pridobljenim sistemom kakovosti za medicinske pripomočke oz. certifikatom ISO 13485, vendar so do vzpostavitve redne proizvodnje potrebni še veliki investicijski vložki. Ključna za odločitev bosta raziskava trga in analiza konkurenčnih prednosti razvitega koncepta v primerjavi z močnimi in že uveljavljenimi blagovnimi znamkami na trgu.



V slogi je moč

DA

zmanjševanje zasedenosti parkirnih mest



Matija Šturm

Člani Domelove akademije skupine C smo tekom prejšnjega leta posvetili čas projektu, ki nosi naslov Zmanjševanje zasedenosti parkirnih mest. Zasedenost parkirnih mest na lokaciji Domel Otoki že nekaj let predstavlja pereč problem, s katerim se srečuje marsikateri zaposleni vsak dan, ko prihaja na delo od daleč pa tudi od blizu.

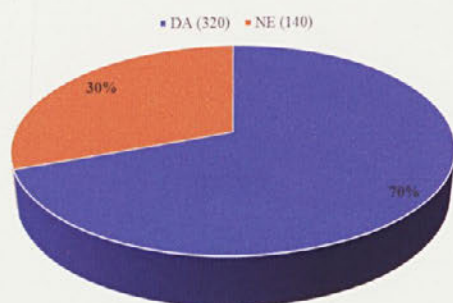
S ciljem, da raziščemo vzrok prezasedenosti obstoječih parkirnih mest in poiščemo rešitve, ki bi botrovale boljšemu stanju na parkirnih površinah, smo na začetku analizirali obstoječe stanje parkirišč na lokaciji Domel Otoki in navade zaposlenih ob njihovi uporabi. Pri tem smo se poslužili klasične kvantitativne metode raziskovanja s pomočjo anketnega vprašalnika, s katerim smo skušali zajeti čim večji vzorec zaposlenih na tej lokaciji.

Iz analize trenutnega stanja smo ugotovili, da je na lokaciji Domel Otoki zaposlenih okoli 800 ljudi, od katerih je več kot 75 % takih, ki se na delo pripeljejo – v veliki meri z osebnim avtomobilom. Poleg vzorca ljudi, ki parkirišča uporabljajo, smo izvedli tudi popis urejenih parkirišč in popis dodatnih parkirnih mest, ki jih vozila zasedajo izven urejenih parkirnih površin. Iz popisa smo ugotovili, da imamo skupaj z neurejenimi 296 parkirnih mest. Glede na trenutno razmerje urejenih in neurejenih parkirnih mest je moč ugotoviti, da za zagotovitev potreb zaposlenih potrebujemo dodatnih 130 urejenih parkirnih mest. S tem pa bi odpravili parkiranje ob regionalni cesti poleg stanovanjskega bloka, ob pločniku poleg parkirišča, na travniku ob avtobusni postaji in parkiranje na

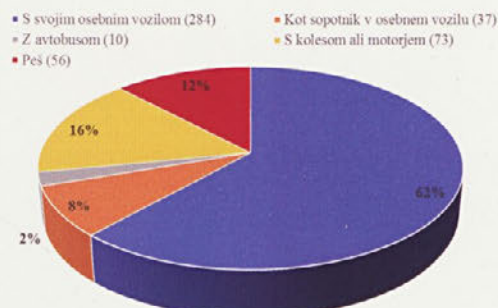
dvorišču podjetja med izmenami, kot tudi parkiranje pred športno dvorano in trgovino Mercator. Navedene parkirne cone so v uporabi zgolj zaradi kritičnega pomanjkanja urejenih parkirnih mest znotraj zemljišč podjetja Domel.

Kot smo omenili v uvodu, smo v okviru iskanja možnih rešitev poleg analize obstoječega stanja zasedenosti in števila parkirnih mest izvedli še anketo vseh zaposlenih na lokaciji Domel Otoki. Od približno 800 zaposlenih na tej lokaciji smo uspeli pridobiti kar 460 izpolnjenih anket. Ob tej priložnosti se vsem aktivno udeleženi tudi zahvaljujemo, kajti brez povratnih informacij bi težko izpeljali projektno nalogo, ki nam je bila dodeljena s strani nadrejenih.

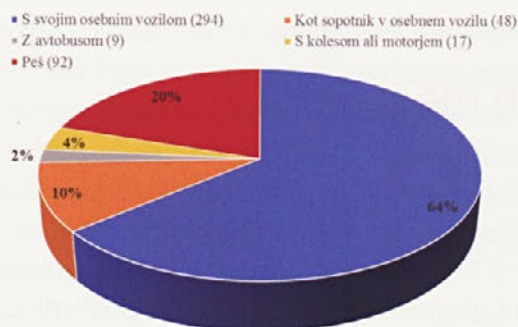
Namen ankete je bil ugotoviti interes zaposlenih za uporabo lokalnega prevoza in uporabo alternativnih prevoznih sredstev kot zamenjava za avtomobil. Na podlagi izkazanega interesa pa smo preučili več možnosti za zmanjšanje zasedenosti parkirnih mest, ki bi bila v korist tako zaposlenim kot tudi podjetju pri načrtovanju investicij v prometno infrastrukturo podjetja.



Slika 1: Razmerje med zaposlenimi glede prejemanja nadomestila za prevoz na delo



Slika 2: Načini prihajanja zaposlenih na delo med poletnim časom



Slika 3: Načini prihajanja zaposlenih na delo med zimskim časom

- 70 % zaposlenih prejema nadomestilo za prevoz na delo.
- Delež tistih, ki se vozijo s svojim avtomobilom ali kot sopotnik, se med zimskim časom poveča le za 4 odstotne točke. Med poletnim časom se precej poveča delež kolesarjev, in sicer za 12 odstotnih točk, medtem ko se delež pešcev zmanjša za 8 odstotnih točk. Delež tistih, ki se na delo vozijo z avtobusom, pa se v odvisnosti od letnega časa praktično ne spreminja.
- 6,1 % zaposlenih je takih, ki se na delo vozijo z lastnim avtomobilom, kljub temu da ne prejema nadomestila za prevoz.
- Kar 33 % anketirancev se je odločilo, da lokalnega prevoza ne bi uporabljali v nobenem primeru.
- Dobra polovica zaposlenih (53 %) ni izrazila interesa za izposajo električnih koles iz Domelove kolesarnice, če bi bilo to omogočeno.

MOŽNE ALTERNATIVNE REŠITVE

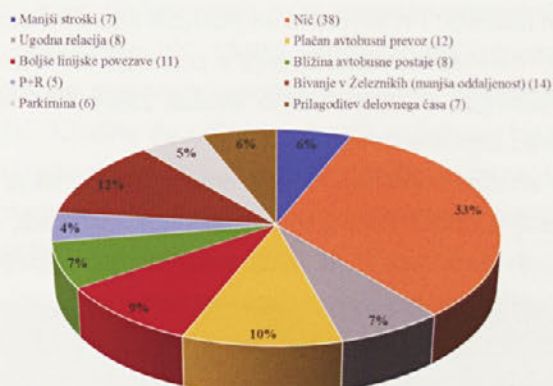
Na podlagi pridobljenih informacij in rezultatov ankete smo pripravili možne alternativne rešitve za izboljšavo obstoječega stanja.

• S kolesom grem v službo

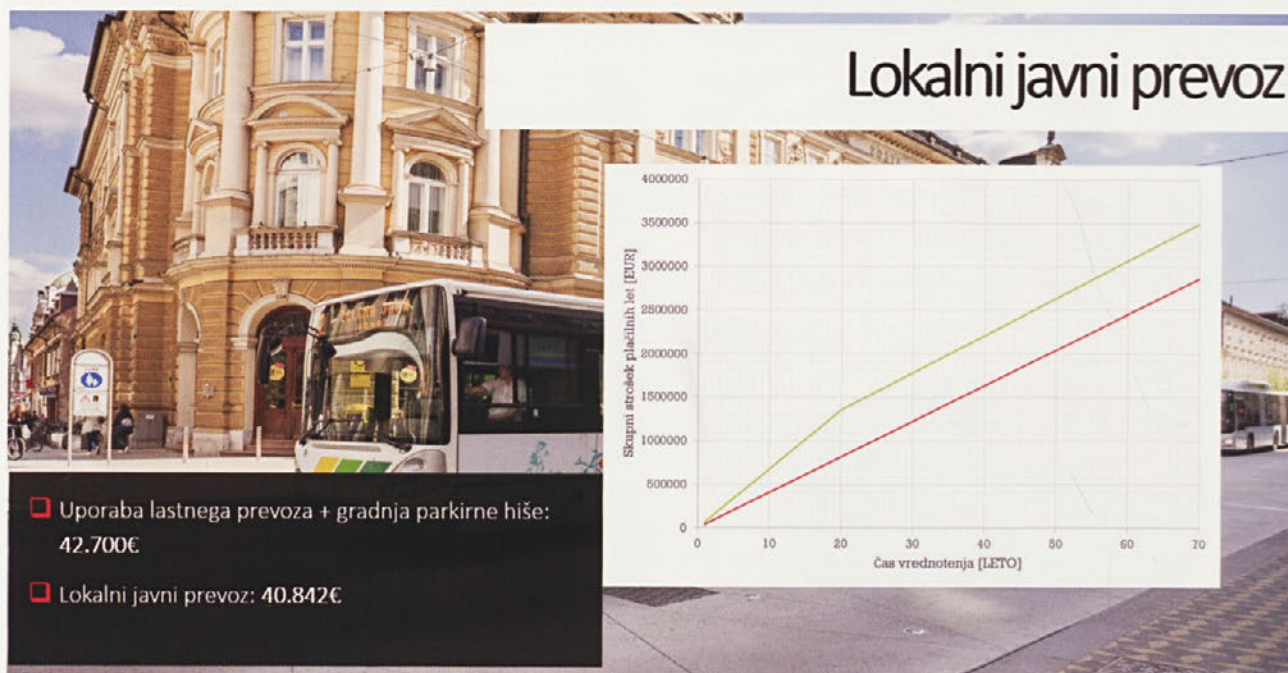
- sprememba celostne prometne strategije v občini Železniki (ustrezne kolesarske poti, ...)
- gradnja ustrezne kolesarnice
- možnost koriščenja servisa kolesa - npr. od 15 prihodov v službo naprej
- čisto okolje
- subvencioniranje kolesarske opreme

• Sofinanciranje izgradnje parkirne hiše

- zadosten obseg finančnih virov sredstev po nizki ceni in primerni strukturi
- sofinanciranje (Občina Železniki in ostala lokalna podjetja)



Slika 5: 10 najpogostejših odgovorov na vprašanje Kaj bi vas spodbudilo, da bi za prevoz na delo uporabljali lokalni prevoz



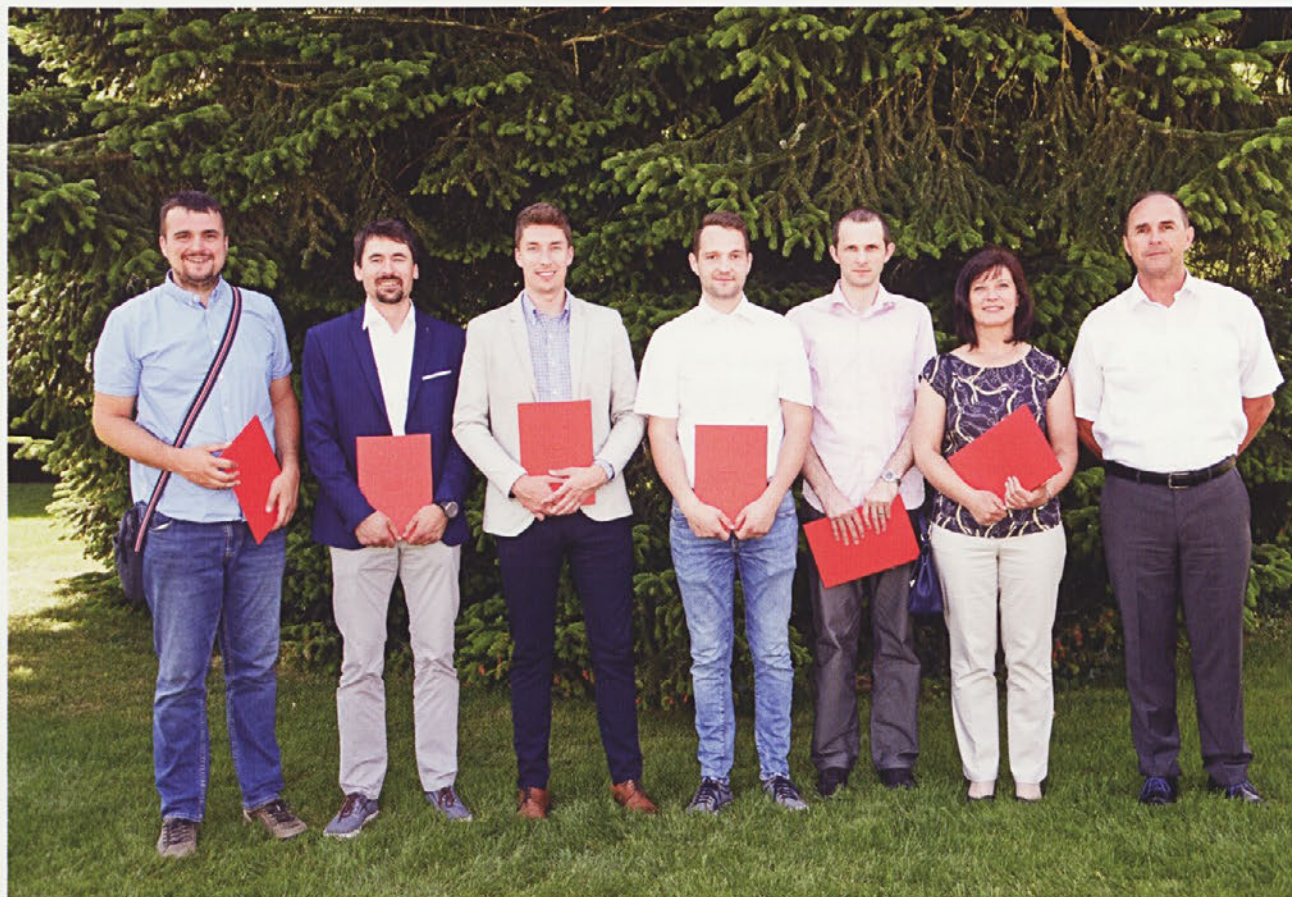
- Koriščenje medkrajevnega javnega prevoza P+R
 - uporaba P+R parkirišč na lokaciji Škofje Loke
 - zajem zaposlenih, ki se vozijo iz smeri Poljanske doline, Ljubljane in Kranja skozi Škofjo Loko
- Uporaba lokalnega javnega prevoza
 - uporaba lokalnega javnega prevoza
 - zajem zaposlenih, ki bivajo v radiju 5 km in se vozijo v službo z osebnim avtomobilom
 - osredotočenje na prebivalce Jesenovca, Dražgoš in Dolenje vasi

ZAKLJUČEK

Osnova našega dela na projektu sta bila anketa in posnetek obstoječega stanja. Glede na analizo potencialnih rešitev pa smo ugotovili, da bi bila za podjetje cenovno najbolj ugodna rešitev plačilo uporabe lokalnega javnega prevoza. Ta rešitev bi predstavljala prihranek v višini 40.000 € na letni ravni, v primerjavi s plačilom nadomestila za prevoz na delo, kot ga podjetje trenutno izplačuje vsem zaposlenim, ki so od podjetja oddaljenih več kot 2 km. Poleg niž-

jih stroškov prevoza na delo bi se s tem predlogom izognili tudi v nasprotnem primeru potrebni gradnji parkirne hiše. Ob tem pa se glede na relativno majhen prihranek na tem mestu pojavi vprašanje: »Koliko je vredno zadovoljstvo zaposlenih?« Dejstvo je, da ima marsikdo po službi opravke in mu uporaba lastnega vozila predstavlja veliko udobje. Prav tako variabilni delovni čas določenih služb v podjetju nekako izgubi pomen, če bi zaposleni uporabljali javni prevoz.

Glede na dobljene rezultate analiz potencialnih rešitev menimo, da je najboljša rešitev za zaposlene in podjetje izgradnja dodatnih parkirišč. V splošnem rešitev ni veliko dražja od uporabe lokalnega javnega prevoza. Poleg tega s tem ne bi posegali v dosedanje navade tistih zaposlenih, ki na delovno mesto prihajajo z avtomobilom, in bi tako poskrbeli za njihovo zadovoljstvo. Kljub omogočenim dodatnim parkirnim mestom pa bi bilo smiselno zgraditi tudi kolesarnico in z zgoraj omenjenimi bonusi ljudi motivirati k uporabi koles



Člani skupine C, od leve proti desni: Kristian Naglič, Jaka Gortnar, Matija Šturm, Jure Benedičič, Franci Gačnik, Tatjana Potočnik. Mentor Aleš Markelj

DIGITALNI MARKETING



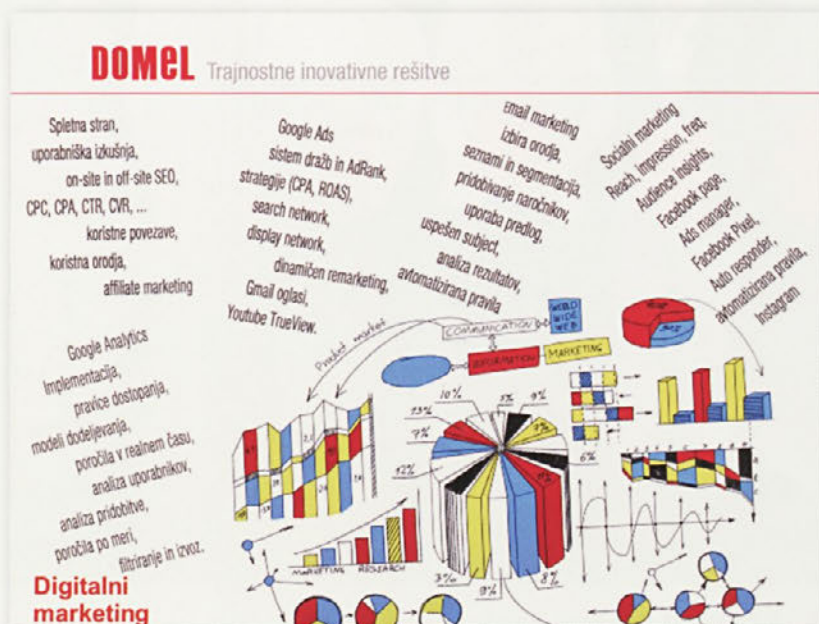
Barbara Debeljak

V današnji informacijski prenasičenosti je še kako pomembno, da sodobno, uspešno in odgovorno podjetje tudi na svetovnem spletu sporoča, da mu ni vseeno za ugled svoje blagovne znamke.

V podjetju Domel se zavedamo, da so ljudje povsem spremenili način iskanja informacij. Le s pravo izbiro vsebin in ključnih besed lahko tekmujejo za dobro pozicijo v iskalnih rezultatih. Če izbira ni ustrezna, je spletna stran v zadetkih brskalnikov prikazana daleč na repu in posledično se lahko zgodi, da nas potencialne stranke ne najdejo. Zato je pomembno, da je zasnovana tako, da jo je lahko najti in veseli obiskati. Ena izmed osnov kakovostno kreiranje spletne strani je dobra uporabniška izkušnja. Svetovni splet se seli z računalnikov na telefone in celo na ure ter fotoaparate. Tehnologija iz dneva v dan napreduje.

Da bi razumeli pomen vizualne spletne komunikacije, je potrebno razumeti pomen oblike in vsebine. Z obliko dodajamo vsebini vrednost in pomen. Družba postaja vse bolj vizualna; vsebin ne beremo, ampak jih »skeniramo«. Podjetja in blagovne znamke ji zato morajo dnevno posvečati pozornost. Videz je postal

osnovno sredstvo za doseganje pozornosti. Konsistentnost verbalnega sporočanja je ključna. Ne glede na to, kje in kdaj pride uporabnik v stik z blagovno znamko, mora biti sporočilo ne le vizualno, temveč tudi verbalno konstantno. S tem namenom smo se v podjetju odločili, da bomo po korakih posodobili obliko in vsebine na naši spletni strani. Spletno mesto www.domel.com ima veliko prostora za izboljšave pri predstavitvi ključnih prednosti produktov, ki so trenutno prikazani zelo statično. Pri iskanju pravih tem bomo v proces vključili notranje resurse – kadre, ki so v stalnem stiku s strankami in trgov. S tem bomo pridobili dobre ideje in odgovore na najpogostejše pomisleke, ki jih slišijo direktno od kupcev. Da pa bomo uporabnikom lahko sledili, smo se odločili za integracijo novega orodja Dynamics 365 Marketing, s katerim bomo lažje dosegali višjo marketinško učinkovitost in posledično poslovno rast.



NOVOZAPOSLENI



Danica Jelenc

Kriza zaradi koronavirusa je svoj pečat pustila tudi na zaposlovanju. Upajmo, da se bodo razmere čim prej uredile in da bomo lahko še naprej predstavljali vse tiste, ki so postali naši novi sodelavci. Kljub vsemu pa se je med nami pojavilo nekaj novih obrazov. Predstavitve teh oseb si lahko preberete v nadaljevanju.

ERNESTO GARCIA PREMOŽE

Sem Ernesto Garcia Premože, prijaham s Kube, po izobrazbi sem profesor violine.

Mojo delovno mesto je v Retečah, sem skrbnik materiala. Lepo sem bil sprejet med novimi sodelavci, vsi so zelo prijazni. V Domelu se dobro počutim. V prostem času se ukvarjam z glasbo, skladam nove pesmi, igram violino in rad se odpeljem z družino na morje.



sem, da sem dobila priložnost delati v prijaznem kolektivu, ki me je lepo sprejel.

Sem mati dvema navihanima predšolskima otrokoma, tako da imam prosti čas kar dobro zapolnjen. Skupaj radi preživljamo čas v naravi, na kolesu, v hribih, na smučanju itn.



KATJA ŠINK BERGANT

Sem Katja Šink Bergant, doma sem iz Svetega Duha pri Škofji Loki. Po izobrazbi sem univerzitetna diplomirana ekonomistka. Imam 21 let delovnih izkušenj

MAJA VIRANT

Sem Maja Virant, stara 33 let, stanujoča v Železnikih. Sem ekonomistka, podiplomski študij sem zaključila na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. Do sedaj sem delovne izkušnje nabirala v prijetni ekipi v manjši bančni poslovalnici v Škofji Loki.

Za menjavo službe sem se odločila iz želje po novih izzivih, novem znanju in bolj ugodnem delovnem času. Domel sem videla kot uspešno in stabilno podjetje v domačem kraju, kjer bi mi bilo v veselje delati, zato sem se prijavila na razpisano delovno mesto v Oddelku strateške finance v področju FRP. Vesela



na področjih organizacije in kadrovske funkcije, pa tudi pri vodenju različnih projektov. Pred prihodom v Domel sem delala v Mercatorju.

Za Domel sem se odločila, ker sem iskala nove izzive in bolj urejeno delovno okolje. O Domelu sem iz veliko različnih virov prejela zelo pozitivne informacije. Moje delovno mesto je pomočnik vodje organizacije v enoti sistem vodenja in organizacija. Novi sodelavci so me res lepo sprejeli, prav tako so zelo pozitivni prvi vtisi glede dela in uvajanja na delo.

Svoj prosti čas najraje preživljam z družino, radi gremo v hribe ali smučat, blizu pa mi je tudi glasba, predvsem petje.

ALEŠ ČOP

Sem Aleš Čop, doma sem iz Žirovnice. Po poklicu sem metalurški inženir. Moje delovne izkušnje so prav tako povezane z metalurgijo, delal sem na področjih razvoja, tehnologije, kakovosti, investicij in tehničnega servisa, v največjem delu prav na elektropločevinah, ki jih uporabljamo v Domelu.

Razlogov za zaposlitev v Domelu je več, glavni pa so priporočila od drugod, moje dotedanje dobre izkušnje sodelovanja s kolegi iz Domela in odprti razpis za to delovno mesto.

Moje delovno mesto je inženir kakovosti v PEKO. Delo je zelo pestro, zame je veliko novega in veliko tega se bom moral še naučiti. Prišel sem med izjemne sodelavce, ki obvladajo svoje delo in mi res pomagajo. V prvih tednih je bilo precej težko, ker zaradi epidemije nisem smel na Trato, sedaj pa gre že precej lažje.

V prostem času sem počel in še vedno počnem zelo različne stvari, med katere sodijo različne oblike prostovoljstva v domačem kraju, gradnja in vzdrževanje hiše, gornišstvo, nogomet in poljedelstvo. Posebno mesto v mojem življenju imajo seveda žena in otroci, tako da mi je ustrezno razporejanje razpoložljivega časa kar velik in stalen izziv.



VIBRACIJSKI PRESKUSI

prvih slovenskih satelitov Nemo HD in Trisat



Jure Pfajfar

V teh dneh se veliko govori o izstrelitvi prvih slovenskih satelitov Nemo HD in Trisat v vesolje. S ponosom lahko povemo, da sta deloma k temu pripomogla tudi Domel in VTN (Vibroakustična testiranja NELA). Za oba projekta smo v zadnjih letih izvajali vibracijske preskuse na stresalniku, za Trisat zadnjega tik pred kratkim, konec aprila 2020. Glavni namen preskusov je bil preverjanje vzdržljivosti nosilne strukture in vgrajenih komponent satelitov tekom vzletne procedure nosilne rakete Vega podjetja Arianespace.

Satelita bosta izstreljena v okviru projekta ESA-e (Evropska vesoljska agencija), s katero bo izstreljeno 53 mikro in nano satelitov iz 13 držav. Nemo HD spada v rang mikro satelitov (utirjeno jih bo 7 v okviru te izstrelitve), tehta 65 kg, ki se bo odcepil na 515 km

v sončnosinhroni orbiti. Trisat spada v rang nanosatelitov, tehta slabe 4 kg (velik 10x10x30 cm) in bo utirjen na okoli 530 km.

Mikrosatelit Nemo HD bo v orbiti pet let. Je prototip mikrosatelita za interaktivno daljinsko zaznavanje

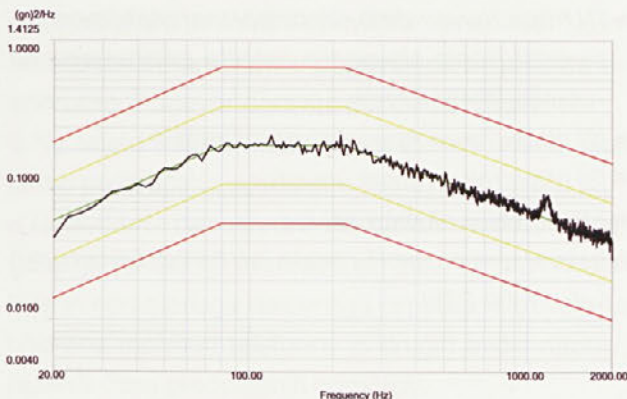
z veliko natančnostjo, ki bo omogočal zajem multispektralnih podob zemeljske površine in snemanje videa visoke ločljivosti v realnem času. Z njim lahko opazujemo stanje vegetacije, voda in urbanih naselij za aplikacije od kmetijstva, gozdarstva in urbanizma do ekologije in energetike. Namen satelita je tehnološka demonstracija. [1]

Okoli Zemlje bo štirikilogramski nanosatelit Trisat krožil predvidoma šest let. V prvi vrsti je namenjen testiranju nove vesoljske elektronike. Na krovu satelita je tudi miniatura hiperspektralna oz. multispektralna kamera, delujoča v kratkovalovnem infrardečem (SWIR) območju, ki bo vsakodnevno delala posnetke Zemljinega površja. S temi posnetki lahko natančneje spremljajo onesnaženost voda, vlažnost vegetacije, določajo žarišča požarov in zaznavajo vulkanski prah v višjih plasteh atmosfere za potrebe letalske industrije. [1]

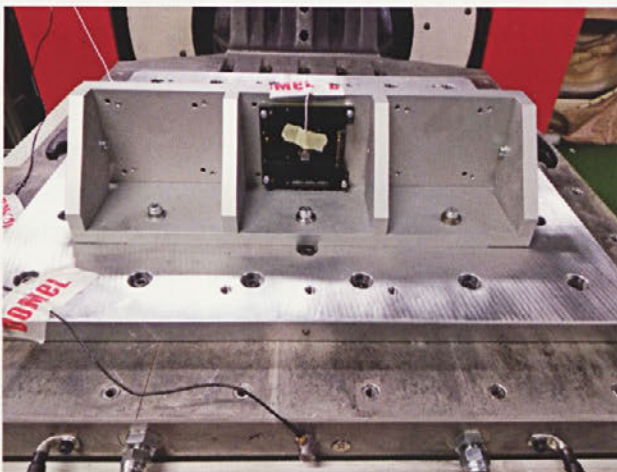
Sam vzlet in utirjanje sta dokaj hitra, nosilna raketa doseže 100 km višine v 3 minutah. Temu primerno so prilagojene tudi testne procedure. Arianespace ima predpisane točne vibracijske profile za SSMS (Small spacecraft mission service) na raketi VEGA. Testiranja so sestavljena iz precej kratkih testov, skupno manj kot 11 minut. Frekvenčno se vzbujanja izvajajo v območju od 5 Hz do 2000 Hz. Največja amplituda pospeška pa je 2,5 G. Pri pulznem testu, sinusne oblike ob 13 Hz pa imamo amplitudo 10 G v dolžini 1s. [2],[3]

Na podlagi izvedenih aktivnosti, analiz prenosnih funkcij in izboljšav nosilnih struktur lahko pričakujemo, da bosta oba satelita zdržala vzlet rakete. Profil vibracijskega preskusa sam po sebi ni ekstremno zahteven oz. je precej milejši od testov, ki jih delamo pri razvoju produktov za avtomobilsko industrijo (na

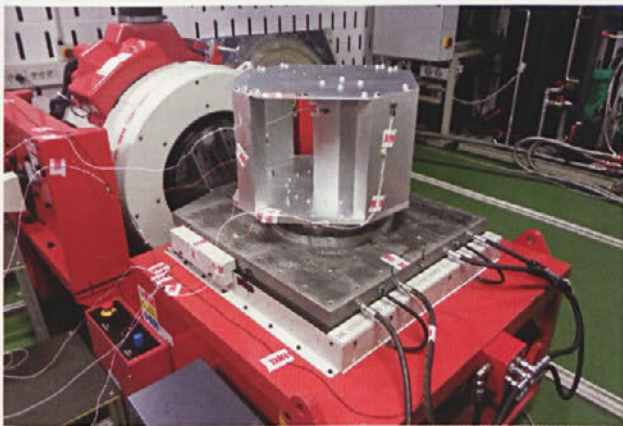
primer motorji 484, koračni 701, ...). Je pa v tem primeru bistvo preskusov v preverjanju struktur – satelitom, ki bodo pritrjeni na Vegi, ne sme odpasti noben del, ker to lahko povzroči poškodbo drugih satelitov oz. same rakete, kar zna biti zelo drago.



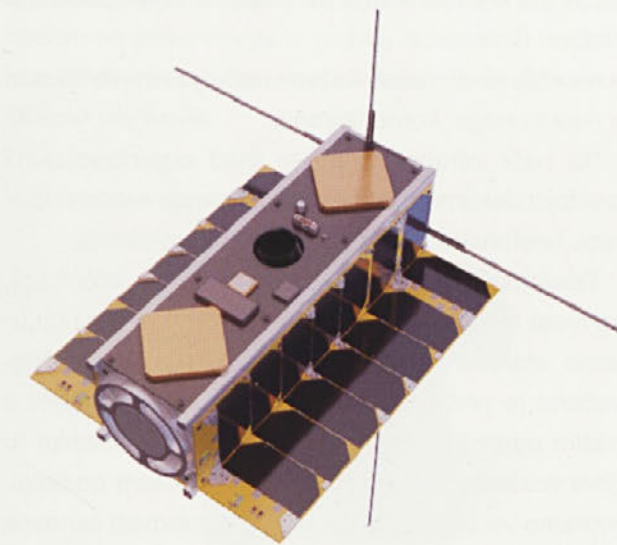
Slika 2: Spekter naključnih vibracij (dolžina ~ 2 minuti)



Slika 3: Vibracijski preskus ATTM Skylabs modula na nosilni strukturi satelita Trisat



Slika 1: Demonstracijska nosilna struktura satelita Nemo HD na drsni mizi med vibracijskim preskusom



Slika 4: Nanosatelit Trisat [3]

Satelita Zemljo obkrožita na približno 95 minut in bosta komunicirala z zemeljsko postajo. Trisat bo nad področjem Slovenije vsak dan okoli 11 h. Dodatne informacije o projektu, možnostih in širšem pomenu si lahko pridobite na spodnji povezavi.

- [1] <https://www.delo.si/novice/znanoteh/zacenja-se-odstevanje-slovenska-satelita-pripravljena-na-vesolje-324544.html>
- [2] <https://www.space.si/mikrosatelit/#>
- [3] <https://www.trisat.um.si/>
- <https://www.skylabs.si/>
- <https://radioprvi.rtvsl.si/2020/06/studio-ob-17-00-288/>



OSNOVE TELEFONSKEGA IN MOBILNEGA KOMUNICIRANJA



Roman Megušar

V zadnji številki je bil članek o komuniciranju preko e-pošte, zdaj pa članek vsebuje navodila za telefonsko komuniciranje, in sicer s stacionarnim in mobilnim telefonom

Po odzivih sodelavcev je v našem podjetju največ težav pri komuniciranju po telefonu in mobitelu zaradi:

- neodzivnosti na zabeležene neodgovorjene klice in
- nesramnega komuniciranja.

Na naši intranet strani je med organizacijskimi predpisi dokument, katerega del navaja osnove uporabe telefonskega in mobilnega komuniciranja.

Telefonski pogovori so pomemben vir informacij, so most med nami in našimi strankami. Z njimi utrjujemo stare in gradimo nove poslovne odnose. Največkrat je prvi poslovni stik poslovnih partnerjev z našim podjetjem ravno preko telefona. Ker lahko to prvo srečanje pokvari dober vtis o našem podjetju, moramo vsi zaposleni poznati in spoštovati osnovna pravila telefonskega komuniciranja:

- Na telefonski klic se odzovemo hitro. Izberimo pra-

vo mero jakosti zvonjenja, tako da čim manj motimo naše sodelavce.

- Prvo in osnovno pravilo pri telefoniranju pravi, da se po vljudnem pozdravu vedno predstavimo (podjetje in/ali sebe), bodisi da mi kličemo bodisi da kličemo nas. Če je telefonski pogovor vezan preko recepcije, že receptor pove klicatelju, da govori z nekom iz podjetja, in takrat je dovolj, da se predstavimo z imenom, npr. »Andrej Novak, dober dan.«.

- Naš glas naj zveni prijetno, vljudno in poslovno. Govorimo razločno, ne prehitro in ne preglasno.

- Telefonski pogovori naj bodo kratki in jedrnat. Čas poslovnih partnerjev, in tudi naš čas, je dragocen.

- Med poslovnim telefonskim pogovorom si je koristno zapisovati določene informacije, ki nam drugače utegnejo uiti iz spomina.

- Če ste vi tisti, ki kliče, izkoristite dano prednost in

se na pogovor temeljito pripravite.

- Če smo klicali napačno številko, ne sprašujmo, katero številko smo dobili in kdo je pri telefonu, ampak se samo kratko opravičimo.
- Na zabeležene neodgovorjene klice vračamo klic takoj, ko je to mogoče.
- Med telefoniranjem se ne pogovarjamo še s kom drugim. Če ne gre drugače, se sogovorniku opravičimo, pokrijemo slušalko z dlanjo in hitro opravimo vmesni pogovor.
- Po telefonu nikoli ne govorimo o poslovnih skrivnostih. Na vprašanja, za katera nismo pooblašteni oziroma so izven našega strokovnega področja, ne dajemo informacij.
- Ko povprašamo po zunanjem poslovnem partnerju, ki ga iščemo, tega primerno naslavljamo z gospod ali gospa.
- Praviloma je za telefoniranje primeren čas med osmo uro zjutraj in šesto uro popoldan (upoštevati je potrebno tudi časovne razlike). Ob prostih dnevih, nedeljah in praznikih se v poslovnem svetu načeloma izogibamo klicem, razen v res nujnih primerih.
- Kadar sprejememo klic za sodelavca, si vedno zabeležimo: kdo in kdaj je klical, telefonsko številko klicatelja in zakaj je klical (če nam to pove). Kadar se dogovorimo, da bomo klicali nazaj, to tudi storimo.
- Z nestrpnimi ali neprijaznimi poslovnimi partnerji ostanemo vljudni, dokler je to le mogoče. Preveč nesramnega sogovornika pa lahko tudi mirno prekinemo in odložimo slušalko, saj nam to dovoljuje bonton.
- V službi se izogibajte zasebnih pogovorov.
- Pri puščanju sporočil na telefonskih odzivnikih se držimo naslednjih pravil: sporočilo naj bo jedrnat; po zvočnem signalu povemo svoje ime, priimek, po potrebi tudi ime podjetja in številko, na kateri smo dosegljivi.
- Preden s pogovorom končamo, še enkrat preverimo pomembne informacije (vsebino dogovora, roke, ...).
- Vedno si vzamemo čas, da pogovor prijazno zaključimo. Nikoli ne pozabimo na zahvalo in pozdrav.



Osnove vodenja telefonskega pogovora po mobilnem telefonu se ne razlikujejo od pogovora po stacionarnem telefonu, le da je v tem primeru potrebno upoštevati še naslednja pravila:

- Uporaba mobilnega telefona med poslovnimi sestanki in srečanji narekuje, da izklopite zvonec in nastavite funkcijo diskretnega znaka za klic ali sprejem sporočila (vibriranje, kratek znak ali pisk za klic ali sprejem sporočila). V kolikor je za vas klic oziroma sporočilo izredno visokega pomena, se sogovorniku oziroma vsem prisotnim opravičite, lahko tudi zapustite prostor, in opravite pogovor ali odgovorite na sporočilo. Pogovor opravite kar se da hitro.
- Ne telefonirajmo med vožnjo! Zaradi enega klica lahko povzročimo nesrečo.
- Delavcem - neposrednim izvajalcem del zaradi zagotavljanja varstva in zdravja pri delu, ustrezne kvalitete in nemotenega delovnega procesa ni dovoljena uporaba mobilnih telefonov in drugih avdio naprav, razen v času predpisanih odmorov.
- Ko se pogovarjamo po mobitelu, moramo biti pozorni na jakost našega glasu. Uporabimo srednji oz tišji ton, tako da ne motimo naših sodelavcev.
- Nastavimo si lastno melodijo zvonjenja, tako da preprečimo spogledovanje in nesporazume ob zvonjenju pri sodelavcih. Preglasno in moteče zvonjenje motita sodelavce.
- Če govorimo po mobilnem telefonu in bomo v kratkem zapeljali v predor ali kakšno drugo območje slabega signala ali če naši telefonski bateriji pojenjajo moči, sogovornika na to vnaprej opozorimo.
- Pogovor zaključimo na enak način kot pri stacionarnem telefonu, lahko pa tudi bolj sproščeno in prijateljsko.
- Tudi sporočila SMS morajo biti vljudna in napisana jezikovno pravilno.
- Telefoniranje na službeni poti v tujini – pred odhodom se pozanimajte o najbolj racionalnih načinih komuniciranja v državi, kamor potujete. Bodite stroškovno učinkoviti.



Vir: intranet Domel

OKREPIMO NAŠ IMUNSKI SISTEM



Janja Kozjek

Covid-19 je sedaj tisti, ki nam povzroča skrbi. Tokrat ne bom pisala o virusih in bakterijah, saj vsak dan o njih slišimo nešteto novic. Bolj malo pa nam povedo, kako naj okrepimo svoj imunski sistem. V tem spomladanskem času smo vsi bolj dovzetni za prehlade in bolezni. Vzrok temu je tudi večmesečno pomanjkanje sonca in s tem D-vitamina, ki je za naš imunski sistem še kako pomemben. Iz prebrane literature sem povzela, da je eden izmed glavnih zaščitnikov našega zdravja in se o njem še vedno premalo govori.

Zato sem se odločila, da tokrat namenim nekaj več pozornosti temu vitaminu, ki ga načeloma v primerjavi z drugimi vitamini zanemarjamo. Še prej pa nekaj besed o našem imunskem sistemu.

IMUNSKI SISTEM

Vsi poznamo besedo odpornost, ki v strokovnem izrazoslovju pomeni dobro delovanje našega imunskega sistema. Če smo imuni proti neki bolezni, ker smo se na primer proti njej cepili, smo nanjo odporni. Če nam »upade imunost«, pogosto obolevamo za različnimi okužbami in podobnimi boleznimi. Imunski sistem ima res pomembno vlogo pri naši odpornosti proti boleznim, še zdaleč pa ni edini mehanizem, ki nas varuje pred njimi. Pomembno je splošno stanje organizma, kamor spadata primerna prehranjenost in telesna kondicija, pa odsotnost pomembnejših motenj v delovanju vseh organskih sistemov in navsezadnje primerno delovanje naravnih pregrad, kože in sluznic prebavil, dihal, sečil in rodil, ki preprečujejo vstop povzročiteljem bolezni v naš organizem. In še bi lahko naštevali. Res pa je, da igra imunski sistem pri zaščiti pred infekcijskimi povzročitelji bolezni, pa tudi pri preprečevanju vrste drugih bolezni, tudi raka, osrednjo vlogo. Prav tako sedaj pri koronavirusu.

Medicinska stroka imunski sistem deli na dva, in sicer na tistega, ki smo ga pridobili oz. podedovali, in pa tistega, ki ga sami pridobimo. To pa je naš črevesni imunski sistem. Pa pogledajmo zakaj?

Če je imunski sistem obramba pred vdorom tujih snovi, predvsem pa morebitno škodljivih mikroorganizmov v telo, je razumljivo, da bodo najmočnejše sile nakopičene tam, kjer je možnost takšnih vdo-

rov največja. Črevo je gotovo tista meja, kjer se naš organizem na največji površini srečuje z zunanjim okoljem. Z okoljem se srečuje tudi na površini telesa. Ampak koža je kot kakšen debel betonski oklep jedrskega reaktorja, skoraj neprepustna za snovi iz okolja. Imunske celice v črevesu, skrite pred pogledi, ves čas čakajo v zasedi. In ko se kateremu od mikroorganizmov uspe preriniti skozi plasti črevesne sluzi in pregrado črevesnih celic, imunske celice takoj napadejo. V resnici je črevesna sluznica mesto nenehnega spopadanja imunskega sistema proti prišlekom iz zunanjega sveta. Črevesne bakterije, ki so normalni prebivalci črevesa, so poglavitne za normalen razvoj črevesnega imunskega sistema ter za njegovo delovanje in pravilen nadzor nad njim. Ker so celice imunskega sistema izredno mobilne in iz črevesa potujejo v različne druge dele telesa, se lahko vpliv črevesnih bakterij na imunski sistem pokaže tudi drugje, ne le v črevesu. Zato nekateri probiotiki in prebiotiki vplivajo na imunske procese v črevesu, pa tudi na splošno odpornost organizma.



VITAMIN D – sončni vitamin

Že predhodne civilizacije so se zavedale pomembnosti sonca, saj so stari Egipčani častili boga sonca, stari Grki pa so prisegali na helioterapijo (terapija s sončno svetlobo). Danes se pa soncu izogibamo. Že naš način in tempo življenja nam ne omogoča, da bi se pravilno sončili. Moč sonca in UV-žarkov se od pomladi do poletja stopnjuje in prevelika časovna izpostavljenost soncu lahko močno poškoduje kožo (opekline). Zato je potrebno paziti, da se ne sončimo preveč naenkrat in ne v času, ko ima sonce največjo moč.

Vitamin D se v našem telesu spremeni v pomemben hormon, ki vpliva na skoraj vse, kar se dogaja v našem telesu. Vse celice imajo t. i. receptorje, ki presnavljajo D-vitamin. In če tega manjka, lahko pride do avtoimunskih bolezni, kot so: multipla skleroza, revmatoidni artritis, vnetne črevesne bolezni in tudi tip 1 sladkorne bolezni (dokument OECD). Prave ravni vitamina D so povezane tudi s preprečevanjem raka na dojkah, debelega črevesja, prostate, raka na jajčnikih in črevesju. D-vitamin zavira razraščanje rakavih celic in uravnava umiranje in spreminjanje obstoječih celic. Strokovnjaki navajajo, da bi ga za zdravje odrasel človek moral imeti v krvi od 30 do 45 mg/ml enot. Večina pa tega nima. Tudi dojenčkom se zaradi hitre rasti priporoča vitamin D3.

Če smo na soncu, telo tvori D-vitamin v podkožnem tkivu. V poletnih mesecih to ne predstavlja težave, saj se brez slabe vesti vsak dan vsaj za 15 - 20 minut izpostavimo soncu in telo bo samo ustvarilo D-vitamin. Ker imamo od oktobra do aprila zelo malo sonca, je še kako pomembno, da poskrbimo za zadostno količino D-vitamina. Dnevna priporo-

čena količina za odraslega človeka je od 4.000 do 10.000 enot. I.E. je enota, s katero se meri vsebnost vitamina D.

Največ ga je v naslednjih živilih:

olju trskih jeter (1 jedilna žlica): 440 i.e., sardinah (100 g): 170 i.e., lososu (100 g): 400 i.e., skuši (100 g): 400 i.e., tuni (100 g): 230 i.e., mleku (1 skodelica): 100 i.e., kaviarju (30 g): 35 i.e., jajcih (1 veliko): 40 i.e., gobah, potočni postrvi, maslu, telečjih jetrih, ...

Iz vsebnosti živil vidimo, da bi morali pojesti na kilograme rib, popiti na litre mleka, da bi zadostili dnevnemu odmerku potreb po D-vitaminu, kar pa je praktično nemogoče.

Zanimivost je, da Afroameričani potrebujejo še več sončne svetlobe, da telo ustvari zadostne količine D-vitamina, in da je njihova koža še bolj dovzetna za sončne opekline.

Franz Robert v svoji knjigi pravi takole: »Če imate v krvi premalo D-vitamina, ne živite, ampak spite zimsko spanje. Mnogo telesnih funkcij ne deluje popolnoma.«

Zato pojdimo ven in si privoščimo sončne žarke ter poskrbimo za zadostne količine D-vitamina. V obdobjih, ko je sonca premalo, pa poskrbimo, da naše telo ne bo trpelo zaradi pomanjkanja tega življenjsko pomembnega vitamina.

VIRI:

<https://pza.si/Clanek/Imunski-sistem-za-telebane.aspx>

knjiga: OPC – Temelj človeškega zdravja, Robert Franz, 2017

Suzy, leto V, številka 13, 27. 3. 2020



RD URBANSCAPE LOKA



Nina Drol

Rokomet je ena najhitrejših in najpopularnejših moštvenih iger, ki k ogledu privablja številne navijače. Tudi v naših krajih ima dolgo tradicijo. Tokrat smo pod drobnogled vzeli rokometno društvo Urbanscape Loka iz Škofje Loke. Delo preteklih sezon nam je predstavil trener mlajših selekcij društva Matej Urlep.

Na kratko o začetkih.

Rokometno društvo Loka 2012 je bilo ustanovljeno v januarju leta 2012, z namenom nadaljevati izjemno uspešno, več kot 50-letno tradicijo rokometu v Škofji Loki. Loški rokomet je v sezoni 2011/2012 preživel največjo krizo, saj ni manjkalo veliko, da bi v Škofji Loki ostali brez enega od najbolj množično zastopanih in trofejnih športov. RD Loka 2012 je s tekmovanjem v članski ligi pod okriljem Rokometne zveze Slovenije v sezoni 2012/2013 pričelo na novo, v 2. državni rokometni ligi. Že v isti sezoni so člani napredovali v višji rang tekmovanja, v naslednji sezoni 2014/15 pa so se uvrstili v 1. A DRL NLB Leasing ligo, kjer so zasedli odlično 6. mesto.

Čemu v društvu posvečate še posebej veliko pozornost?

Društvo daje velik poudarek delu z mlajšimi ekipami, zato so tudi rezultati že vidni, saj je npr. ekipa starejših dečkov B v sezoni 2013/2014 osvojila naslov državnega prvaka, enak uspeh pa ponovila v sezoni 2014/15 v kategoriji starejši dečki A. V lanskoli sezoni 2018/19 mladinska ekipa 3. mesto v državni ligi, starejši dečki B 3. mesto, mlajši dečki A 2. mesto v državni rokometni ligi. Strategija dela društva temelji na kvalitetnem delu z lastnimi mladimi igralci, saj je loška šola rokometu med uspešnejšimi v državi. Tudi sestava članske ekipe bo v prihodnje slonela predvsem na mlajših domačih igralcih, ki bodo končali loško rokometno izobraževanje. Praksa je namreč dokazala, da so vredni zaupanja in so se sposobni kosati z najboljšimi rokometuši v Sloveniji.

Ali je za rokomet v Škofji Loki dovolj zanimanja?

Interes za rokomet v Škofji Loki obstaja. To potr-

jujejo tudi tekme, ki so praviloma dobro obiskane. V društvu pa si želimo množičnosti, predvsem med mladimi, saj lahko samo na ta način zagotavljamo kontinuiteto in dosegamo tekmovalne uspehe iz preteklosti. Posebej pa je potrebno poudariti, da se mladi igralci v času igranja rokometu s svojimi vrstniki oblikujejo kot osebnosti, se socializirajo in kalijo za preizkušnje, ki jih prinaša življenje.

Kljub temu ne moremo brez pomoči naših sponzorjev in podpornikov, med katerimi je tudi podjetje Domel.

Kje potekajo treningi?

Treningi potekajo v dveh športnih dvoranah, na Podnu in na Trati, ter v šolski telovadnici OŠ Ivana Groharja. Mlajše selekcije, ki igrajo mini rokomet, trenirajo le v telovadnici, ostali trenirajo enkrat v eni, drugič v drugi dvorani ali telovadnici, odvisno od terminov treninga.



Zadnji napotki pred tekmo

Kdaj začnete z roketno vzgojo najmlajših?

Najmlajši začnejo z mini roketom v prvem ali drugem razredu osnovne šole, odločitev je odvisna od več dejavnikov, prisotnosti brezplačnega krožka na šoli, odločitve staršev ali želje otrok. Je pa seveda vsak dobrodošel. Mini roket poteka na vseh treh osnovnih šolah v Škofji Loki. V nižjih razredih začnejo spoznavati osnovne tehnične elemente igre, kot so: podaje, vodenje, strel na gol, ... ter se učijo sodelovanja med seboj in pravil igre. Učenje temelji na igralni metodi, zato večinoma delo poteka v parih ali v skupinah, z različnimi oblikami igre. V tej starostni kategoriji je poudarek na ekipi in igralni metodi.

Kakšne so metode treninga?

RD Urbanscape Loka nastopa na uradnih tekmovanjih RZS z vsemi selekcijami: mlajši dečki C, B, A, starejši dečki A in B, kadeti in mladinci ter seveda člani.

Vse selekcije trenirajo po programu, ki ga določi trener na začetku sezone. Trenerji se medsebojno usklajujemo in si želimo ne samo čim boljših rezultatov, ampak tudi razširiti bazo igralcev, ki bodo lahko nekoč uspešno igrali za člansko ekipo. Vsekakor je pomembna fizična priprava posameznega igralca in tehnično-taktično znanje posameznega igralca. V celoti pa je potrebno oblikovati ekipo tako, da bo delovala kot eno in se medsebojno razumela in sodelovala.



Pozorno poslušajo navodila

Mlajše igralce znate še dodatno motivirati ...

Tako je. Člani mlajših selekcij se redno udeležujejo novoletnega turnirja v Beogradu, kar je za njih posebno doživetje. Turnir je naporen in določene ekipe so zelo močne, zato je udeležba na turnirju dobra popotnica za napredovanje ekipe in za medsebojno povezovanje. Tudi samo mesto ima svoj čar, vendar je časa za ogled malo, saj si tekme sledijo v »visokem ritmu«.



Članska ekipa

V mesecu juliju prirejamo rokometno šolo Jureta Dolenca v Puli, ki se je udeležijo predvsem igralci mlajših selekcij. To jim omogoča druženje z vrstniki in spoznavanje ne le Jureta, ampak tudi drugih igralcev iz rokometne članske reprezentance. Lahko jim zastavijo tudi kakšno vprašanje.

Kakšni so bili načrti za letošnjo sezono?

Načrti za sezono 2019/20 so bili visoki, kot vedno. Vmes je posegel novi virus, tako da so vsa tekmovanja vseh selekcij pod okriljem RZS že zaključena. Če se bodo tekmovanja po čudežu spet začela v mesecu maju, mislim, da bi se s tem povečala možnost poškodb, saj igralci niso v enaki fizični kondiciji kot pred prekinitvijo tekmovanj.

V novi sezoni 2020/21 želimo pridobiti nove člane, tako da so seveda vsi zainteresirani vljudno vabljeni k vpisu v loško rokometno šolo.



KLEMEN TRČEK

uresničuje svoje dirkaške sanje tudi s pomočjo Domela



Klemen Trček

Klemen Trček iz Volake, vasice pod Blegošem, bivši slovenski podprvak v avtokrosu in državni prvak v reliksu, se je lani, po osemletnem postu od dirkaškega ritma, ponovno vrnil na tekmovalne steze in osvojil skupno peto mesto v slovenskem državnem prvenstvu. Letos cilja še korak višje, med vrhunce sezone pa šteje domačo Gorsko hitrostno dirko v Lučinah, ki bo na sporedu sredi avgusta. Pri dirkanju ga podpira tudi družba Domel.

Na željo članov uredniškega odbora našega glasila je svojo športno kariero in načrte za letošnjo sezono predstavil z naslednjimi besedami:

Svojo dirkaško kariero sem začel leta 2002 z dirkalnim Yugom v avtokrosu in jo nato v letih od 2007 do 2011 prav tako z dirkalnim Yugom nadaljeval v Paralelnem reliksu in na Gorsko hitrostnih dirkah.

V dosednji karieri sem v svoji kategoriji dosegel več vidnejših uspehov, in sicer:

- sezona 2002 - 3. mesto Avtokros državno prvenstvo Slovenije;
- MLADINSKI PRVAK v Avtokrosu;
- sezona 2005 - 2. mesto Avtokros državno prvenstvo Slovenije;
- PRVAK v Mednarodnem pokalu Avtokros Alianz cup 2005;

- sezona 2006 - 2. mesto Avtokros državno prvenstvo Slovenije;
- sezona 2008 - 3. mesto Paralelni reliks državno prvenstvo Slovenije;
- sezona 2009 - DRŽAVNI PRVAK - Paralelni reliks DP Slovenije;
- sezona 2010 - POKALNI PRVAK Paralelni reliks YUGO pokal;
- sezona 2011 - 3. mesto Paralelni reliks državno prvenstvo Slovenije

Po sezoni 2011 sem nato svoj dirkaški kombinezon in čelado pospravil v omaro, vse do lanskega leta, ko sem kupil dirkalnik MG ZR 105 in z njim odpeljal celo sezono, osem gorsko hitrostnih dirk, ter osvojil peto mesto v državnem prvenstvu v diviziji 1 in tretje mes-

to v pokalu Alpe Adria. Nastopil sem na treh dirkah v Sloveniji, in sicer na Gorjancih, v Ilirski Bistrici in v Lučinah. Po dve dirki sem odpeljal v Italiji (Verzegnis in Čedad) in na Hrvaškem (Stubičke Toplice in Buzet) ter eno dirko v Avstriji (Rechberg).

Za moj ponovni vzpon v dirkaško elito gre zahvala številnim, v prvi vrsti pa sponzorjem, saj je ta bencinski šport izredno drag. Moj generalni sponzor je podjetje Ines d.o.o. iz Škofje Loke. Hvaležen pa sem tudi ostalim sponzorjem, in sicer: Transles, Planen, Knauf Insulation, Tehnocar, Hiša na kolesih, Marmor Hotavlje, OMV Stimacom Škofja Loka, Tehstar, Avtohelp, Deko Knauf izvedbe, Žurbi team, Boštjan Rant s.p., Carvit, GB Leasing, Dolenc d.o.o., Vema grad, AMD Zvezda, Avtoservis Lešo, BVC – Bernard Cankar s.p., Laprina, Avto Casanova, Sečnik Transport, Transport Bogataj, Vezenje Homec in nenazadnje tudi družbi Domel. Za mojimi uspehi stojijo tudi žena Špela in štirje mladi navijači, ki v živo spremljajo vse moje dirke: Nejc, Manca, Žan in Ema. Po koncu lanske sezone pa se nam je v dirkaški ekipi pridružila še ena nova navijačica za sezono 2020 – hčerka Gaja.

Da je moj dirkalnik v čim boljši tehnični kondici-

ji, skrbijo mehanika Tone in Boris ter najstarejši sin Nejc. Za transport dirkalnika na dirke in za polne želodce celotne ekipe pa odlično poskrbi Igor. Brez njih si ne predstavljam dokaj uspešne izvedbe lanske sezone.

Sezona 2020 bi se morala začeti že zadnji vikend v aprilu v avstrijskem Rechbergu, vendar se bo žal, zaradi aktualnih razmer v svetu, zaradi pandemije koronavirusa, nekoliko zamaknila v poletni in jesenski del. V letošnji sezoni bom nastopil z najetim dirkalnikom MG ZR 105, ki je last profesionalne dirkaške ekipe Mrak racing team iz Idrije. Dirkalnik je tehnično še bolj dovršen od lanskega, saj ima močnejši motor, kvalitetnejše podvozje in sekvenčni menjalnik, s čimer bom na dirkah lahko še konkurenčnejši kot v sezoni 2019. Najbolj se veselim nastopa na dirki pred domačim pragom, na spektakularni Gorsko hitrostni dirki v Lučinah, ki bo od 14. do 16. avgusta.

Zahvaljujem se družbi Domel za izkazano zaupanje in pomoč, ki mi jo nudi, saj s tem pripomore, da lahko uresničujem svoje dirkaške sanje.

Spremljate me lahko na Facebook strani: Trček Racing Team.



Klemen Trček na dirki Evropskega prvenstva v hrvaškem Buzetu

**TI JE GLASBA VŠEČ?
TE ZANIMA, KAKO GLASBA OGREJE SRCE?
ZAPOJ Z NAMI.**



**Ustanavljamo novo pevsko skupino
pod okriljem podjetja Domel.**

Začutimo lepoto naše pesmi
in melodij različnih glasbenih
zvrsti ob prijetnem pevskem
ustvarjanju in druženju.
Zaželeno je poznavanje glas-
benih veščin, sicer pa posluh
in veselje do glasbe ter vsega
lepega, kar petje prinaša.

DOMEL

**Kontakt: Zborovodja: Janez Triler - 041 409 946;
Katarina Prezelj - katarina.prezelj@domel.com,
031 655 643**

NAMIG ZA VIKEND POTEPI



Barbara Debeljak

Glede na to, da so izleti vedno simpatična popestritev lepih dni, se bodo v prihodnjih številkah Mozaika v rubriki Namig za vikend potep zbirale ideje, kam na izlet za vikend.

Dolina Kamniške Bele – slap Orglice

V prvi ideji se potep vije pod razbeljenimi stenami Kamniških Alp v zgornjem delu Kamniške Bistrice po dolini Kamniške Bele.

Dolina je predvsem priljubljeno izhodišče za različne pohodniške ture ter seveda tudi za vzpon na Veliko planino s pomočjo nihanke. Nekoliko manj obiskovalcev pa se ustavi, obiše in raziskuje znamenitosti, ki se skrivajo v sami dolini.

Hudourniški gorski potok Kamniška Bela svoje vode nabira na zahodnih pobočjih Kamniških Alp in na svoji poti tvori približno 40 metrov visok slap Orglice. Ime naj bi dobil zaradi oblike ledu, ki pozimi obda slap. Njegovo drugo ime je Orličje, katerega pomen je najti v velikem gnezdenju orlov v dolini. Ob potoku se vije prijetna gozdna pot, na koncu pa nas

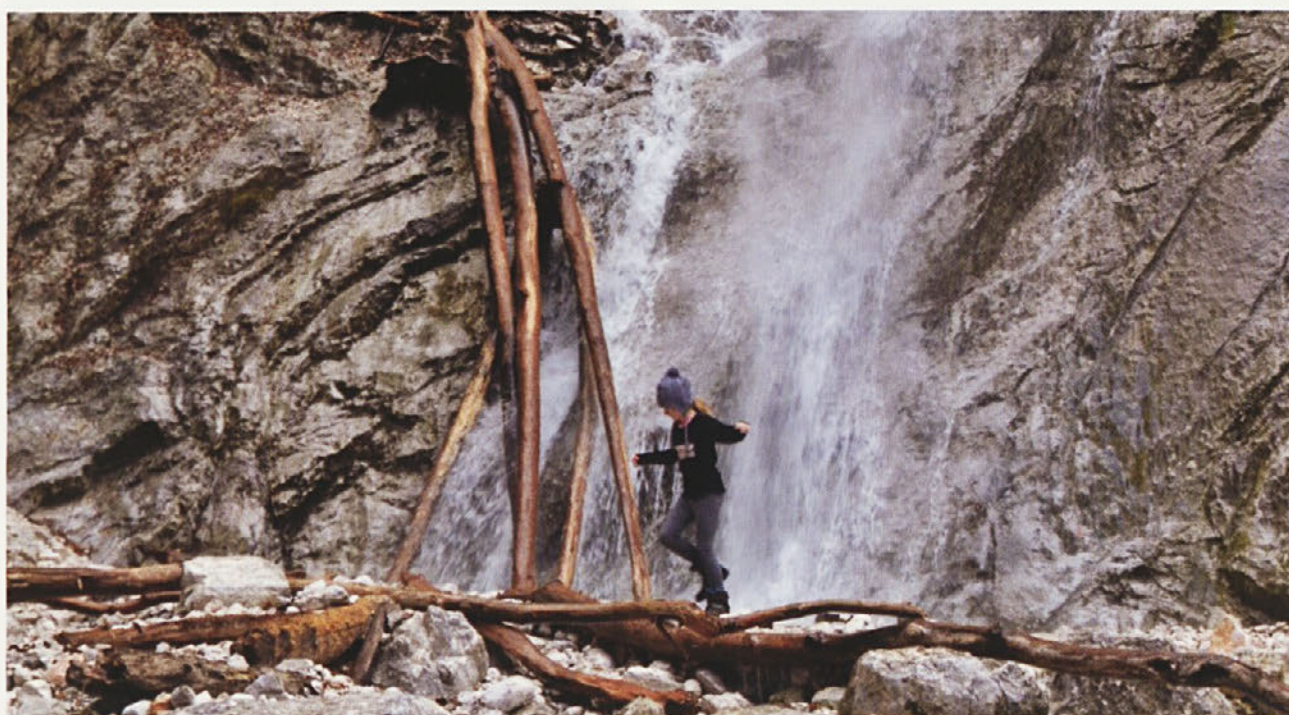
pričaka osvežitev v kristalnem tolmunu pod slapom.

Izhodiščna točka: označeno parkirišče ob cesti, ki vodi po dolini Kamniške Bistrice.

V Kamniku sledimo smeri Stahovica in nadaljujemo levo v Dolino Kamniške Bistrice mimo spodnje postaje nihanke, ki pelje na Veliko planino. Po slabih dveh kilometrih je na desni strani ceste manjše parkirišče in na njem smerokaz pešpoti za slap Orglice.

Pot od izhodiščne točke do slapa Orglice: 50 minut, lahka označena pot.

S parkirišča nadaljujemo peš po gozdni poti, ki je večinoma senčna in široka, le zadnjih nekaj metrov do slapa vodi čez skalovje. Pot je lahka in se zmerno vzpenja, zato je primerna tudi za najmlajše pohodnike.



Tudi mladi popotniki bodo na poti uživali

IZRAEL



Janja Kozjek

V začetku novembra sva se z mojo boljšo polovico odpravila na tedensko potepanje po Izraelu. Program je bil zelo natrpan, saj smo se vmes za dva dni odpravili še v Jordanijo. Ogledali smo si znamenito Petro in goro Nebo, ki je najsvetejše mesto v Jordaniji in kjer stoji tudi spomenik Mojzesu. Iz te točke naj bi po bibliškem izročilu Mojzes uzrl obljubljeno deželo in tu tudi umrl.

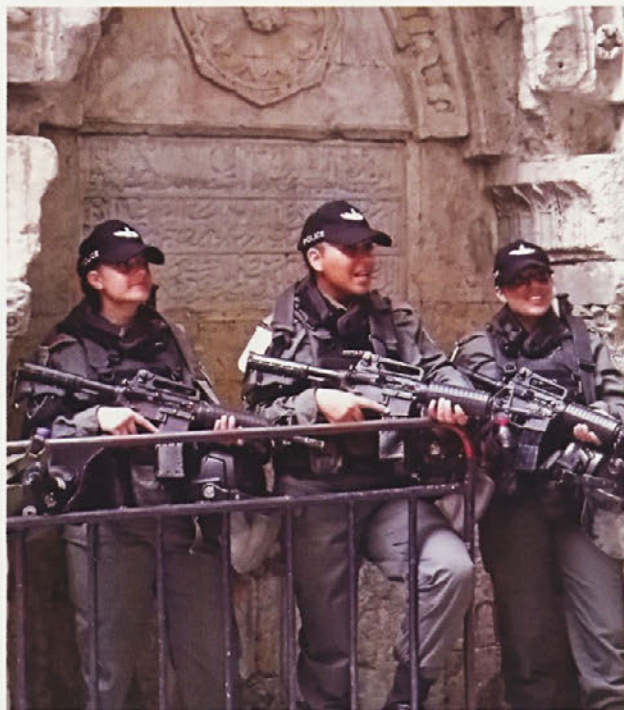
Tokrat se bom v svojem pisanju osredotočila na Izrael, saj je bilo o Jordaniji že veliko napisanega v prejšnjih številkah. Videla sva toliko, da če bi hotela vse opisati, bi gotovo nastala že knjiga. Zato bom poskušala izluščiti tisto, kar se mi je še posebej vtisnilo v spomin, tako v pozitivnem kot v negativnem smislu.

Izrael je država, ki ima zelo bogato in tudi burno zgodovino. Tam so se odvijale vojne in tudi danes se dogajajo medsebojna trenja za ozemlje. To ozemlje je bilo stičišče plemen in različnih veroizpovedi, ki so prišla sem v toku zgodovine in se tam naselila. Za zemljo se med seboj tako še vedno *čepulita* Izrael in Palestina. Na mejo so Izraelci postavili visoke žičnate ograje in na njih naredili vstopne točke. Npr. mesto Jeruzalem in Betlehem sta oddaljena 9 km. V Betlehemu živijo Palestinci. Mnogo jih hodi v službo v Jeruzalem in se morajo vsaj dvakrat na dan prebiti preko vstopne in izstopne točke. Tudi naša vodička Tanya, ki je po veroizpovedi judinja z izraelskim državljanstvom, doma iz Haife, sploh ni smela z nami prespati v hotelu v Betlehemu, ampak je morala nazaj v Jeruzalem. Ko smo jo vprašali, zakaj mora nazaj, je rekla, da če bi hotela prespati v našem hotelu, bi morala dobiti soglasje od vojaškega poveljstva v Izraelu, čaš da Izraelci ne smejo prenočiti na palestinskem ozemlju. Zato se je raje vrnila nazaj v Jeruzalem. To pomeni, da je svobodno gibanje močno omejeno. Zelo se prepletata politika in vera, ki narekujeta pravila. Da o ozemlju Gaze ne govorim. Vodička nam je povedala, da tam živijo begunci in migranti, ki so brez vsakršnih pravic in se ne smejo gibati izven tega območja.

Izrael, uradno Država Izrael, je visoko razvita bližnjevzhodna država. Ima okrog 8,5 milijonov pre-

bivalcev. Leži na jugozahodnem delu Azije ob jugovzhodnem robu Sredozemskega morja. Na severu meji na Libanon, na vzhodu na Sirijo in Jordanijo, na jugozahodu na Egipt, na severozahodu pa na avtonomno območje Gaze.

Je dežela, kjer v mestih vidiš veliko orožja, kjer morajo tudi mlade ženske služiti vojaški rok, kjer na vsakem koraku srečaš policijo ali vojsko, kjer je veliko pregrad in visokih bodečih žic.



Policistke z orožjem v Jeruzalemu so mi dovolile, da jih slikam

Voda je tukaj pravo bogastvo, saj tudi po več mesecev ni dežja. Izraelski šekel je njihova plačilna valuta. Povprečna plača v Izraelu je 2.600 evrov in imajo 17-odstotni davek na dodano vrednost. Glavno mesto je Jeruzalem, ki ima okrog 900.000 prebivalcev. Še do pred dvema letoma je bil to Tel Aviv.

Njihova prehrana je mediteranska. Njihova kulinarika je sestavljena iz veliko zelenjave, solat in rib. Kruh je malo debelejši, kot so palačinke. Vse to morajo uvoziti, ker puščavski pesek in suša ne omogočata pridelovanja. Tudi sadja ni. Sami gojijo le datlje in banane. Na plantažah imajo namakalne sisteme, ker drugače nič ne bi obrodilo.

Izraelci so že na prvi pogled zelo temperamentni, samozavestni in tudi zelo glasni. Večina prebivalstva je judovske veroizpovedi. Izhajajo iz hebrejskih plemen. Ko smo se vozili po Izraelu in Jordaniji, smo v puščavi videli beduine, ki še vedno živijo kot plemena. Bivališča imajo narejena in oblikovana tako, da so po videzu podobna našim rastlinjakom oz. toplim gredam. Iz zapisov izhaja, da judeje izhajajo od Jakoba, ki je imel 12 sinov, in ti še danes predstavljajo stebre judovstva. Zgodovina se opira na njihovega hebrejskega kralja Davida in njegovega sina Salomona, ki sta v Sionu vladala okrog leta 1000 pr. n. št. Je simbol modre šesterokrake zvezde (Davidova zvezda), ki jo imajo tudi v svoji zastavi in ponazarja izraelsko državo. V času njegovega kraljevanja je bila v tempelj v Jeruzalem prenesena tudi skrinja zaveze.



Zid objokovanja v Jeruzalemu

Okrog leta 580 pr. n. št. je Jeruzalem osvojil babilonski kralj in vse prebivalce zasužnjil. Po pol stoletja in padcu babilonskega imperija jih je perzijski kralj Kir izpustil na svobodo, nakar so se vrnili nazaj v Jeruzalem, ki se je takrat imenoval Sion. Leta 63 pr. n. št. je bil Jeruzalem okupiran s strani rimskega cesarja Pompeja in začne se obdobje rimske vladavine. Leta 40 pr. n. št. rimska oblast postavi Heroda za kralja Judeje, ki vlada do svoje smrti (do leta 4

pr. n. št.). Bil je krut vladar, obenem pa velik graditelj, saj je postavil mesto Cezarejo, utrdbo Masada in obnovil veliki tempelj. Zahodno pročelje templja stoji še danes in je njihov verski simbol, imenovan Zid objokovanja in žalovanja, ki je edini ostal od prvotnega templja. Zaradi nemirov so leta 66. n. št. Rimljani tempelj izropali in ga požgali. Menda so iz sredstev, pridobljenih od pobranega zlata, v Rimu zgradili veliki kolosej, katerega ruševine stojijo še danes. Judje pa so bili izgnani iz Jeruzalema. Ostanke še danes kažejo popolnost in veličino gradnje. Za njim pride na oblast Herodov sin, vendar so ga Rimljani odstavili in Judejo razglasili za provinco. Za prokuratorja so postavili Poncija Pilata, ki je deloval v času Kristusovega križanja.

Leta 132 n. št. je rimski cesar Hadrijan zaradi nemirov tempelj popolnoma porušil in zgradil novega, posvečenega rimskim bogovom. S cesarjem Konstantinom se v 4. stoletju n. št. začne novo obdobje, saj prevzame krščansko vero. Ta začne v Jeruzalemu zidati cerkve na mestih Jezusovega rojstva, križanja in smrti.

V 7. stoletju mesto ponovno osvojijo Perzijci in kmalu zatem Arabci, ki na mestu templja zgradijo mošejo (Omarjeva mošeja) z zlato kupolo, ki še danes izsto-



Krščanska ulica

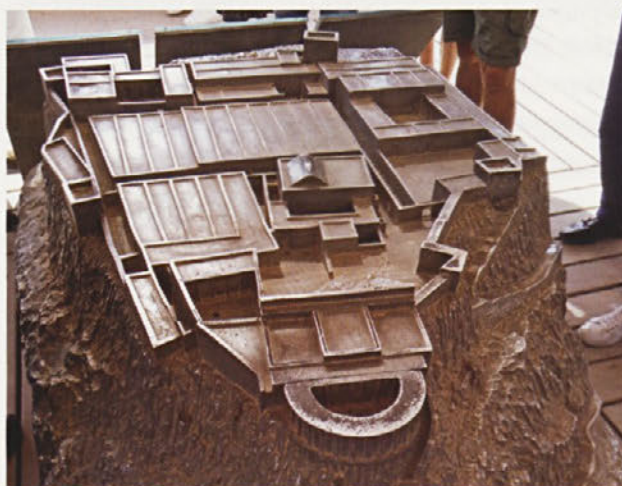
pa od ostale arhitekture. Muslimani verujejo, da se je prav iz tega mesta njihov prerok Mohamed povzpел v nebesa. Leta 1099 Jeruzalem ponovno osvojijo križarji, ki pa so ga po devetdesetih letih zaradi zmage Saladina prisiljeni zapustiti. Leta 1517 mesto preide pod oblast Sulejmana Veličastnega in pod otomansko cesarstvo. Sulejman Veličastni je močno utrdil in povišal zidove obzidja mesta, ki stojijo še danes in obkrožajo staro mesto. V 19. stoletju tedanja oblast ponovno dovoljuje priseljevanje ljudstev različnih verstev, zato se začnejo vračati judje in kristjani. V 1. svetovni vojni Turki izgubijo ozemlje in ta preide pod oblast Britancev. Leta 1948 Izraelci razglasijo svojo državo Izrael.

Lahko bi rekli, da je mesto Jeruzalem danes razparcelirano na lastništva. Ima 4 glavne ulice, ki pa so tudi versko razporejene. Ena ulica je judovska, ena krščanska, ena armenska (pravoslavna) in ena muslimanska.

Judje imajo svoj verski koledar in so v letu 2019 šteli 5.780. leto. Ta koledar je vezan na judovske praznike in leto ima 11 dni manj, kot jih ima naš lunin koledar. Novo leto praznujejo septembra. Njihove cerkve so sinagoge, verske obrede pa vodijo rabini. Tako kot je pri nas prosti dan nedelja, je pri njih sobota. Obredov se udeležujejo zelo vestno in to vse generacije. Na to se pripravijo že v petek zvečer. Svoj obstoj utemeljujejo z zvitki, ki so jih našli beduinski otroci v jamah blizu Mrtvega morja in gore Masada, ki je za njih romarska gora. Tukaj je imel Herod Veliki svojo bogato utrdbo. Nanjo se povzpneš z gondolo. Z vrha gore je razgled enkraten in je prava strateška nadzorna točka. Vidi se Mrtvo morje in puščavske sipine. Masada je 450 m visoka skalnata utrdba, na kateri je Herod zgradil celo kopalnico. Ker ni bilo vode, so v sam hrib skopali kanale za vodo in globoke prekate, kamor se je ob dežju stekala voda. Menda so imeli celo samooskrbne vrtove in sadno drevje. Zelo dobro je ohranjen golobnjak, kjer so vzgajali golobe pismonoše. Zgodovina Masade je žalostna, saj je po začetku velikega judovskega upora proti Rimljanom leta 66 n. št., ko so bili mnogi prvotni prebivalci teh krajev zasužnjeni in izgnani s svojih domačij, mnogi pa izgnani iz Jeruzalema in drugih mest, skupina judovskih upornikov zavzela utrdbo in v njej ponudila dom mnogim pregananim družinam. Vendar mir ni trajal dolgo. Guverner judejske province Lucius Flavius Silva je za odročno



Pogled z vrha Masade, kjer so Rimljani prebili zid.



Maketa Masade



Prikaz načina zbiranja vode pod Masado

uporniško naselbino izvedel in jo sklenil uničiti. Kljub močni vojski rimskega imperija naskok na Masado ni uspel, zato jo je sklenil oblegati. Naokoli je dal narediti okope in s tem pretrgal preskrbovalne poti, ki so uporniško skupnost preskrbovale z vodo in hrano. Agonija v vroči in neprijazni puščavi je trajala skoraj tri mesece. Izstradani in obnemogli judovski uporniki so sprevideli, da imajo le dve možnosti: da se predajo in odidejo v ponižujoče suženjstvo ali da častno umrejo. Skupaj so se odločili za odhod v smrt. Ker judovska vera samomor prepoveduje, so se odločili, da bodo ubili drug drugega. Več sto ljudi, po nekaterih podatkih skoraj tisoč, se je odločilo umreti. Svoje premoženje je vsak zažgal, da ne bi padlo v roke sovražniku. Nato so izžrebal deset mož, ki so dobili nalogo, da ubijejo vse ostale, nato pa še sebe. Zgodovinske knjige poročajo o strašnih prizorih smrti žena, otrok, celotnih družin. Ko so Rimljani končno predrli obrambne zidove Masade, so našli le trupla. Vojaška zmaga jim je prinesla moralni poraz. Vendar po legendah niso umrli vsi uporniki. Izbrali so dve ženski s petimi otroki in jih skrili v votlino z nalogo, da bodo hranili in razširili spomin na ljudi, ki niso hoteli življenja v suženjstvu, zato so si raje izbrali smrt v Masadi.

Neverjetno in nepredstavljivo je, kako so takrat sezidali tako utrdbo, saj ni bilo nobene mehanizacije.

V Izraelu je že manjši hrib gora in naše predstave o pokrajini so čisto drugačne, kot to dejansko v resnici izgleda. Na gori Blagrov je cerkvena, ki je nekaj posebnega zaradi osemkotne oblike. Pot nas je vodila tudi v Kafarnaum ali Jezusovo mesto. Tukaj so ostanki naselja izpred 2000 let ter ostanki Petrove hiše, kjer je Jezus poučeval svoje izbrance. Nad ostanki njego-

ve hiše (dobesedno) sedaj stoji cerkvena. Tudi ogled Galilejskega jezera in vožnja po njem sta nadvse zanimiva. Ta leži pod morsk gladino (- 212 m). Je približno 21 km dolgo in 13 km široko. Včasih je bilo to morje, narava pa je naredila svoje. Predvidevajo, da je pod jezerom še en kontinent



Pogled na Galilejsko jezero

Tudi Oljska gora, s katere je prekrasen pogled na Jeruzalem, je porušila vse moje predhodne predstave. Na njej so verski simboli, cerkvice in ogromna pokopališča. Kdor ima denar, lahko zakupi grob, za katerega je potrebno plačati tudi do 1 milijon evrov.



Petrova hiša, na vrhu je zgrajena cerkvena



Pogled na Jeruzalem z Oljske gore



Pokopališče na Oljski gori

Posebno je tudi obmorsko mesto Haifa, kjer se v hrib dvigajo ogromni, terasasto urejeni Bahajski vrtovi. Bahaizem je religija, za katero sem tokrat prvič slišala. Ta izhaja iz 19. stoletja in jo je osnoval iranski izgnanec Baha Ulah. Ima privrženca po celem svetu in ti skrbijo za res prečudovite vrtove.



Čudovit pogled na Bahajske vrtove

Odpravili smo tudi v mesto Nazaret, kraj Jezusovega otroštva in mladosti. Ogledali smo si cerkev Marijinega oznanjenja, ki je zgrajena na mestu, kjer je nekoč stala Marijina hiša. Ostanki te so ohranjeni še danes.

Imeli smo tudi priložnost namočiti se v Mrtvem morju. To pravim zato, ker zaradi močne koncentracije soli v njem ne moreš plavati in te takoj obrne na hrbet. Naredili smo tudi preizkus, če dejansko lahko bereš časopis, ko si v morju, in povem, da to drži kot pribito. Sediš v vodi in bereš. Je pa voda tudi zdravilna in ob morju je zdravilišče za kožne bolezni. Morje je tako slano, da imajo sredi morja prhe s sladko vodo, da v primeru, če ti pride slana voda v oči, lahko le-te takoj spereš.

Še bi lahko pisala, vendar imam omejen prostor. Naj na koncu kot zanimivost dodam, da se je naša vodička Tanya v Izrael preselila leta 1990, in sicer s Hrvaške, natančno iz Osijeka. Ker se je takrat začela vojna na Balkanu, je »spokala kovčke« in odšla.

Povedala je, da si jud lahko samo po mamini strani in to podeduješ. Ne moreš se kar spreobrniti in prevzeti judovsko vero. Rekla je, da ji ni žal in da se je življenja navadila. Moti jo edino, da zaradi omejenosti gibanja ni takšne svobode, kot je pri nas.



Ostanki Marijine hiše

*Skupaj zmoremo,
ostanimo zdravi!*

DOMEL



V skupini Domel živimo vrednote zapisane v poslanstvu. Zavedamo se, da je v teh trenutkih še kako pomembna skrb za zdravje zaposlenih in njihovih družin.



- Redno umivanje rok z milom ali uporaba razkužil
- Kihanje in kašljanje v zgornji del rokava oz. v papirnat robček, ki ga po uporabi odvrzite v koš
- Izogibanje dotikanja oči, nosu in ust
- Redno zračenje prostorov
- Redno čiščenje in razkuževanje površin, ki se jih pogosto dotikamo
- Ostanite doma, če ste bolni

BILO JE NEKOČ ...



Vozni park naših zaposlenih kar nekaj let nazaj.

DOMEL

Domel, proizvodnja elektromotorjev in gospodinjskih 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 17 173, fax: 04 51 17 106, e-mail: ales.markelj@domel.com.

Odgovorni urednik: Aleš Markelj

Glavna urednica: Romana Lotrič

Člani odbora: Tadeja Bergant, Barbara Debeljak, Nataša Dolenec, Nina Drol, Anita Habjan, Danica Jelenc, Janja Kozjek, Aleksander Volf, Roman Megušar, Andreja Thaler;

Foto: Barbara Debeljak, Anita Habjan, Robi Mesec, Vili Logonder, Romana Lotrič, Andreja Thaler, Dejan Kaltak, Nika Klavara, Matevž Mali, Kristjan Kostelec,

Janez Rihtaršič, arhiv Jaka Gortnar GRS Škofja Loka, Arhiv Meri in Stane Zgaga, Oscar & Associates Orders, arhiv Domel

Grafično oblikovanje: Nina Drol, s.p.

Lektorica: Majda Tolar

Tisk: Tiskarna GTO Košir; leto 2020, številka 3; letnik 40, Izvodov: 1850

Stališča avtorjev ne odražajo nujno stališč uredništva.

NAGRADNA KRIŽANKA

KRIŽANKO SESTAVILA J.Ž.	okusna morska riba	hišni bogovi pri Rimljanih	otok v Aleutih	nekdanja svobodna posest	star avstrijski novec	Igor Zadnik	četrti dimenzija	naša zahodna sosed	vrtna uta	proizvod. orodja		organ vida	termo- elektrarna	toaster	prostor na ladji
zagovor izostanka							1				kopno v morju				
uresni- čevalec				17							gora v Karavan. egip. bog Sonca				
ime pisatelja Ingoiča						mesto na Japonsk. rekrui- tacija		9					Eva Boto dolgoropa papiga		
pritrtil- nica			24 ur				tip rusk. avtomob. barij					gor. reš. sani Dejan Kontec			
arabski žrebec			prostor za taborjenje	ver. učit. pri Judih prvi Madž. knez				Jadransko morje glas. interval	23						
	letovišče pri Opatji				mit izdelki iz žg. gline			4			plazilec brez nog odlični športnik				
	pritisak	TV vodit. (Alenka) najstar. kam. doba				znak epile- ptič. napad ara, naplačilo					13	rimsko Ljubljana	lesen plug	eden od staršev	tračnica
slikarska tehnika					20			naznanilo, oglas Estonec							
mesto na otoku Rab	15					žila dovodnica poljska cvetlica	19				mama sl. pisatelj (Rudi)				
kem. sim. za aluminij			tkanina za prte dan v tednu					8		učenec osnovne šole	18				
kisla začimba za solate	22			ploščata morska riba						ang. glas. (Brian) utekanje				strupena ali kužna snov	evropska otoška država
	Tine Orel			neznanka v matem. izolacija				mozolja- vost	TV vodit. (Furlan) večja gozd. ptica				os. zaimsek redovnik menihi		
	tisočinka kilograma	str. del teles preč. drog v kozolcu				zdravil. travnisk. rastlina	mesto v Piemontu v Italiji	3				čas brez vojne	14		
slov. šahistka (Kiti)					2		prepir, spor oranje					drugo ime za gobo mavrah			
obrok odplačila dolga						kneževina na Azurni obali						ljubljska knjižnica stožčast del stropa			
del Vietnama						riževo žganje hr. operni pevec				prebival. Danske Brane Debeljak		orodje za košnjo Brane Debeljak			
Mito Trefalt			reka skozi Innsbruck jetika, sušica	12			predah med delom	komite najdaljši pritok Save			10			glasbilo s strunami	
	vnetni mehurčki v ustih					izobčenec	24								element hoje
	starejše ime za korist	katran reka na češkem				drevo s trdim lesom		5			naselje v občini Vodice				
reka v Bosni						sl. sklad. (Vasilij) kostumog. Vogelnik					16	priprava za sejanje trenje			
skalnat greben v steni			11	naš olimpionik Stukelj				21	kemijski simbol za astat			barij	100 m³ Alenka Cuderman		
vrba iva				ribje jajčece						juha iz mesa in zelenjave					7
Danica Ambrožič	6			srbohrvaš. črka in 1. samogl.						racman					

Nagrade za novoletno križanko:

1. nagrada: nahrbtnik
2. nagrada: športna torba
3. nagrada: pohodne palice
4. nagrada: piknik odeja

Kuponček s pravilno rešenim geslom pošljite ali oddajte do 31. 8. 2020 v kadrovske oddelke (Janja Kozjek), izrebrani nagradenci (-ke) bodo o nagradi pisno obveščeni do 7. 9. 2020, imena nagradencev pa bodo objavljena tudi v naslednjem glasilu Mozak.

odreži

1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
			16	17	18	19	20	21	22	23	24			

Priimek in ime

Naslov



DOMEL



RAZPIS KADROVSKIH ŠTIPENDIJ 2020/21

ZA MOTIVIRANE, NADARJENE, RADOVEDNE IN DELOVNE DIJAKE IN ŠTUDENTE.

poleg dobre štipendije vam bomo že med študijem omogočili spoznavati podjetje in pridobivati dragocene delovne izkušnje na različnih področjih, pomagali pri pripravi diplomske, magistrske in druge raziskovalne naloge in vam po zaključku študija ponudili redno zaposlitev.

Podelili bomo štipendije rednim dijakom in študentom za študij za naslednje poklice:

STROJNIŠTVO

Magistrski, univerzitetni ali visokošolski strokovni program

ELEKTROTEHNIKA

Magistrski, univerzitetni ali visokošolski strokovni program

RAČUNALNIŠTVO IN INFORMATIKA

Magistrski, ali univerzitetni program

TEHNIŠKA GIMNAZIJA

Srednje poklicno izobraževanje

STROJNI TEHNIK

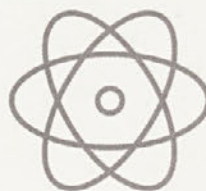
Srednje poklicno izobraževanje

ELEKTROTEHNIK

Srednje poklicno izobraževanje

MEHATRONIK

Srednje poklicno izobraževanje



Prijave pošljite po elektronski pošti na naslov:

prosnje@domel.com

Vlogi za štipendijo je potrebno predložiti: kratek življenjepis, potrdilo o vpisu v šolo in fotokopijo zadnjega šolskega spričevala oziroma potrdilo fakultete o opravljenih izpitih.

Prijave zbiramo do 15. 7. 2020



Dodatne informacije na tel.: 04/5117 144

(Špela Vrhunc)

