

ETI UTRIP

Glasilo koncerna ETI | letnik XXXIX | ISSN 1580-4879



- ETI-jeve inovacije v letu 2018
- Novosti iz programa SOLID GSX
- Uvedli smo B2B sistem naročanja
- Predstavitve novega 3D optičnega skenerja

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



IATF 16949
BUREAU VERITAS
Certification



Uvodnik



V lanskem letu smo bili v ETI-ju izredno aktivni, in to na zelo različnih področjih. Zelo pozitivno je, da nam že tretje leto zapored ponovno raste število oddanih in obravnavanih koristnih predlogov, saj to pomeni, da veliko pozornosti posvečamo temu, kako naše delo narediti lažje in bolj učinkovito. Počasi prehajajo v zaključno fazo tudi strateški projekti, dva izmed njih sta predstavljena tudi v tej številki Utripa. Posebna novost je tudi 3D optični skener, ki so ga v merilnici naše orodjarne dobili lani poleti. Aktivni pa smo bili tudi v drugem, bolj dobesednem smislu, saj so naši pohodniki vsak mesec osvojili nov vrh, v juliju pa celo prenočili pod Triglavom. Z zasavskim Iron Manom Denisem Šketakom smo imeli več delavnic teka in kolesarjenja, pozabiti pa ne smemo niti na tradicionalni ETI SKI Open. Letošnji je predstavljen v pričujoči številki, z dodatno novostjo, da s(m)o svojo kategorijo in pokal dobili tudi deskarji na snegu. Nenazadnje pa smo v uredništvu prejeli tudi prvo pesem, posvečeno ETI-ju, ki jo objavljamo na strani 34.

Vabljeni k branju.

v imenu uredniškega odbora
Sabina Pešec

Kazalo

Letno poročilo inovacijske dejavnosti za 2018.....	3
Koristni predlogi.....	4
Avstrija.....	5
Ohišja HXS sistema SOLID GSX.....	5
E-commerce: Eti uvaja B2B sistem naročanja za svoje kupce.....	8
V leto 2019 z novim orodjem za upravljanje s kupci.....	9
3D optični skener.....	11
Novosti na linijah NV.....	12
Kadrovski projekti v ETI POLAM.....	12
Vodenje projektov.....	14
Uvedba koledarjev odpreme na primeru Češke in Slovaške.....	15
Triki za uporabo aplikacij – BI.....	16
Organizacija mednarodnega cestnega transporta v ETI, d. o. o.	17
Sindikati.....	18
Sindikati - popusti.....	20
Pleše, Grintovec.....	21
Varstvo okolja.....	22
Pohodi.....	22
Pohod Izlake - Roviški vrh - Sveta gora.....	24
ETI SKI Open 2019.....	25
Za najmlajše.....	26
Rally Monte Carlo.....	27
Upokojenci 2018.....	29
Jubilanti 2018.....	29
Sweet energy – knjiga receptov, ki navdihuje – Avstrija in Nemčija.....	30
Knjiga Genialna prijateljica – druga knjiga avtorice Elene Ferrante.....	33
Od januarja do marca 2019 so se upokojili.....	34
Nagradna križanka.....	36

Časopis Utrip izdaja ETI, d.d. Izlake

Časopis izhaja četrtletno

Uredniški odbor: Matija Strehar, Jani Braune, Polona Škrinjar, Jernej Kovačič, Rosita Razpotnik, Tone Starc

Urednica: Sabina Pešec

Oblikovanje in tisk:  grafex agencija | tiskarna

Miran Dolinšek

Letno poročilo inovacijske dejavnosti za 2018

V letu 2018 so naši inovatorji na razpisu GZS Zasavske gospodarske zbornice prijaviili 8 inovacij ter zanje prejeli 2 zlati in 3 srebrna in 3 bronasta priznanja. Obe z zlatom nagradjeni inovaciji pa sta bili prijavljeni na razpis Gospodarske zbornice Slovenije in zanju prejeli srebrni priznanji. V okviru množične inovacijske dejavnosti pa smo v letu 2018 obravnavali 128 koristnih predlogov, kar je 12% več kot lani.

Priznanja GZS OZ Zasavje

Zlato priznanje GZS Zasavske gospodarske zbornice:

Inovatorji: Peter Drnovšek, Matjaž Drnovšek, Anton Rome, Miha Drnovšek, Matej Kerin, Peter Bregar, Tomaž Pirnat, Blaž Zupančič, Jano Arh in Peter Benko
za inovacijo: Razvoj tehnologije za izdelavo nizkonapetostnih NV talilnih vložkov

Inovatorja: Andraž Pušnik in Lucjan Strehar
za inovacijo: Zaščitno stikalo na diferenčni tok z nadtokovno zaščito KZS-4m 2p B-tip

Srebrno priznanje GZS Zasavske gospodarske zbornice:

Inovator: Boštjan Pikelj
za inovacijo: Nova generacija NV podstavkov

Inovatorji: Helena Razpotnik, Joži Prašnikar, Janko Mali in Jernej Vodenik
za inovacijo: Postopek priprave keramičnih suspenzij in vakumiranega materiala za ekstrudiranje

Inovator: Janez Cirar
za inovacijo: Dvig prodaje s produkti na področju prve vgradnje



Podelitev priznanj GZS Zasavske gospodarske zbornice

Bronasto priznanje GZS Zasavske gospodarske zbornice:

Inovatorja: Urban Majdič in Aleš Pograjc
za inovacijo: Določitev FI tokokroga 100 mA na podlagi programskega modela

Inovatorji: Aljaž Smrkolj, Lucjan Strehar in Aleš Pograjc
za inovacijo: Izboljšava kratkostičnih izklopov pri stikalu 2M2p na podlagi simulacijske metode

Inovatorji: Lucjan Strehar, Simon Kovač in Domen Janc
za inovacijo: Aplikacija za konstrukcijo in numerično analizo novih talilnih elementov

Priznanja GZS

Srebrni priznanji GZS:

Inovatorji: Peter Drnovšek, Matjaž Drnovšek, Anton Rome, Miha Drnovšek, Matej Kerin, Peter Bregar, Tomaž Pirnat, Blaž Zupančič, Jano Arh in Peter Benko
za inovacijo: Razvoj tehnologije za izdelavo nizkonapetostnih NV talilnih vložkov

Inovatorja: Andraž Pušnik in Lucjan Strehar
za inovacijo: Zaščitno stikalo na diferenčni tok z nadtokovno zaščito KZS-4m 2p B-tip



Podelitev inovacij GZS

Nova oblika VEZNEGA ELEMENTA – nov način montaže večpolnih ločilnikov in podstavkov

Predlagatelj: Matej Kavšek

Team: Miha Medved, Said Beganovič, Anže Jerman

V okviru iskanja možnosti izboljšav in optimizacije varovalnih ločilnikov in podstavkov se je našla rešitev za hitrejšo ter precej cenejšo montažo večpolnih izdelkov. Rešitev se bo implementirala na izdelkih EFD, PCF, PFB in VLD.

Ločilniki se med drugim razlikujejo glede na število polov, tako poznamo variante 1p, 1p+N, 2p, 3p in 3p+N. Do zdaj so se za povezovanje večpolnih izdelkov uporabljale dolge kovice iz aluminija ali medenine, ki jih je bilo treba orbitalno kovičiti. Z optimizacijo se ukinejo dolge kovice in operacija orbitalnega kovičenja.

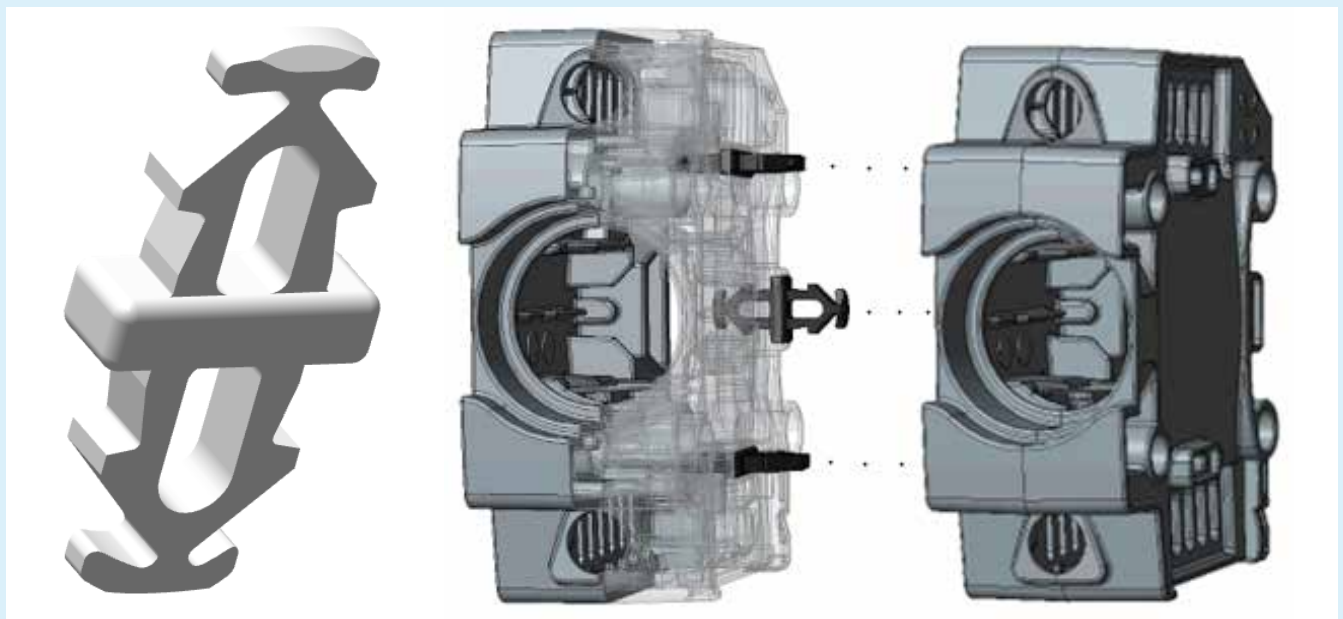
Vezni element se uporablja za povezovanje polov med seboj. Njegova funkcija je zagotoviti kompaktnost večpolnih izdelkov.

Z novo inovativno obliko se vezni element v ohišju zaklene in ga ni mogoče odstraniti. Posledično večpolni izdelek ne razpade tudi pod ekstremnimi pogoji. Med razvojem so se preizkusili različni materiali iz termoplasta, izbran je POM-material hostaform.

Z novo obliko se je spremenila operacija sestave večpolnih izdelkov. Nov princip vključuje sestavo kompletnega izdelka z zatiski na koncu. Operacija se izvaja z ročnim zatiskovalnikom. Dodana vrednost je, da je nova oblika primerna tudi za poznejšo avtomatsko sestavo.

Z zmanjšanjem števila sestavnih delov in povečanjem učinkovitosti proizvodnje se bo letno prihranilo 50.000 EUR. Naložba v novo 8-gnezdno orodje in montažne priprave se tako povrne v 0,6 leta.

Vse rešitve so bile implementirane v timskem duhu, v sodelovanju z razvojem, tehnologijo in proizvodnjo.



Nov koncept orodja izdelave Spodnja kapica D02 25A

Predlagatelj: Bojan Urankar

Opis stanja pred spremembo:

Star koncept orodja je bil zasnovan na način, da kapica po vleku in odrezu pride nazaj na orodje in zrak pihne kapico iz orodja, cikel je največ 100 obr./min, vzdržljivost dvostebnega orodja med brušenji je za najmanj 100.000 kosov. Pri tej zasnovi obstaja nevarnost, da kapica ostane v orodju in pride do loma orodja. Po brušenju je v orodju treba uskladiti tudi višine ostalih oblikovnih oblik.

Opis stanja po prijavi predloga:

Nov koncept orodja je izdelan tako, da kapica pade pod orodje, pridrženje, odrez, globoki vlek in izpad pod orodje se izvedejo v isti fazi (ni potrebe po komprimiranem zraku). Orodje je izdelano s štirimi stebri (je bolj togo), prinaša prihranek pri brušenju (novi materiali, trda kovinska prevleka, ki zdrži ca. 250.000 kosov), rezila se podlagajo in ni treba regulirati višine orodja ali oblikovnih delov, cikel orodja je lahko preko 250 obr./min.

Cena izdelave orodja znaša ca. 15-20 % več od cene starega orodja (vgrajeni kvalitetnejši materiali), manipulacija z orodjem enostavna, vpenjanje v stroj je ponovljivo (dodano centriranje), orodje varovano z distančniki.

Orodje je predvideno za stroj Bruderer, ki ima varovanje izklopa stroja proti povečani sili v primeru preobremenitve.

Prihranki so: komprimiran zrak, vsaj deset brušenj, varovanje orodja proti lomu, izdelava kavic se najmanj podvoji, vpenjanje in nastavitev orodja sta enostavna in ponovljiva, kar pomeni dodaten časovni prihranek.

Ocenjen čas brušenja in nastavitve orodja v orodjarni znaša ca. 80 ur letno (deset postopkov letno, en postopek traja ca. 8 ur).

Pri vpenjanje orodja v stroj se prihrani ca. 45 min na menjavo, v desetih menjavah letno znaša ocenjeni prihranek ca. 8 ur/letno.

Za izdelavo ca. 1.000.000 kosov kavic letno se s starim orodjem porabi ca. 160ur/letno.

Izdelava kavic ca. 1.000.000 kosov letno z novim orodjem ca. 64ur/letno.

Ocenjen prihranek pri izdelavi kavic z novim orodjem znaša ca. 96 ur/letno.

Ocenjen skupni prihranek znaša 184 ur letno. Vrednosti ure so različne, glede na delovno mesto oziroma operacijo dela.

Jure Smole

Avstrija



Avstrija je sicer relativno majhna (8,5 mil. prebivalcev), a industrijsko razvita država, katere prepoznavnost visoko presega njeno velikost. Na osnovi dobrega zgodovinskega izhodišča in skrbno vodene industrijske politike in diplomacije se danes uvršča v sam vrh industrijsko razvitih držav z izjemno prepoznavnostjo po znanju in kakovosti predvsem tehnoloških izdelkov in storitev. Če temu dodamo še bližino, samoumevno mero razumevanja njihove kulture, navad in zahtev in dolgoročno pasivno prisotnost ETI-jevih izdelkov na tem trgu, je odločitev za aktivnejši nastop, večja pričakovanja in smeje načrte podjetja ETI na tem trgu popolnoma razumljiva.

ETI je tako konec leta 2017 po skrbni raziskavi trga in tako tehnični kot komercialni prilagoditvi zahtevam potencialnih kupcev zastavil novo proaktivno strategijo neposrednejše obdelave tega trga. Z neposrednim obiskovanjem in obdelovanjem velikega števila novih potencialnih kupcev želimo stopiti v neposrednejši stik z zahtevami končnih uporabnikov, kar nam bo omogočalo boljše razumevanje potreb in pravočasno zaznavanje novih trendov. Poleg tega pa nam tak pristop omogoča neposreden vpliv na pozicioniranje blagovne znamke ETI in krepitev njene prepoznavnosti (ob hkratni krepitevi sodelovanja s Schrackom in Jeanom Muellerjem).

Ker želimo še okrepiti sodelovanje z dolgoletnimi partnerji (Burisch Elektrotechnik in E2), večino obiskanih kupcev le osvestimo in seznanimo s tradicijo, prodajnim in proizvodnim programom ter kakovostjo proizvodov in storitev, ki nas odlikujejo, in jih povežemo s svojimi lokalnimi partnerji, bolj zahtevne in perspektivne pa prevzemamo neposredno pod svoje okrilje.

Za učinkovitejšo implementacijo zastavljene strategije se nam je tako v sredini leta 2018 v podjetju pridružil Niko Krištof, prekaljen in z znanjem o elektroindustriji in izkušnji z avstrijskega trga podkovan koroški Slovenec, ki združuje idealno razumevanje tako slovenske kot avstrijske idiosinkrazije. Kot avstrijski državljan lažje dostopa do sicer pregovorno konservativnih avstrijskih kupcev in ob hkratnem razumevanju slovenske poslovne in siceršnje kulture z njimi bolj odprto komunicira. Z intenzivnim terenskim delom približuje prodajni program in blagovno znamko ETI širši ciljni populaciji potencialnih kupcev (elektroinstalaterji, izdelovalci elektro omaric, maloprodaja, veleprodaja ipd.) ter skrbi za tekoč pretok informacij med trgom in matičnim podjetjem v Sloveniji in obratno.

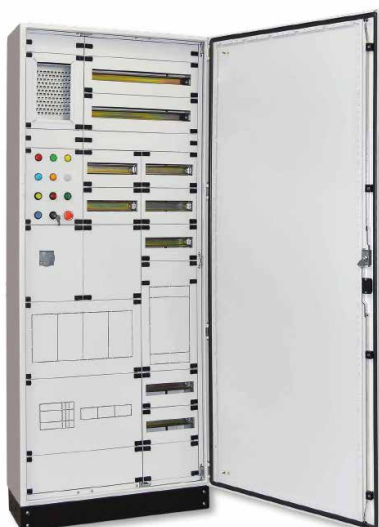
Sicer pa so prvi rezultati že vidni. **V zadnjem letu in pol smo na trg uspešno uvedli nove skupine proizvodov (ETI in ETIBOX), prodaja blagovne znamke ETI pa je v zadnjih mesecih 2018 konstantno rasla in v oktobru dosegla zgodovinsko visoko mesečno realizacijo v višini 118.000 evrov.** Kljub prvim (plahim) znakom uspeha pa nas do končnega cilja, to je preboj med prvih pet igralcev na konkretnem trgu, čaka še dolga pot.



Lukasz Kozłowski



Ohišja HXS sistema SOLID GSX



Nova prostostoječa ohišja **HXS300** in **HXS400** dopolnjujejo ponudbo družbe ETI Polam. Široka paleta dodatne in notranje opreme znatno povečuje možnosti in obseg uporabe celotnega sistema ohišij SOLID GSX.

Sistemska prostostoječa ohišja HXS iz serije SOLID GSX so na voljo v treh standardnih širinah (550 mm, 800 mm, 1050 mm) in dveh globinah (300 mm – ohišja višine 1850 mm; 400 mm – ohišja višine 2000 mm). Ohišja HXS z enojnimi vrati imajo stopnjo zaščite IP65, ohišja širine 1050 mm z deljenimi vrati pa IP55. Vsa ohišja so lahko opremljena z montažnimi ploščami, montažnimi vložki z napravami in sistemom za distribucijo električne energije, ki temelji na zbiralkah.

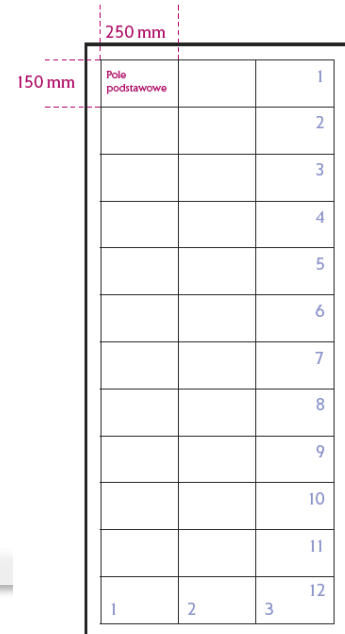
V prodaji so tako prazna ohišja kot tudi ohišja, opremljena z univerzalno montažno ploščo. Zaradi namenskih odprtih za montažo in prilagojenih stranskih sten je ohišja mogoče povezati v sklope in prepeljati kable ali vodilne mostove med odseki. Ohišja se lahko pritrdijo na steno s pomočjo namenskih odprtih na zadnji strani ohišja ali za to namenjenih ročajev. Ohišja je mogoče pritrditi tudi na tla s pomočjo montažnih lukenj v podnožjih.



Enojna vrata, stopnja zaščite IP65

Enojna vrata, stopnja zaščite IP65

Dvojna vrata, stopnja zaščite IP55



Osnovno polje
širina vložka
število stolpcev x 250 mm

Nomenklatura in notranja delilna mreža ohišij HXS

Serijske dimenzije, kot v celotni seriji SOLID GSX, temelji na standardu DIN 43870.

Osnovno konstrukcijsko polje s pokrovom aparatov ima širino 250 mm in višino 150 mm. V osnovnem polju lahko namestite 12 modularnih naprav širine 18 mm.

Kodna oznaka osnovnega polja prikazuje dve številki, ki sta ločeni s črto, 1-1, pri čemer je prva številka širina, druga pa višina.

Druge velikosti pokrovov so večkratnik osnovnega polja (npr. pokrov 2-3 – širina 500 mm, višina 450 mm).

Prostostoječa ohišja HXS so na voljo v treh širinah montažnega okna: 2, 3 in 4 (500 mm, 750 mm in 1000 mm), globinah 300 mm in 400 mm ter višinah 12 (1800 mm) in 13 (1950 mm).

Ohišja širine 2 lahko razdelimo navpično na konfiguracije 1 + 1. Ohišja širine 3 lahko razdelimo na konfiguracije 1 + 1 + 1, 1 + 2 ali 2 + 1. Toda ohišja s širino 4 lahko razdelimo na konfiguracije 1 + 1 + 1 + 1, 2 + 2, 1 + 1 + 2 ... itd.

Stopnja zaščite
H-IP55/IP65

Širina vložka

Višina vložka

Dodatna oprema

HXS300 3-12 PH1V1

XS – samostoječe ohišje

Globina v mm

Podnožje

Montažna plošča

Podnožja

Podnožja PH iz štirih skupaj privijačenih elementov (prednji element, zadnji element in dva stranska elementa). Poleg tega je vsako podnožje opremljeno z nosilcem za pritrditev žic in kablov.

Prednje in zadnje elemente je mogoče odviti, kar olajša ožičenje.

V stranskih elementih podnožja so bile narejene prilagoditve za odstranitev čepov in napeljavo žic med podnožji v sklopih ohišij. Standardna višina posameznega podnožja je 100 mm, vendar struktura omogoča, da se podnožja privijejo skupaj, da se doseže ciljna višina.



Rysunek 5 (English catalog SOLID GSX page 35)

Kabelske uvodnice

Odprtine za uvodnice (standard FL21) so izdelane v dveh vrstah. Število odprtin za uvodnice je odvisno od širine ohišja.

Ohišja HXS so zgoraj standardno opremljena z dvema vrstama membranskih uvodnic, privijačenih z vijaki M8 (EH-TKC-36-S), spodaj pa z dvojnimi kovinskimi uvodnicami (EH2-AL-IPS).



Spodnje uvodnice pokrivajo dve sosednji odprtini v standardu FL21, tesnilo pa zagotavlja visoko stopnjo zaščite IP.

Vsaka kovinska uvodnica ima pritrjene zatiče M8 in je privita s prirobnimi maticami z notranje strani ohišja, kar močno poenostavi montažo in skrajša čas izdelave ohišja.

>>>se nadaljuje v prihodnji številki...

Obudowy HXS systemu SOLID GSX

Nowe obudowy stojące HXS300 i HXS400 poszerzają ofertę handlową firmy ETI Polam. Rozbudowany asortyment akcesoriów oraz wyposażenia wewnętrznego znacząco zwiększa możliwości i zakres zastosowań całego systemu obudów SOLID GSX.

Systemowe obudowy stojące HXS z serii SOLID GSX dostępne są w trzech standardowych szerokościach (550 mm, 800 mm, 1050 mm) i dwóch głębokościach (300 mm - obudowy o wysokości 1850 mm oraz 400 mm - obudowy o wysokości 2000 mm). Obudowy HXS z pojedynczymi drzwiami posiadają stopień ochrony IP65 natomiast obudowy o szerokości 1050 mm, w których zastosowano drzwi dzielone posiadają IP55. Wszystkie obudowy posiadają możliwość wyposażenia w płyty montażowe, wkłady montażowe z aparaturą oraz w system dystrybucji zasilania oparty na szynach prądowych.

Do sprzedaży wprowadzono zarówno obudowy puste jak i obudowy wyposażone w uniwersalną płytę montażową. Dzięki dedykowanym otworom montażowym oraz osłabieniom w ścianach bocznych możliwe jest łączenie obudów w zestawy i przeprowadzanie okablowania lub mostów szynowych pomiędzy sekcjami. Obudowy można przymocować do ściany wykorzystując dedykowane otwory w tylnej części obudowy lub przeznaczone do tego celu uchwyty. Możliwe jest również przymocowanie obudów do podłogi dzięki otworom montażowym w cokołach.

Nazewnictwo i wewnętrzna siatka podziałowa obudów HXS

Typoszereg wymiarowy, tak jak w całej serii SOLID GSX, oparty jest o normę DIN 43870.

Podstawowe pole projektowe z osłoną aparatów posiada szerokość 250 mm i wysokość 150 mm. W polu podstawowym można zainstalować 12 aparatów modułowych o szerokości 18 mm.

Oznaczenie kodowe pola podstawowego przedstawiają dwie cyfry przedzielone kreską 1-1, gdzie pierwsza cyfra oznacza szerokość, a druga wysokość.

Pozostałe wielkości osłon są wielokrotnością pola podstawowego (np. osłona 2-3 - szerokość 500 mm, wysokość 450 mm).

Obudowy wolnostojące HXS występują w trzech szerokościach okna montażowego: 2, 3 i 4 (500 mm, 750 mm i 1000 mm), głębokościach: 300 mm i 400 mm oraz wysokościach: 12 (1800 mm) i 13 (1950 mm).

Obudowy o szerokości 2 możemy podzielić w pionie w konfiguracji 1+1. Obudowy o szerokości 3 możemy podzielić w konfiguracjach 1+1+1, 1+2 lub 2+1. Natomiast obudowy o szerokości 4 możemy podzielić w konfiguracjach 1+1+1+1, 2+2, 1+1+2 ... itd.

Cokoły

Cokoły PH skręcane z czterech elementów (element przedni, tylny oraz dwa elementy boczne). Dodatkowo, każdy cokół wyposażony jest w belkę do mocowania przewodów i kabli.

Zarówno element przedni jak i tylny mają możliwość odkręcenia, ułatwiając prowadzenie przewodów.

W bocznych elementach cokołu wykonano osłabienia umożliwiające usunięcie zaślepek i przeprowadzenie przewodów pomiędzy cokołami w zespołach obudów. Standardowa wysokość pojedynczego cokołu to 100 mm ale konstrukcja umożliwia skręcenie ze sobą cokołów dla uzyskania docelowych wysokości.

Przepusty kablowe

Otwory pod przepusty (standard FL21) wykonane są w dwóch rzędach. Ilość otworów pod przepusty zależy od szerokości obudowy.

Standardowo obudowy HXS wyposażone są od góry w dwa rzędy przepustów membranowych przykręcanych śrubami M8 (EH-TKC-36-S) a od dołu w podwójne przepusty metalowe (EH2-AL-IPS)

Dolne przepusty pokrywają dwa sąsiednie otwory w standardzie FL21 a wylewana uszczelka zapewnia wysoki stopień ochrony IP.

Każdy przepust metalowy posiada wciśnięte na stałe kołki M8 i przykręcany jest nakrętkami kołnierзовymi od środka obudowy co znacznie ułatwia ich montaż i skraca czas prefabrykacji obudowy.



Domen Kos

E-commerce:

ETI uvaja B2B sistem naročanja za svoje kupce

V okviru nadaljnje marketinške digitalizacije smo naredili res velik korak v tako imenovan famozni e-commerce.

Načrtno se izogibam prevodu (e-poslovanje, e-trženje), ker je lahko varljiv. Tu moramo e-commerce razumeti ozko, kot internetno platformo, ki kupcem omogoča elektronsko izvedbo naročila.

Platformo že uporabljata dva slovenska kupca, načrtujemo pa tudi njeno pospešeno širitev na ostale trge, kjer smo prisotni s svojo blagovno znamko.

Sliši se zapleteno, in kot vodja projekta lahko odkrito povem, da tudi je. Zapletenost je predvsem v tem, kako kupcu omogočiti čim bolj preprosto in razumljivo platformo, ki jo bo želel uporabljati. Če bomo pri tem neuspešni, je zgodbe konec. Še tako odlična internetna platforma je tragično preminula, če uporabnikom ni bila dovolj prijazna, jim pri nečem bila v pomoč, zadovoljila neke njihove potrebe oz. rešila problema.

In točno iz teh ciljev smo izhajali. Vprašali smo se, kako našim obstoječim kupcem na uporabniško prijazen način pomagati in rešiti potrebo/problem. Glavni problem kupcev ETI-jevih izdelkov predstavlja, če seveda poenostavim, kakšne so cene naših izdelkov in kdaj bodo izdelki dobavljivi. Medpodjetniško poslovanje ima svoje zakonitosti, a vseeno gre za nakup oziroma prodajo izdelka/storitve po neki ceni in nekih dobavnih pogojih. Torej zelo podobno kot pri maloprodaji. V samem postopku pa sodelujejo isti ljudje, ki vsakodnevno opravljajo nakupe kot fizične osebe.

Za primer bomo poskušali opisati poenostavljen nakupni proces fizične osebe X v spletni trgovini Y. Uporabnik gre na spletno trgovino, pogleda ceno izdelka, rok njegove dobave ter preveri stroške dostave... Pameten uporabnik bo te pogoje preveril še v drugih internetnih trgovinah in izbral zanj najustreznejšo (ne nujno tudi najcenejšo) rešitev. In zakaj ne izbere vedno najcenejše rešitve istega izdelka? Ker mu je pomemben tudi dobavni rok. Vprašajte se, kdaj ste v internetni trgovini nazadnje naročili izdelek, ki je imel ceno, niste pa dobili informacije, kdaj bo izdelek dobavljiv?

Povsem enako je v poslovnem svetu B2B.

Proizvodni št.	Ime izdelka	Opis	Cena	Dobavljivost
002111520	ETIMAT 6 1p B40	Inštalacijski odklopniki MCB in pribor	2.42€	NA ZALOGU
002111521	ETIMAT 6 1p B50	Inštalacijski odklopniki MCB in pribor	3.50€	NA ZALOGU
002111522	ETIMAT 6 1p B63	Inštalacijski odklopniki MCB in pribor	3.70€	NA ZALOGU

Razpoložljivost informacij v platformi B2B na primeru testnega uporabnika

Nakupni procesi se spreminjajo, partnerji želijo imeti čim več informacij, želijo čim krajše dobavne roke, ne naročujejo več toliko na zalogo, saj je čas denar in zaloga stane. Če sem malce dramatičen, lahko rečem, da so nas prisilili v razvoj platforme, kjer jim bodo podatki o cenah in dobavljivosti na razpolago 24/7.

Gre torej za platformo, ki je integrirana z našim ERP sistemom Infor in od le-tega tudi »v živo« pridobiva podatke. Kupec vedno ve, po kateri ceni je izdelek na voljo, ali je na zalogi in kdaj smo sposobni odreagirati, v primeru da ga moramo proizvesti/kupiti.

Artikel	Cena na enoto	Popust (%)	Količina	Dobavljivost	Cena
002111512 ETIMAT 6 1p B6 Inštalacijski odklopniki MCB in pribor	BRUTO: 3.0383€ NETO: 1.5799€	48	12 PAKIRANJE: 12	NA ZALOGU ZALOGA: 1051	18.96€
002175411 K2S-1M 1p-N A B50/0.01 6KA Kombinirana zaščitna stikala RCBO	BRUTO: 33.3346€ NETO: 17.3340€	48	36 PAKIRANJE: 12	OCENA ATP: 01.04.2019	624.02€
002054543 EFI-4 A 400.3 Zaščitna stikala na diferencialni tok RCCB in pribor	BRUTO: 44.1570€ NETO: 22.9616€	48	14	OCENA ATP: 06.02.2019	321.46€

Cena brez DDV: 1854.71€
Znesek popusta: 890.27€
Cena brez DDV: 964.44€
DDV: 212.18€
Znesek za plačilo: 1176.62€

Podatki o dobavljivosti izdelkov na primeru testnega uporabnika

Ker ima kupec (skoraj) vedno prav, mu moramo ugoditi. Boste rekli, da to ni nič takega, saj ima že vsako garažno podjetje svojo spletno trgovino. Se strinjam z vami. Vendar pa mi nismo trgovsko podjetje, ki zgolj preprodaja izdelke. Mi smo proizvodno podjetje, ki stremi k temu, da bi imelo na zalogi samo najbolj prodajane izdelke, ker zaloga predstavlja finančno breme. Torej, če je izdelek v željeni količini na zalogi, je problem rešen, v nasprotnem primeru pa želi kupec imeti informacijo, v kolikšnem času smo sposobni izdelek izdelati in odpremiti. In točno to je tisto, kar rešuje naša B2B platforma.

Da lahko obstoječi kupec do teh informacij dostopa, potrebuje uporabniško ime in geslo. Ko mu ga prodajni oddelek odobri, ima dostop do svojega računa ter vidi vse informacije, ki jih potrebuje za uspešno izvedbo naročila.

Velik izziv nam je predstavljala integracija platforme z našim sistemom planiranja proizvodnih zmogljivosti ATP (»according to promise«). V primeru, da izdelka ni na zalogi, se platforma poveže s tem sistemom in kupcu sporoči preračunan datum prve možne odpreme. Tako kupec za vse izdelke iz prodajnega

programa ETI ve, kdaj bi načeloma (informacija informativne narave, torej nezavezujoča) morali biti razpoložljivi. Ob oddaji naročila B2B platforma avtomatsko generira prodajni nalog, ki ga referent v prodaji po potrebi korigira in potrdi. Šele takrat postanejo potrjeni dobavni roki zavezujoči za naše podjetje.

Gre torej za nov prodajni kanal, ki ima svoje zakonitosti. Glavna značilnost tega novega prodajnega kanala je transparentnost, kar lahko za podjetje predstavlja veliko prednost ali pa pravo nočno moro. Če je do sedaj proizvajalec razpolagal z glavnimi informacijami (zaloge, dobavljivost...), pri e-commercu to moč dobi kupec, saj ima

stalni vpogled. Neizogibno dejstvo je, da bomo morali procese podjetja v prihodnje prilagoditi novim smernicam e-commerca in to ne samo s strani prodajnega dela ETI ekipe. Morali bomo biti še bolj odzivni in fleksibilni v boju z konkurenti, saj e-commerce platforme kupcu omogočajo tudi lažjo primerjavo med njimi.

Na koncu pa še ena za razmislek. Raziskave kažejo, da so največji ubijalci B2B e-commerce platform podjetij zaposleni sami, zaradi zasledovanja svojih lastnih interesov in koristi. Bomo torej sami sebi žagali vejo, na kateri sedimo?

Sabina Pešec

V leto 2019

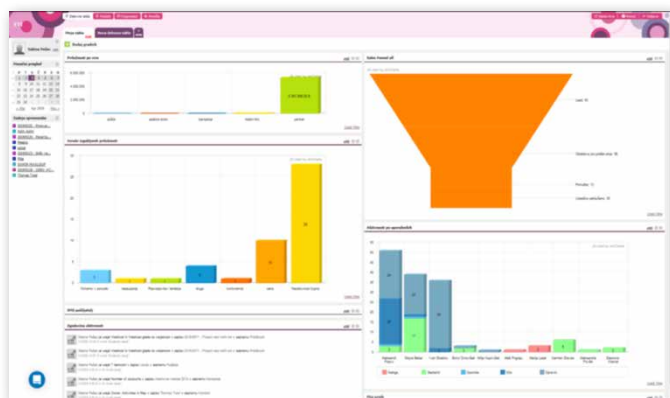
z novim orodjem za upravljanje s kupci

V lanskem letu smo v matičnem podjetju uvedli novo CRM (Customer Relationship Management) orodje. To za podjetje predstavlja velik korak naprej, saj bomo končno dobili sistematičen pregled nad vsemi podatki, povezanimi z obstoječimi in potencialnimi kupci ter prodajnimi priložnostmi, ki se nam odpirajo na različnih trgih.

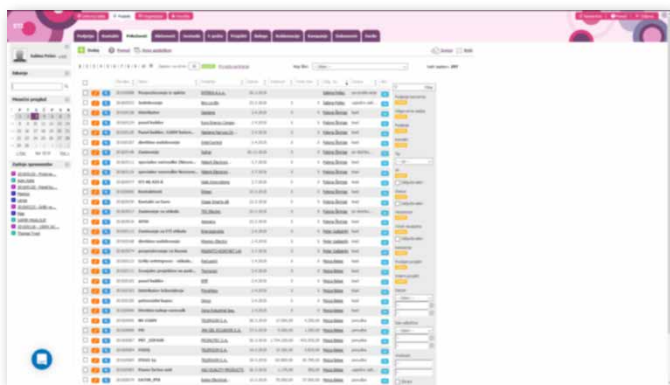
Vpeljava CRM kot osnovnega orodja za upravljanje ETI-jevega trženjskega lijaka (gre za model, ki opisuje različne faze poti našega bodočega kupca od prve interakcije z našo blagovno znamko do končnega cilja - konverzije v dejanskega kupca) najprej v matičnem podjetju in nato v skupini ETI je eden izmed strateških projektov obdobja 2016 – 2020. Pred tem ETI praktično ni imel centralnega sistema, ki bi omogočal strateško upravljanje z obstoječimi ali potencialnimi kupci. Novo pridobljeni kontakti potencialnih kupcev (iz sejmov, povpraševanj preko spleta ipd.) so se ročno posredovali vodjem prodajnega področja, nadaljnje aktivnosti pa so bile prepuščene njeni / njegovi lastni presoji. Tako v podjetju praktično nismo imeli sistematičnega pregleda nad tem, koliko novih kontaktov kupcev smo dobili na posameznih sejmih (ali drugih kanalih), kakšne prodajne priložnosti se nam odpirajo na posameznih trgih in kateri so najpogostejši razlogi, da teh priložnosti ne uspemo izkoristiti. Hkrati je tudi prodajno osebje moralo žonglirati s kar nekaj orodji, če so želeli skupaj spraviti vse informacije o posameznem kupcu. Podatki so se nahajali (preteklik tukaj uporabljam pogojno) v excel tabelah, fasciklih, e-pošti, BI-ju in še bi lahko naštevali.

Prvi korak projekta je bil tudi najtežji - konceptualizacija ETI-jevega trženjskega lijaka in definiranje vhodnih zahtev za CRM sistem, ki bo hrbtenica za upravljanje z njim. Potrebno je bilo določiti najprej vstopne točke potencialnih kupcev v lijak, nato faze trženjskega procesa oziroma poti porabnikov skozi trženjski lijak, ki so za posamezne segmente kupcev seveda lahko tudi različne, in nenazadnje načine merjenja dejavnosti in rezultatov po fazah. Na začetku projekta je kazalo, da bomo lahko uporabili CRM orodje, ki je dostopno v (takrat) novejši verziji Inforja, a se je po več neuspešnih poskusih prilaganja izkazalo, da smo bili preveč optimistični. Pa ne, da se danes pritožujemo, saj nam na koncu izbrani sistem Intrix CRM ponuja bistveno boljše dostopnost in več funkcionalnosti, kot bi nam Infor sploh kdaj lahko.

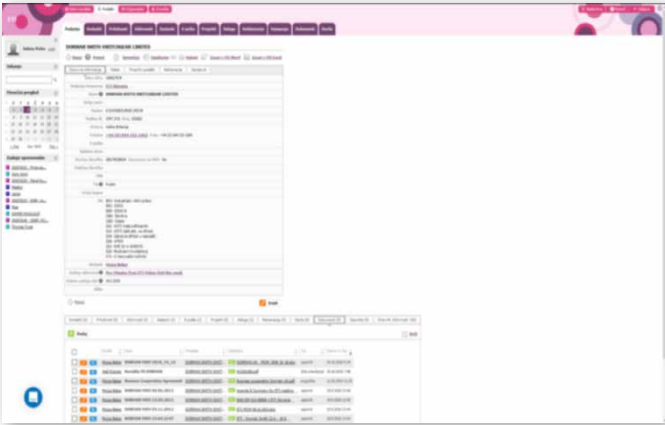
Intrix CRM smo izbrali, ker je prilagodljiv, ker omogoča enostavno in zelo intuitivno uporabo, ker se nahaja v oblaku in je dostopen kjerkoli in kadarkoli ter zaradi zelo dobre cene. Ob vstopu v sistem nam najprej ponudi pregled za posameznika najpomembnejših podatkov. Tukaj si lahko vsak sam nastavi poročila, opomnike ali obvestila in celo RSS feed zunanjih strani, pač informacije, ki so za njegovo delo najpomembnejše.



Kot vsako drugo CRM orodje omogoča celovit pogled na sedanje in bodoče kupce - pregled vseh prodajnih, projektnih in marketinških aktivnosti na enem mestu. Omogoča upravljanje celotnega prodajnega procesa, od prvega stika s kupcem do končnega nakupa in ponakupne podpore. V vsakem trenutku nam omogoča popoln pregled nad prodajnimi priložnostmi, dokumenti in aktivnostmi prodaje in marketinga v zvezi z določenim kupcem, posameznimi projekti in kampanjami. Nekaj porodnih težav imamo še z modulom reklamacij, vendar jih pospešeno rešujemo.



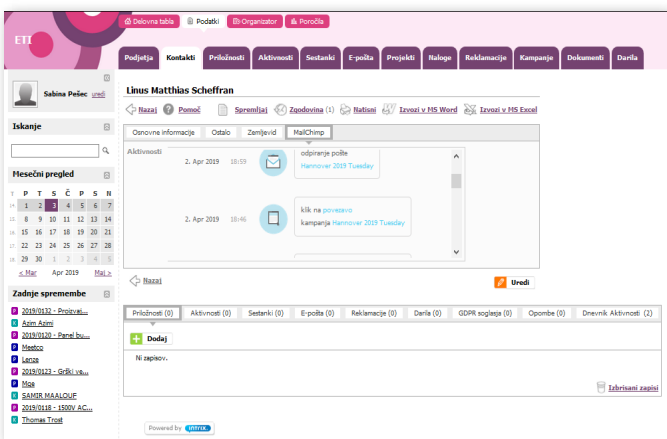
Naš novi CRM je povezan tudi z Inforjem, iz katerega v CRM uvažamo podatke o realizaciji in pokritju, skupinah izdelkov, odprtih terjatvah in podobno. Na vsako podjetje so vezani tudi vsi kontakti, s katerimi komuniciramo v tem podjetju, vse prodajne priložnosti, aktivnosti (sestanki, klici, opravi), dokumenti, pomembna e-pošta...



Zelo fina funkcionalnost, ki jo ponuja novi CRM, je direktni uvoz e-pošte. Prodajno osebje namreč, ko prejme pomembno korespondenco kupca, le-to samo posreduje na crm@eti.si, sistem pa glede na e-naslov to e-pošto avtomatsko pripne k pravemu podjetju in pravemu kontaktu. In ne le to, celotna vsebina e-pošte je tudi odprta za iskalnik, ki ga imamo na levi strani orodja.

Intrixov koledar omogoča spremljanje različnih vrst aktivnosti, pripetih na posameznega kupca: sestanki, klici, naloge itd. Za ta koledar smo ustvarili tudi možnost sinhronizacije z Lotus Notes koledarjem, saj so naši uporabniki slednjega bolj navajeni, hkrati pa je bolje, da imajo na istem mestu tako sestanke interne narave (ki kot taki v CRM ne spadajo), kot sestanke in druge aktivnosti, vezane na določene kupce. Za vsako aktivnost si lahko nastavimo tudi opomnike v obliki e-pošte, SMS ali push notifikacije.

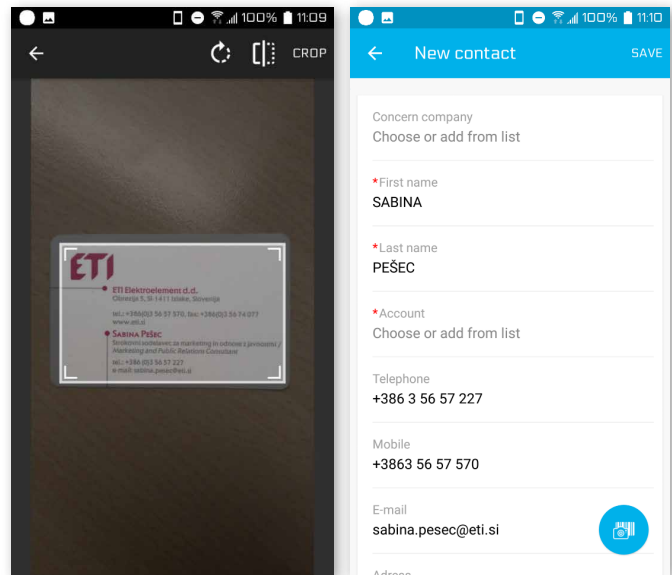
Z novim orodjem je na plusu tudi marketing, saj imamo vzpostavljeno avtomatsko povezavo z našim orodjem za pošiljanje e-newslettra Mailchimp, kar nam je bistveno olajšalo celoten proces obveščanja kupcev o novostih. Po novem tako samo obvestimo prodajo, da se pripravlja nov e-newsletter, oni pa na kampanjo dodajo tiste kontakte, za katere smatrajo, da jih bo ta vsebina zanimala. Marketing nato pošlje končni seznam v Mailchimp ter na koncu lahko vsi preko CRM-ja spremljamo, kateri kupci so pokazali interes (v obliki odprtja in klikov na posamezne linke v e-newslettru) za določeno novost. Ni, da ni.



Seveda pa CRM omogoča tudi spremljanje odziva (in pridobivanja) kupcev s pomočjo drugih marketinških aktivnosti. Tako, ker smo s testiranjem CRM-ja začeli že pred enim letom, lahko prvič jasno povemo, koliko novih kontaktov smo pridobili lani na sejmu Light & Building v Frankfurtu. Prav tako imamo

prvič informacijo, koliko je bilo novih prodajnih priložnosti ter nenazadnje, koliko je bilo dodatne realizacije na račun udeležbe na tem sejmu. Enako bomo naredili tudi za letošnji Hannover Messe. Vsekakor tudi to predstavlja relevantno informacijo pri odločanju glede udeležbe na tem in ostalih sejmih.

Ne smemo pa pozabiti še ene zelo pomembne funkcionalnosti – Intrix ima tudi mobilno aplikacijo. Preko nje lahko dostopamo do vseh podatkov o svojih kupcih, vnesemo nov sestanek, nalogo, opomnik ali avtomatsko vnesemo nov kontakt s pomočjo skeniranja vizitke. Če smo čisto iskreni, mobilna aplikacija še ni v top formi, saj so časi nalaganja relativno dolgi, vendar pri izbiri, ali bomo podatke ročno pretipkavali v sistem ali jih enostavno poskenirali in malo počakali, verjetno ni prave dileme.



Če se kdo mogoče sprašuje – ne, nisem prestopila v prodajno ekipo Intrixa, sem pa res zelo navdušena nad vsemi možnostmi, ki nam jih novo orodje ponuja. Seveda imamo določene začetniške težave in seveda tudi ne moremo pričakovati prav vseh funkcionalnosti, ki jih najdemo pri najbolj znanih CRM orodjih na trgu. Vseeno pa se trudimo, da bi delovanje orodja čim bolj prilagodili potrebam njegovih uporabnikov in zagotovili vse funkcije, ki jih v ETI-ju na tej stopnji dejansko potrebujemo. Pričakovano je bilo tudi, da bo prvi sprejem CRM-ja s strani prodaje bolj mlačen, saj na začetku zahteva ogromno časa, da podatke za vsa ta leta, ko smo bili brez, vnesemo v sistem. Ampak prepričana sem, da se bo trud na koncu obrestoval.

CRM je trenutno v redni uporabi v matičnem podjetju in ETI Rusija, njegovo implementacijo počasi zaključujemo v ETI DE, hkrati pa smo že začeli tudi z implementacijo v ETI CZ. Ker želimo čim bolj pospešiti ta proces, smo orodje že prevedli v nemški jezik, v kratkem bosta sledili češčina in slovaščina. Hkrati naprej razvijamo tudi dodatne funkcionalnosti. V zaključni fazi je povezava s spletno stranjo, ki bo omogočala avtomatski vnos spletnega povpraševanja v CRM in tudi avtomatsko kreiranje nove prodajne priložnosti, ne nazadnje pa bomo posebej vodili tudi podatkovno bazo projektantov, ki si z naše spletne strani prenašajo programska orodja.

Gregor Urnkar

3D optični skener

Z napredovanjem tehnologij izdelave in v boju za konkurenčnost izdelkov na trgu postajajo le-ti vse kompleksnejših oblik. Pri izdelavi orodij za brizganje tovrstnih izdelkov je ena izmed prednosti orodjarn, da lahko izdelke po izdelavi orodja geometrijsko in dimenzijsko ovrednotijo.

V juliju 2018 je bila v merilnici v orodjarni izvedena večja naložba v nov merilni sistem, novo tehnologijo merjenja. To je brezdotični 3D optični skener GOM Atos Capsule. Skener je med ponodbami izstopal zaradi primerljivih rezultatov s koordinatnim merilnim strojem, uporabnikom preglednega programskega okolja in več kot petdeset prodanih sistemov po Sloveniji in Hrvaškem. Namen naložbe je razširitev obsega merjenih izdelkov tudi na tiste, ki jih z obstoječo opremo ni mogoče oziroma je analiza dejanskega stanja pomanjkljiva. Namen je povečanje pogostosti merjenja, saj merilni sistem omogoča hitro ponavljanje meritev. Z izvajanjem meritev z novo opremo se skrajša potreben čas pri ponavljanju meritev na več kosih in izpolnjevanje merilnih poročil. S skeniranjem se bo lahko izdelala digitalna baza izdelkov za lažje spremljanje obrabnih sprememb na orodjih in periodični nadzor geometrijske ustreznosti izdelkov.

Merilni sistem sestavljajo skener, motorizirana miza in stojalo. Motorizirana miza omogoča obračanje izdelka, saj je obliko treba zajeti z več različnih kotov, posamezne posnetke pa programska oprema zloži v model s pomočjo referenčnih točk. Prednost motorizirane mize je samodejno ponavljanje postopka digitalizacije. S stojalom pa se lahko skenerni modul premika po prostoru za večje merjenje (tudi orodja). Skener zajema obliko s projiciranjem vzorca (strukturirana svetloba) na merjenec in ga posname z

dvema kamerama ločljivosti 8 milijonov slikovnih točk. Idealne površine za skeniranje so svetle mat barve, v nasprotnem primeru je treba na izdelek nanesti fin bel prah reda velikosti nekaj tisočink milimetra. Rezultat skeniranja je oblak točk, ki tvorijo mrežni model.

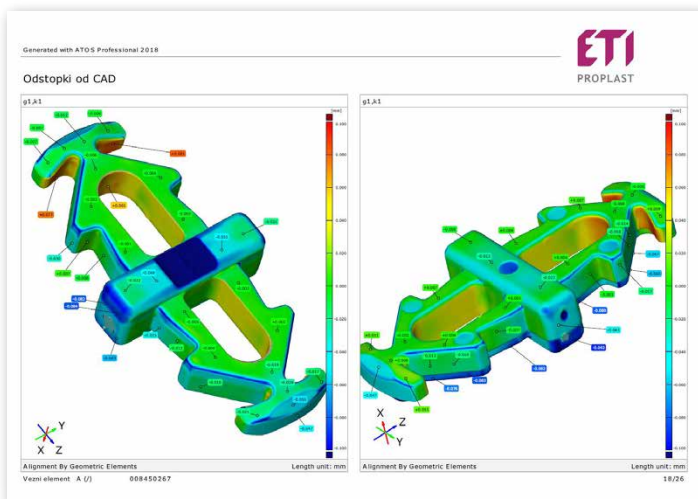
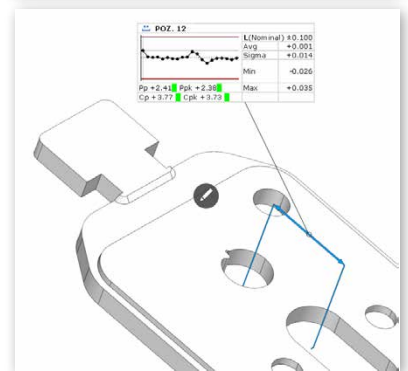
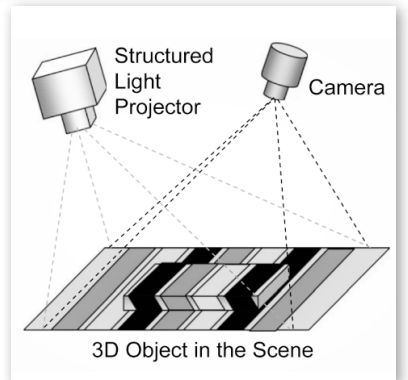
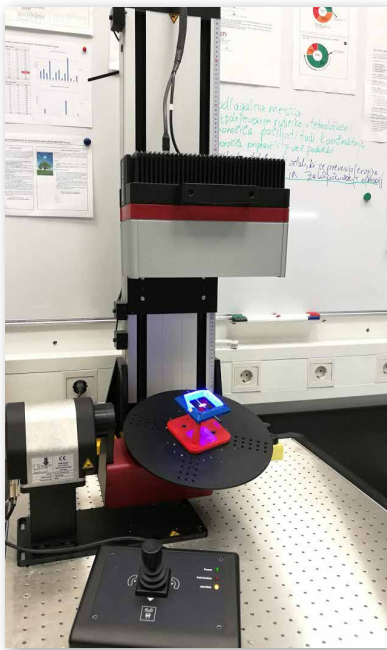
Programska oprema omogoča kreiranje klasičnih razdalj in drugih elementov za preverjanje ustreznosti velikosti izdelka in detajlov, kot tudi preverjanje GDT-odstopanj. Omogoča hitro analizo odstopanj od CAD-modela. Pri slednjem za vsako točko glede na poravnavo preveri odstopanje od idealne oblike.

Vse naštetu je mogoče analizirati s 3D koordinatnim merilnim tipalnim strojem, vendar je število zajetih točk manjše in za npr. brizgane izdelke to ni primerno zaradi krivosti/ravnosti. Prednost skeniranja je hkratno zajemanje milijonov točk z vseh strani izdelka. Ko je kos skeniran, je mogoče tudi naknadno merjenje, ko izdelka bodisi ni oz. preteče daljši čas od meritve. Glavna omejitev skenerja pa so ozke, globoke luknje ali utori, kamor svetloba ne seže.

Merilni sistem in programska oprema ponujata brezplačen program za analiziranje, ki je bil predstavljen oddelkom razvoja, konstrukcije in tehnologije z namenom, da poleg merilnega

poročila lahko dobijo vpogled v celoten program merjenja za dodaten vpogled v geometrijo izdelka ali pa le za barvno lestvico odstopkov modela, za lažje vrednotenje dimenzijske ustreznosti. Na sliki je prikazana stran merilnega poročila s sliko odstopkov in barvno lestvico.

S programsko opremo je mogoče izdelati analizo statističnih vrednosti za spremljanje proizvodnje, tj. faktorja Cp in Cpk. Skenira se vzorec populacije, pripravi se merilni program za zelene geometrijske dele, ki se nato samodejno prenese na celoten vzorec kosov. S tem se prihrani veliko časa zaradi samodejnega merjenja celotnega vzorca hkrati in zaradi prikaza preglednic vrednosti.



Blaž Majdič

Novosti na linijah NV

V proizvodnji NV smo lansko leto začeli z novimi aktivnostmi, ki bodo doprinesle k večji produktivnosti, kakovosti in bolj čisti in urejeni proizvodnji. Začeli smo tudi z uvedbo sistema urejenosti 5S ter nadzorom učinkovitosti in njene izboljšave oziroma s spremljanjem OEE.

Metoda 5S ima pet korakov: sortiraj, organiziraj, očisti, standardiziraj in vzdržuj. S to metodo lahko zagotovimo čisto in na delo pripravljeno okolje, ki ima pozitiven vpliv na to, da delamo varno, kakovostno in učinkovito. Posredno dosežemo red in disciplino v podjetju in si zagotovimo pregled tudi nad najmanjšim detajlom v procesu. Skozi prve tri korake 5S pripravimo pogoje tako, da optimiziramo postopek dela, skozi zadnja dva koraka pa zagotovimo, da se ti postopki standardizirajo in uporabljajo naprej.

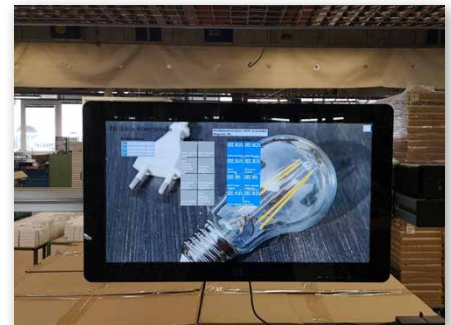
5S smo najprej vzpostavili na montažni liniji NV00, 0, 1C. Uredili smo talne označbe za vhodni material, izmet in končne oziroma gotove izdelke. Uredili smo tudi stalna odlagalna mesta in regale KAN-BAN za talilne elemente. Pri pripravi in izvedbi so sodelovali tudi delavci iz linije, kar je zelo pomembno za dobro izvedbo. Trenutno že izvajamo preglede, ocenjujemo stanje po sistemu točkovanja različnih kriterijev in nadaljujemo z optimiranjem.

Omenjena montažna linija je bila sprva namenjena samo za montažo tipov 63A do 160A. Z nekaj dodatnimi aktivnostmi smo dosegli primerno stanje, da smo lahko na liniji začeli sestavljati tudi dodatne tipe od 25A dalje. S tem smo razbremenili ročno montažo, hkrati pa zapolnili razpoložljivost linije brez dodatne investicije. **Pozitiven vpliv na kakovost in produktivnost že vpliva na nižjo lastno ceno.**

Zadnje mesece potekajo tudi aktivnosti za prenos proizvodnje varovalk tipa NV00 gG in gF s Poljske na lokacijo Izlake. Omenjeni talilni vložki se zaenkrat ročno sestavljajo na Poljskem v klasični izvedbi brez kombi indikatorja. **S prenosom v našo proizvodnjo pa bo montaža kombi izvedbe potekala na avtomatski liniji. S tem bomo povečali količine na liniji in pridobili produktivnost.** Vložena investicija v nova orodja za izdelavo talilnih elementov je bila 5.600 €.

Vpeljava spremljanja OEE pripomore k boljšemu nadzoru in spremljanju produktivnosti, razpoložljivosti in kakovosti na samih linijah. Sodelovanje s podjetjem IT-pro se je izkazalo kot zelo uspešno in učinkovito, izdelana platforma pa je skladna z zahtevami industrije 4.0. Na podlagi izvedenega bomo lažje kontrolirali in reševali težave, ki nastajajo na posameznih napravah, in izboljšali učinkovitost. Pripravlja se tudi preventivni plan vzdrževanja, ki bo omogočal vnaprej planirana vzdrževalna dela na napravah ter lažje vodenje evidence porabe in naročanja rezervnih delov.

Ker stremimo k večji kakovosti in boljši produktivnosti, smo del izdelave talilnih vložkov NV3C z ročne montaže prestavili na avtomatsko linijo. Potrebna investicija v novo opremo, ki omogoča hitrejšo menjavo, je znašala 3.500 €, planiran letni prihranek pa je okrog 14.000 €. **S tem bomo na trgu bistveno bolj konkurenčni, kakovost naših talilnih vložkov pa bo na višji ravni.**



12 | NAŠI ZAPOSLENI

Rosita Razpotnik

Kadrovski projekti v ETI POLAM

S strategijo 2016–2020 smo kot enega kadrovskih projektov predvideli tudi koncernsko upravljanje HR funkcije. Ker je poleg matične družbe naša največja družba ETI Polam, v kateri je zaposlenih približno 400 sodelavcev, smo v preteklih dveh letih največ pozornosti namenili razvoju kadrovske funkcije prav v tej družbi.

Na začetku smo v tej družbi ocenili zrelost kadrovske funkcije, ki je pokazala, da se razmeroma dobro obvladujejo organizacijsko-administrativne in zakonodajne naloge, manj pa aktivnosti za razvoj kadrov, kar je izredno

pomembno za dolgoročno in stabilno podjetje. Ocenili smo tudi razvitost kompetenc kadrovskih sodelavcev in pripravili razvojne načrte. Korporativni model HR, ki smo ga postavili, določa, katere storitve bomo opravljali lokalno, katere pa bodo



predpisane centralno v matični družbi, kar pomeni, da jih na vseh lokacijah opravljamo na enak način oziroma so vodene iz centrale.

Prenos dobrih kadrovskih praks iz matične družbe v hčerinske družbe in obratno je pomembna



naloga kadrovskih strokovnjakov in je ena od strateških potez vodstva skupine. V matični družbi smo prepoznali veliko dobrih praks, ki jih postopoma uvajamo v ETI Polam.

Prepoznavnost ETI-jeve blagovne znamke in ETI-ja kot zanesljivega zaposlovalca je pomembna pri pridobivanju ustreznih kadrov. Vsi zaposleni, vključno z vodstvom, smo ambasadorji blagovne znamke ETI. V Polamu so začeli z različnimi promocijskimi aktivnostmi, sodelovanjem z izobraževalnimi institucijami, organizirajo dneve odprtih vrat ipd. Pomembno je tudi, da zaposleni poznamo in spoštujemo vrednote ETI-ja in tudi »živimo« v skladu z njimi, zato smo posebno

pozornost namenili promociji vrednot ETI. Sodelavke in sodelavce na Poljskem smo seznanili s sistemom koristnih predlogov v Sloveniji, z organizacijo izobraževanj, izvajanjem rednih sestankov z zaposlenimi kot nadgradnjo internega komuniciranja ter večjo uporabo družbenih omrežij za zunanje komuniciranje. Nadalje smo začeli s predstavitvijo sistema mentorstva, nadzora bolniških odsotnosti in promocijo zdravja. Predstavili smo tudi sistem štipendiranja in upamo, da s tem začnemo že v naslednjem šolskem letu. V Polamu merjenje zadovoljstva in zavzetosti zaposlenih izvajajo vsako leto, pri čemer je pomembno, da imamo poenoten sistem vprašanj, kar nam omogoča, da lahko rezultate vrednotimo in primerjamo na isti način ter iščemo priložnosti za izboljšave na posamezni lokaciji kakor tudi v okviru celotne skupine.

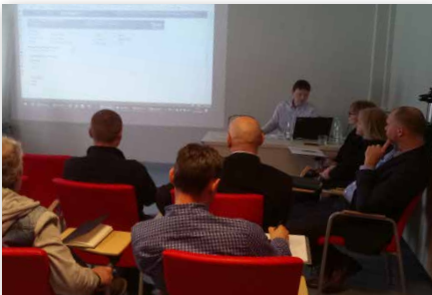
Uspešno smo uvedli e-izobraževanje, saj so udeleženci dali pozitivne povratne informacije. Letni razgovori, ki jih v Sloveniji izvajamo že veliko let, so v preteklosti na Poljskem zastali. Z letošnjim letom se tudi v Polamu ti začnejo izvajati preko aplikacije IT, ki smo jo nadgradili, povezali z

njihovimi bazami in jo tako naredili uporabnejšo. V januarju smo izvedli usposabljanje za izvajanje letnih razgovorov, na katero smo povabili vodje, ki opravljajo letne razgovore. Na usposabljanju smo poudarili namen izvajanja letnih razgovorov, kako se nanje pripraviti, poudarili pa smo tudi pomembnost načina ustrezne komunikacije. V drugem delu smo podrobno predstavili računalniško aplikacijo za opravljanje letnih razgovorov. Ta obsega kompletne kadrovske mape, tako da imajo vodje ves čas vpogled v pomembne podatke svojih sodelavcev.

Lani smo tudi v Polamu začeli z uvodnimi aktivnostmi sistematičnega razvoja kadrov; oblikovali smo skupino 25 sodelavcev z višjim razvojnim potencialom in opravili ocenjevanje kompetenc. Trenutno se opravljajo psihološka testiranja, ki potekajo na zelo podoben način, kot smo jih izvajali v matični družbi. Rezultati ocen in poročil bodo osnova za oblikovanje razvojnih načrtov in izvedbo aktivnosti za razvoj kompetenc kadrov, ki bodo v prihodnje sposobni prevzemati ključne funkcije.

PROJEKTY PERSONALNE W ETI POLAM

W ramach strategii na lata 2016–2020 przewidzieliśmy również zarządzanie zasobami ludzkimi jako jeden z projektów HR koncernu. Ponieważ oprócz firmy macierzystej naszą największą firmą jest ETI Polam, która zatrudnia około 400 pracowników, w okresie ostatnich dwóch lat skupiliśmy naszą uwagę na rozwoju personelu właśnie w tej firmie.



Na wstępie oceniliśmy dojrzałość funkcji HR w tej firmie, która pokazała, że zadania organizacyjno-administracyjne i legislacyjne są stosunkowo dobrze zarządzane, ale gorzej jest z działaniami związanymi z rozwojem zasobów ludzkich, co jest niezwykle ważne dla długoterminowej i stabilnej firmy. Oceniliśmy także rozwój kompetencji personelu i przygotowaliśmy plany rozwoju. Określony przez nas korporacyjny model HR określa, które usługi będziemy wykonywać lokalnie, a które zostaną wyznaczone centralnie w spółce macierzystej, co oznacza, że są one wykonywane w ten sam sposób we wszystkich jednostkach lub są zarządzane z centrali.

Przenoszenie dobrych praktyk personalnych ze spółki macierzystej do jej spółek zależnych i odwrotnie jest ważnym zadaniem specjalistów HR i jest jednym ze strategicznych działań kierownictwa Grupy. W firmie macierzystej rozpoznaliśmy wiele dobrych praktyk, które są

stopniowo wprowadzane w ETI Polam. Widoczność marki ETI oraz firmy ETI, jako wiarygodnego pracodawcy jest ważna w pozyskiwaniu odpowiedniego personelu. Wszyscy pracownicy łącznie z kierownictwem jesteśmy ambasadorami marki ETI. W Polam rozpoczęto różne działania promocyjne, we współpracy z instytucjami edukacyjnymi są organizowane tzw. dni otwartych drzwi. Ważne jest również, aby nasi pracownicy znali i szanowali wartości ETI, a także wprowadzali je w życie, dlatego szczególną uwagę poświęciliśmy promowaniu wartości ETI.

Nasi koledzy w Polsce zapoznali się z systemem przydatnych propozycji w Słowenii, organizacją szkoleń, realizacją regularnych spotkań z pracownikami jako nadbudową komunikacji wewnętrznej oraz zwiększonym wykorzystaniem sieci społecznościowych do komunikacji zewnętrznej. Ponadto zaczęliśmy prezentować system mentoringu, kontroli zwolnień lekarskich, promocii zdrowia. Zaprezentowaliśmy również system stypendialny i mamy nadzieję, że zaczniemy go wdrażać w następnym roku szkolnym. W Polam co roku mierzona jest satysfakcja i zaangażowanie pracowników i ważne jest, abyśmy mieli jednolity system pytań, który umożliwi nam jednakową ocenę wyników, porównywanie i szukanie możliwości poprawy w poszczególnej jednostce, jak i w całej Grupie.

Wprowadziliśmy e-kształcenie, które pomyślnie przebiega, uczestnicy udzielali co do tego

pozytywnych opinii.

Coroczne wywiady, które były w Słowenii praktykowane od wielu lat, w przeszłości w Polsce stagnowały. W tym roku w Polam zaczynają być one wdrażane za pośrednictwem aplikacji informatycznej, która została zaktualizowana, połączona z ich bazami danych i w ten sposób została stworzona użyteczna aplikacja. W styczniu przeprowadziliśmy szkolenia na temat realizacji corocznych wywiadów, na które zaprosiliśmy liderów, którzy przeprowadzają coroczne wywiady. Na szkoleniu podkreśliliśmy cel przeprowadzania corocznych wywiadów, jak je przygotowywać i podkreślać znaczenie odpowiedniej komunikacji. W drugiej części szczegółowo przedstawiliśmy aplikację komputerową do przeprowadzania wywiadów rocznych. Zawiera ona kompletne foldery personelu, dzięki czemu menedżerowie mają pełny wgląd w ważne informacje dotyczące swoich kolegów.

W ubiegłym roku również w Polam rozpoczęły się działania wprowadzające systematyczny rozwój personelu; stworzyliśmy grupę 25 pracowników o wyższym potencjale rozwoju i dokonaliśmy oceny kompetencji. Obecnie testy psychologiczne przeprowadzane są w bardzo podobny sposób jak w przypadku firmy macierzystej. Wyniki ocen i raportów będą podstawą do opracowania planów rozwoju i realizacji działań na rzecz rozwoju kompetencji personelu, który będzie w przyszłości w stanie obejmować kluczowe funkcje.

Prof.dr. Tomaž Kern, Rosita Razpotnik

Vodenje projektov

V sodobnih delovnih okoljih je čedalje več projektnega dela. Projektni tim sodeluje vse od ideje pa do končnega produkta; pa najsi bo to storitev ali izdelek. Pri projektu gre za enkratno delo, ki se začne z zamislijo, konča pa takrat, ko je namen dosežen.

Tudi v ETIju je takšnega dela čedalje več. Pri oblikovanju projektnih timov je potrebno védenje, kaj želimo, kakšne kompetence morejo imeti člani tima, kdo bo kakšno fazo dela opravil čim bolje, koliko finančnih in katere materialne vire imamo na voljo; skratka kako vire uporabiti čim bolj učinkovito. Zato vodje projektov potrebujejo znanja in kompetence, da znajo in so sposobni to narediti.

V skupini sodelavcev z višjim razvojnim potencialom je veliko takšnih, ki že sedaj vodijo ali so člani kakšnega od projektov, in so si želeli teoretična in metodološkega znanja o projektnem vodenju še poglobiti. Zato smo za te sodelavce v marcu organizirali izobraževanje s področja projektnega managementa, katerega je vodil prof. dr. Tomaž Kern.

Usposabljanje, ki je potekalo v dveh skupinah, je bilo zasnovano kot seminar in interaktivna delavnica. Generalni direktor Tomaž Berginc je na eni od skupin poudaril, da je podjetje prepoznalo potrebo po znanjih projektnega vodenja in sposobnostih sodelovanja v projektih. Uresničevanje strateških ciljev podjetja namreč zahteva čedalje več projektnega dela. Projekti, ki se že izvajajo in tisti, ki se pripravljajo so med seboj prepleteni in soodvisni, zato je potreben pregleden projektni sistem, ki omogoča vodenje in odločanje. Hkrati se od sodelujočih na vseh nivojih projektne organizacije pričakuje veliko kreativnosti, inovativnosti in pripadnosti.

Udeleženci so v nadaljevanju seminarja, ki je bilo podkrepjeno s praktičnimi primeri, spoznali poglobljene značilnosti projektov in projektnega managementa. Projekti so enkratni poslovni procesi, ki so ciljno usmerjeni in so vodljivi. Projekte členimo na faze in aktivnosti, ki so vzročno in časovno soodvisne. Če znamo planirati in izvesti posamezno aktivnost, potem je mogoče planirati in izvesti tudi celoten projekt. Velika pozornost je bila zato posvečena metodam in tehnikam terminskega planiranja, učinkovitega razporejanja virov in optimizaciji stroškov. Udeleženci so spoznali tudi načine prepoznavanja in zmanjševanja tveganj ter principe organiziranja dela v projektnem timu.

V podjetju je že več let vzpostavljena projektna pisarna, ki organizacijsko obvladuje projekte. Ti so informacijsko podprti s projektnim sistemom Prosis, ki omogoča delo v multiprojektnejem okolju. Sistem je v celoti prilagojen potrebam ETIja v vseh fazah življenjskega ciklusa projektov. S Prosisom je mogoče izdelati projektno definicijo, izračunati parametre projekta, hraniti projektno dokumentacijo in vsestransko spremljati in voditi projekte. Prosis omogoča tudi pregled nad projektnim portfeljem in obremenitvami zaposlenih. Prosis je bil na usposabljanju za projektno vodenje uporabljen kot orodje za prikaz praktičnih primerov pri katerih so udeleženci aktivno sodelovali.

Ob zaključku seminarja so udeleženci povedali, da je bilo pridobljeno znanje za njihovo delo koristno in so izrazili interes, da bi se še podrobneje seznanili s projektnim delom in z uporabo sodobnih orodij za podporo projektnega dela.



Iztok Vozelj

Uvedba koledarjev odpreme na primeru Češke in Slovaške

V začetku preteklega leta se je pojavila potreba po drugačni oskrbi kupcev na češkem in slovaškem tržišču. Ob analizi procesa smo spoznali, da obstoječi način ne bo zadoščal, zato se je porodila ideja o vpeljavi t. i. odpremnih koledarjev, s pomočjo katerih bi upravljali pošiljke po posameznih prejemnikih blaga. Poleg tega smo želeli proces optimizirati po določenih vnaprej znanih in dogovorjenih pravilih, kjer koraki potekajo avtomatsko brez nepotrebne poseganja referentov v prodaji.



Glede na to, da se proces izvaja v transakcijskem sistemu Infor in skladiščnem sistemu iWare, je bilo treba najprej preveriti omejitve enega in drugega sistema. Pri pregledu možnosti, ki nam jih dajeta, smo se med testiranjem odločili za različico, ki krmili kreiranje plana v sistem iWare. V nadaljevanju vam bomo tako na kratko predstavili trenutno produkcijsko različico.

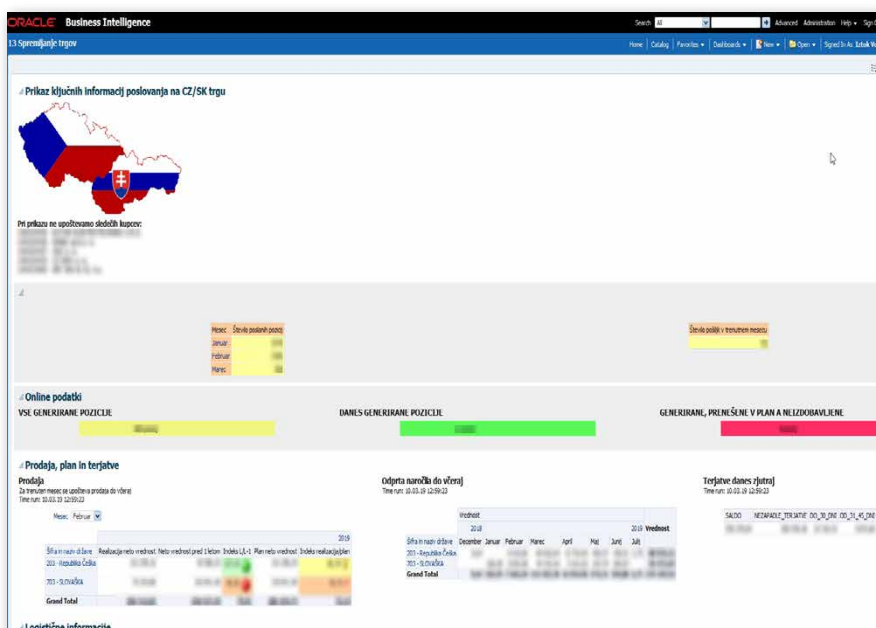
Celoten proces se začne z vpisovanjem podatkov v koledar odpreme, kjer se, v dogovoru s kupci, v sejo za upravljanje koledarjev po prejemnikih vpišejo točni datumi odpreme. Da bi tovrstne prejemnike ločili, smo že pri podatkih partnerjev določili **posebno serijo prodajnih nalogov**. Takoj ko v prodaji vpišejo naročilo za takšnega prejemnika, se **avtomatsko določi ustrezna serija prodajnega naloga** in vsaka pozicija znotraj prodajnega naročila **se preračuna glede na predvideni datum dostopnosti blaga**. Tukaj smo šli še korak dlje, saj se v primeru, da je blago na voljo med dvema zapisoma v koledarju, v vrstico zapiše datum najbližjega koledarja po prejemniku. Glede na veliko število prejemnikov smo za varovalo vstavili še posebno funkcijo, ki kontrolira vpis teh nalogov. Če torej nalog nima zapisa v koledarju, se pošlje elektronsko sporočilo določeni osebi v prodaji, ki vnese ali dopolni koledar odpreme.

Ko je naročilo potrjeno, kupec pa seznanjen z roki dostave, steče avtomatski korak prenosa v skladišče. S tem je posamezna pozicija **pripravljena na dostavo predvidenemu prejemniku**. Seveda pa zaradi narave poslovanja vse pozicije niso vsekoli na zalogi in jih je nekako treba rezervirati takoj, ko so. Da pa bi se **zaposleni v prodaji razbremenili** s tem, da ne bi vsekoli kontrolirali, kaj pride na zalogo, smo uvedli korak avtomatskega generiranja predlogov izdaje. To smo realizirali s t. i. **»jobom«**, kjer se periodično in v dogovoru s skladiščem izvaja ta korak. S tem posegom se te pozicije vnaprej rezervirajo za določeno število dni in tako čakajo na datum, ko se prenesejo v plan odpreme. Te pozicije tako ostanejo rezervirane v predlogih izdaje.

Polnjenje plana odpreme smo tudi avtomatizirali – ob tretji uri zjutraj se namreč izvede »job«, s pomočjo katerega v Inforju polnimo tabelo z vsemi naslovniki, ki imajo planirano odpremo na ta dan.

Sistem iWare pri svojem delovanju kontrolira podatke v tabeli po prejemnikih in zapise v predlogih izdaje ter v operativni plan odpreme spusti le zapise, pri katerih se zapisi po prejemniku v predlogu izdaje ujemajo z zapisom v koledarju odpreme. Te pozicije so potem tudi odpremljene po dogovorjenem koledarju in v rokih, ki so bili dogovorjeni s prejemniki blaga – našimi kupci. Da pa bi olajšali spremljanje tega procesa, smo v orodju za poslovno obveščanje (BI) kreirali poseben portal, v katerem so razvidni vsi glavni pokazatelji uspešnosti upravljanja procesa prodaje na tem trgu.

Po polletni uporabi so izkušnje pokazale, da je takšen sistem upravljanja koledarjev bolj obvladljiv in kljub nekaterim izjemam omogoča **popolnoma avtomatiziran proces**, če izvzamemo postopek vpisa naročila in ročno upravljanje koledarja. In prav zaradi pozitivnih izkušenj smo se odločili za **postopno vpeljavo tovrstnega postopka tudi na ostale večje kupce matičnega podjetja ETI**, seveda z določenimi spremembami.



Iztok Vozelj

Triki za uporabo aplikacij – BI

S pomočjo tega postopka boste rezultatom v tabelarnem prikazu dodali pogojno oblikovanje posameznih celic ali poljubnega podatka znotraj tabele in s tem poudarili posamezno vrednost (npr. indeks, % doseganja plana, vrednost ipd.). Primer, predstavljen v tem prispevku, si lahko ogledate v skupni mapi BI_SALES\1_BI delavnica, pod imenom 3_pogojno_oblikovanje.

1

Šifra podjetja	PG	Realizirana količina v prvih 10 mesecih 2018	Ocena količina za 2018	Planska količina 2019	Vrednost realizacije v prvih 10 mesecih 2018	Ocena vrednosti za 2018	Vrednost plana 2019	Ind. realizacije 2018
EA	ETTAPS							
EB	ETISYS							
EE	ETICHARGE							
EF	IZOLATORJE							
EG	ETIELEM							
EJ	ETISTRINE							
EK	ETICONTROL							
EO	ETIMETER							
EP	SPOJ							
ER	ETPHONE							
ES	ETIBOK							
EV	TRANSFORM							
EX	ETILIGHT							
MA	Materiali_pozideki_podsklop							
ND	Orodja_in_naprave							
OB	Storitve_in_ostalo							
SM	ETICON							
SN	ETISWITCH							
SP	ETIPOWER							
SU	ETIBREAK							
S1	ASTI							
S2	EVE							
TC	Proizvod_TK_vzorci_keramidi							
V3	O							
V4	DO							
V5	NV							
V6	Ultra							
V7	C							
V8	VV							
V9	RAZNO							

Izhodišče bo poročilo **2_prikaz_mer**, ki je bilo predstavljeno v prejšnji številki Utripa. V njem najprej odstranimo oba filtra in izberemo zavihek »Results«. Pred nami je osnovni tabelarni prikaz podatkov (1).

Zdaj pa bi radi **poudarili celice, v katerih je indeks dosežene realizacije nad 1 po posameznih prodajnih skupinah znotraj podjetij skupine ETI**. V tem primeru se morajo te celice obarvati zeleno, pisava je modra in poudarjena, v okencu pa se mora pojaviti smeško. Najprej se vrnemo na zavihek »Criteria«, v katerem vidimo vse gradnike svojega poročila. Glede na to, da bomo kontrolirali indeks, se postavimo na to mero in izberemo možnost »Column Properties« (2) ter znotraj tega zavihka »Conditional Format« (3). Zdaj dodamo pogoj z izbiro

»Add Condition«, kjer izberemo vrednost, ki jo bomo kontrolirali – v našem primeru je to indeks (4). Odpre se nam novo okno, v katerem izberemo operator in vpišemo želeno vrednost, v našem primeru bo večja od 1 (5). Po potrditvi pogoja se pojavi novo okno, v katerem uredimo format podatkov, ki ustrezajo temu pogoju. Izberemo poudarjeno modro barvo teksta, zeleno obarvano celico in sliko, ki predstavlja smeško, ter potrdimo izbiro (6). Izberemo zavihek »Results« in že vidimo oblikovane celice, ki ustrezajo temu pogoju (7).

2

3

4

5

6

7

8

9

Ind. realizacije 2018	1,01
0,89	
0,78	
0,80	
0,87	
0,80	
0,87	
0,83	
0,80	
1,04	

Te pogoje lahko zdaj poljubno nadgradimo, in sicer bi za vrednosti, pri katerih je indeks med 0,8 in 1, dodali rumeno ozadje in sličico trikotnika, za vrednosti, ki so pod vrednostjo 0,8, pa rdeče ozadje in sličico strele. Postopek je enak kot za 1. pogoj, s tem da se vam novi pogoji dodajajo v zavihek »Conditional Format« (8), po potrditvi pa pridemo do naslednjega rezultata (9).

Resnično upamo, da so vam tovrstni nasveti v pomoč pri vsakodnevnih izzivih na delovnem mestu. Seveda pa bomo v PIT veseli vsakršnega predloga oziroma izziva, da vam poenostavimo delo z aplikacijami znotraj IS skupine ETI.

Sebastjan Lazar

Organizacija mednarodnega cestnega transporta v

ETI, d. o. o.

Mednarodni cestni transport s prevozniki, kot so Intereuropa, Cargo-Partner, DSV, Pišek & HSF Logistics, Ekol, Kamnik-Trans itn., organiziramo deloma prek povpraševanja in deloma prek vnaprejšnjih dogovorjenih cenikov.

Prek povpraševanja urejamo predvsem večino nabavnih prevozov (iz tujine v Slovenijo), kjer se zahtevan tranzitni čas razlikuje od situacije do situacije. Način dela prek povpraševanja uporabljamo tudi za občasne odpreme (iz Slovenije v tujino), npr. za prevoz določene naprave na popravilo v tujino ipd. Prek vnaprejšnjih dogovorjenih cenikov s točno določenimi prevozniki urejamo manjši del nabavnega transporta (iz tujine v Slovenijo), kjer je pri določenih dobaviteljih zahtevan tranzitni čas dobave vedno enak. Večinoma pa ta način dela uporabljamo pri odpremah (iz Slovenije v tujino), kjer imamo za vse redne relacije s prevozniki sklenjene cenike oziroma dogovor, da z njimi vedno vozimo tako, da nam le-ti lahko ponudijo boljše pogoje za sodelovanje (predvsem glede cen in prilagodljivosti). Ceniki so dogovorjeni po poslovnem partnerju, kar pomeni, da lahko v določeno državo ali iz nje transporte opravlja X številno prevoznikov. Pri obstoječih poslovnih partnerjih dogovorjene cenike redno kontroliramo. Za potencialne poslovne partnerje uporabljamo preglednico v Excelu, s pomočjo katere preverimo njihovo konkurenčnost. Del omenjene preglednice je prikazan na sliki spodaj.



Number	Loading place and country	Unloading place and country	Number of pallets (estimated average, full / half truck or vehicle)	Frequency of dispatch	Few specifics	Price in € per transport	Transit time in working days
1	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33	4x per month	Loading every Monday, unloading every Wednesday		
2	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33	3x per month	Loading Thursday, unloading Monday OR Loading Wednesday, unloading Friday		
3	06100 Puck, Poland	Business partner address	33	4x per month	Loading Wednesday, unloading Thursday/Friday		
4	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	2	2x per month	Loading Tuesday, unloading Monday or Tuesday! Not before or after		
5	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	18		Loading Monday at 14.00, unloading Tuesday at 14.00 OR Loading Friday at 14.00, unloading Tuesday at 14.00		
6	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33	6 or 33 pallets 1x per week			
7	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	Small truck - 17 pallet spaces	2x per month	Loading should be possible everyday on week with small truck with RAMP! Unloading next day		
8	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	Small truck (15/16/17) pallet spaces	1x per month	Loading should be possible everyday on week! Unloading next day!		
9	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33	2x per year	Loading should be possible everyday on week		
10	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33	2x per month	Loading should be possible everyday on week		
11	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33	1x per month	Loading should be possible everyday on week		
12	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33	2x per year	Loading should be possible everyday on week		
13	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33	2x per year	Loading should be possible everyday on week		
14	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	38	2x per year	Loading should be possible everyday on week		
15	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	38	10x per year	Loading should be possible everyday on week		
16	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	38		Loading should be possible everyday on week		
17	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address					
18	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	38				
19	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address		2x per month - 38 or 33 pallets truck.	Loading should be possible everyday on week. Loading in one place and unloading first in Ukraine than in Russia.		
20	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	33				
21	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	15	2x per month	Loading should be possible everyday on week. Loading day A, delivery to buyer day B or day C.		
22	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	10	4x per month	Loading Wednesday, unloading Thursday. Loading for 2 buyers in one place, unloading in two places in Milano.		
23	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	5	4x per month	Loading Wednesday, unloading Thursday		
24	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	4x per month	Loading Friday		
25	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	4	3x per year	Loading Friday		
26	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	4x per month	Loading Friday		
27	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	4	4x per month	Loading Friday		
28	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	4	4x per month	Loading Friday		
29	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	11	1x per month	Loading Friday		
30	Bakovnik 4a, 1240 KAMNIK, Slovenia	Business partner address	3	7x per year	Loading Friday		
31	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	2	2x per month	Loading Friday		
32	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	20	1x per month	Loading Friday		
33	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	2x per month	Loading Friday		
34	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	3	1x per month	Loading Friday		
35	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	3x per month	Loading Friday		
36	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	1x per month	Loading Friday		
37	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	3x per month	Loading Friday		
38	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	2	1x per month	Loading Friday		
39	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	2x per month	Loading Friday		
40	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	4	1x per month	Loading Thursday		
41	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	4x per month	Loading Friday		
42	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	6	3x per year	Loading Friday		
43	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	2	4x per month	Loading Friday		
44	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	2	1x per month	Loading Friday		
45	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	1	1x per month	Loading Friday		
46	Obrežja 5, 1411 Izlake, Slovenia	Business partner address	4	3x per month	Loading Friday		

Prek omenjene preglednice vsak potencialni poslovni partner dobi enake možnosti za začetek sodelovanja z nami.

Damjan Kostanjevec

Sindikat

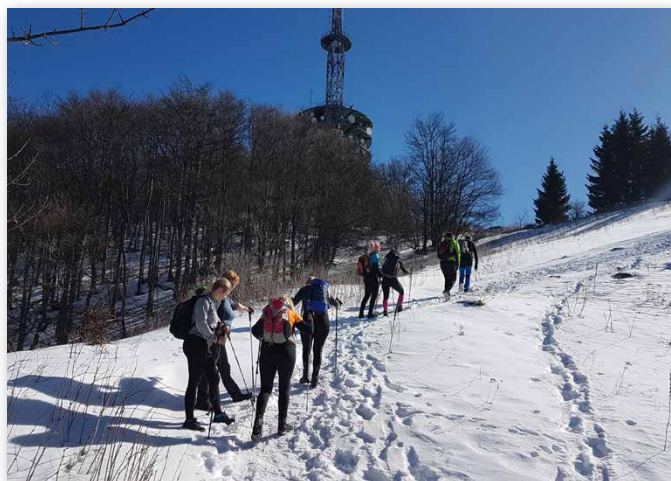
Novoletna praznovanja so mimo in že nekaj časa korakamo v novem letu. Zavedamo se, da bo polletje hitro tu, zato smo že v prvih dveh mesecih za člane izpeljali tri dogodke, ki jih bom v nadaljevanju na kratko opisal. V našem interesu je, da se tovrstnih dogodkov udeležujete v čim večjem številu, saj s takšnimi druženji krepimo medsebojno povezanost in solidarnost. Število udeležencev raste, zato nadaljujemo v tej smeri.

Začnimo z aktivnostjo, ki je pri naših članih najbolj priljubljena, saj je bila tokratna udeležba nad našimi pričakovanji. To so seveda zimske športne igre, ki jih je že 25. leto organiziral SKEI Slovenije. 25. državno prvenstvo SKEI v veleslalomu in tekah na smučeh je tokrat potekalo na Mariborskem Pohorju. Vreme nam



je postreglo s soncem in prijetnimi zimskimi temperaturami, tako da je bila smuka odlična. Tudi tistim, ki niso smučali, ni bilo dolgčas, saj so imeli na voljo številne dejavnosti. Skupina naših članov se je celo peš odpravila na vrh, medtem ko smo drugi uporabljali vzpenjačo. Na koncu smo se ob druženju podprli tudi z njihovim tradicionalnim pohorskim loncem, ki se je po smučanju zelo prilegel. Vesel sem, da so se nam na teh igrah pridružili novi obrazi, in upam, da vas bo drugo leto še več.

In že je tu naš 9. zimski pohod na Kum, ki ga organizirata obe sindikalni podružnici, SKEI ETI in SKEI ETI Proplast. Kot je v navadi, smo bili tudi tokrat razdeljeni v dve skupini – vsaka s svojim izhodiščem in skupnim ciljem. Skupina, ki sem se ji pridružil, je imela izhodišče izpred gradu Potiorek in za razliko od lanskega leta, ko smo se – na izpostavljenih delih – prebijali tudi čez več kot meter debelo snežno odejo, je bila tokrat pot prav prijetna in smo prišli na vrh Kuma v slabih treh



urah. Skupina, ki je krenila na pot z Dobovca, nas je že pričakovala na vrhu in tako smo skupaj odšli v kočo, v kateri so oskrbniki poskrbeli, da od tam nismo odšli lačni in žejni. Zaradi vse prej kot zimskih temperatur smo se zunaj lahko še malo sončili. Na koncu, preden smo šli vsak v svojo smer, pa smo naredili še tradicionalno skupinsko fotografijo. Dan in družba sta bila odlična in upam, da bo prihodnje leto jubilejni 10. pohod še bolj obiskan.



Udeležili smo se tudi izobraževanja – da ne bom pisal le o igrah in pohodu. Tokrat smo v Komisiji SKEI mladi organizirali srečanje aktivistk in aktivistov SKEI mladi, ki je bilo delovno in je potekalo na Gorjuši pri Domžalah. Poleg članov aktiva SKEI mladi ETI so se seminarja udeležili tudi drugi mladi člani iz našega



podjetja in regije. Na tem seminarju smo nadaljevali z iskanjem rešitev za vključevanje in aktivacijo članstva ter iskali konkretne naloge, s katerimi se bodo aktivisti spoprijeli v svojih delovnih okoljih. Dogovorili smo se tudi, kako bomo nadaljevali z medsebojnim povezovanjem, vzpostavljanjem aktivov in širjenjem mreže aktivistov. Na seminarju smo spoznali, da se, ne glede na to, iz katerega podjetja prihajamo, soočamo s podobnimi težavami. Ugotovili smo tudi, da nam naše delavske pravice niso bile podarjene, temveč so jih skozi leta izborili sindikati, in nikakor niso samoumevne, zato je pomembno, da se mladi začnejo sindikalno organizirati. Naša moč namreč temelji na organiziranju, solidarnosti in aktivni članski bazi. Le tako bomo ohranili in povečevali delavske pravice. Skupaj smo močnejši!

Idej za naprej nam ne manjka, zato bo naslednja aktivnost že v kratkem. Nanjo in seveda na druge aktivnosti boste člani vabljeni, zato upam, da se prav vseh udeležite v čim večjem številu. Se vidimo.

Sindikati - popusti

Tudi to leto smo za člane sindikata SKEI pripravili posebne popuste, ki smo jih člani IO SP SKEI ETI in SP SKEI ETI Proplast pridobili od lokalnih podjetnikov. Seznam smo nekoliko prevetрили, tako da je na voljo pestra izbira. Prijetno koriščenje popustov v kar največji meri.

Popusti za člane SKEI ETI in SKEI ETI Proplast

Popusti se uveljavljajo v letu 2019, in sicer s kartico ugodnosti ali člansko kartico.



Rimske terme:

<https://www.rimske-terme.si/si/>

- 10-odstotni popust na masažne storitve, beauty storitve in kopeli v Wellness centru Amalija (vse dni v tednu);
- 20-odstotni popust na vstop v Deželo savn Varinia (4-urne ali celodnevne vstopnice – od ponedeljka do četrta; popusti ne veljajo na večerno vstopnico po 18. uri);
- 30-odstotni popust na redno ceno kopalne karte (4-urne ali celodnevne vstopnice – od ponedeljka do četrta; popusti ne veljajo na 2-urno vstopnico in večerno vstopnico po 18. uri);
- 10-odstotni popust na vse storitve v Medicinskem centru Valetuda;
- 45,00 € na osebo na noč v dvoposteljni sobi od ponedeljka do petka (minimalna doba bivanja je dve noči) v hotelu Zdraviliški dvor s polpenzionom, neomejenim kopanjem, ogledom muzeja, brezplačno uporabo kopalnega plašča in copat, prostim vstopom v fitness center;
- 15-odstotni popust na aktualne pakete namestitev v Rimskih termah; ponudba ne velja za morebitne pakete v akciji; popust velja na dan koriščenja storitev in ne velja za nakup darilnih bonov ter se ne seštevava z ostalimi popusti, ki jih nudi podjetje Rimske terme, d. o. o.

Thermana Laško:

- 20-odstotni popust za vstop v bazen in bazen + savna; izključene so večerne akcijske ponudbe; popusti ne veljajo ob vikendih, v času praznikov in vseh šolskih počitnic;
- 10-odstotni popust za wellness storitve in fizioterapevtske storitve; izključene so večerne akcijske ponudbe; popusti ne veljajo ob vikendih, v času praznikov in vseh šolskih počitnic;
- 20-odstotni popust na celodnevno in 3-urno vstopnico za kopalnišče hotela Zdravilišče Laško vse dni v tednu; popust velja tudi v času praznikov in počitnic.
- Člani se ob prvem prihodu v Thermano (pri prvem koriščenju ugodnosti) identificirajo s člansko izkaznico, na podlagi katere pridobijo kartico Thermana club (Modra kartica je brezplačna).
- Člani lahko koristijo ugodnosti na podlagi predložitve veljavnega osebnega dokumenta, kartice Thermana club in članske izkaznice sindikata. Pogodbeni popusti veljajo na dan koriščenja storitve. Popusti se ne seštevajo z ostalimi popusti, ki jih nudi Thermana.

Avtopralnica Kajzer Dušan, s. p., Trbovlje:

- 10-odstotni popust na pranje avtomobila

Optika Jazbec, Zagorje:

- 10-odstotni gotovinski popust na vsa očala

Mavi shoes, Trbovlje:

- 10-odstotni popust na redne cene vseh artiklov

Gostilna Brin, Trbovlje:

- 10-odstotni popust na kosila

Idas studio, Zagorje:

- 5-odstotni popust na vse storitve

Frizerstvo Koni, Zagorje:

- 5-odstotni popust na barvanje las

Salon M, Zagorje:

- 5-odstotni popust na vsa oblačila

Gostišče Planina, Sveta Planina, Trbovlje:

- 10-odstotni popust na nedeljska kosila in pice

Mesarija Kramžar, Trbovlje:

- 15-odstotni popust na celoten nakup

Ambulanta za male živali, Miran Knez, Trbovlje:

- 10-odstotni popust na klinični pregled
- 10-odstotni popust na cepljenje za kužne bolezni, razen stekline
- 10-odstotni popust na ultrazvočni pregled

Zlatarstvo Mešiček, Trbovlje:

- 10-odstotni popust na storitve, plačane z gotovino

Trgovina Svečka, Zagorje:

- 5-odstotni popust na žalni program
- 5-odstotni popust na zavijanje daril

Slaščičarna Saška, Zagorje:

- 5-odstotni popust na artikel (končni izdelek)

Frizerski salon Simona, Zagorje:

- 10-odstotni popust na storitve

Avtomaterial Slapy, Trbovlje:

- 15-odstotni popust na nakup

Animalia, veterinarska ambulanta Zagorje:

- 10-odstotni popust na storitve

Montaža in centriranje gum MC, Trbovlje:

- 10-odstotni popust na storitve

Pizzeria Rondo, Hrastnik:

- 5-odstotni popust na vse, razen na tobačne izdelke

ZPP, cvetličarna, montaža in centriranje gum, Orehova, Izlake:

- 5-odstotni popust ob plačilu storitve nad 20 €

Mediadom, tehnična trgovina, Kamnik:

- 7-odstotni popust na belo tehniko in gospodinjske aparate
- 10-odstotni popust na male gospodinjske aparate
- 20-odstotni popust na kuhinje

HOMP, d. o. o., servis in prodaja motorjev ter dodatne opreme, Trbovlje:

- 10-odstotni popust na storitve

Mesarija Anton, Zagorje in Kisovec:

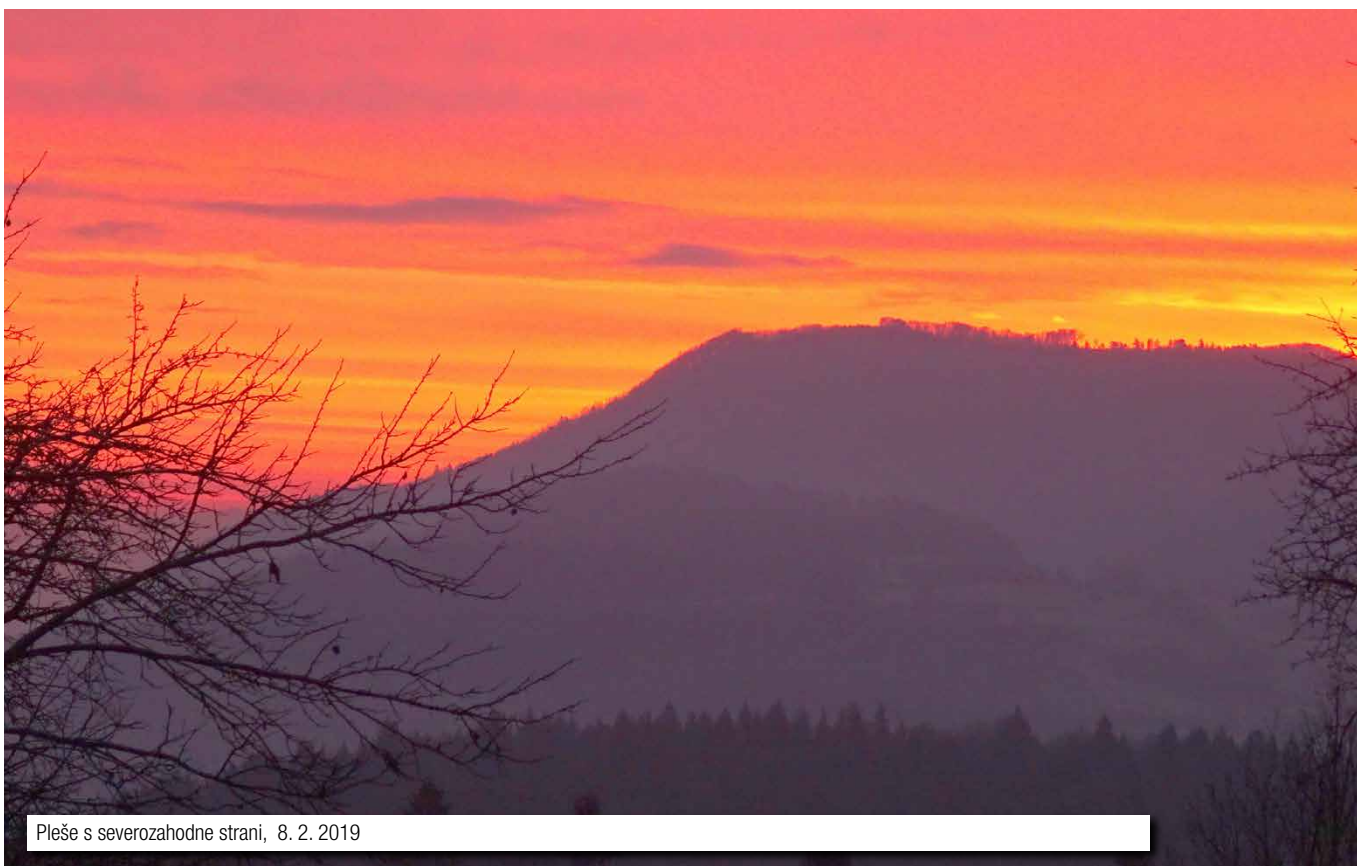
- 15–20-odstotni popust na nakup

Trgovina Fenomen, Zagorje:

- 20-odstotni popust na gotovino

Darko Dolinar

Pleše, Grintovec



Pleše s severozahodne strani, 8. 2. 2019

Pleše so travnat pomol in ležijo severovzhodno od Zasavske gore. Visoke so 866 m. Fotografijo sončnega vzhoda sem naredil s praga domače hiše. To je dva kilometra severozahodno od Mlinš. Izlake so povsem levo v dolini.

Pleše so dostopne po poti iz Kisovca, Izlak, Mlinš in Save. Po cesti pa iz Zagorja, Izlak in Vidrge.

S Pleš se vidi Zasavska gora, Čemšeniška planina ter Menina planina. Če pa je dan jasen, se vidijo tudi Julijske in Kamniško-Savinjske Alpe. Najvišja gora Kamniško-Savinjskih Alp je Grintovec, ki je visok 2558 m. Prepoznaven je, ker ima obliko piramide. Levo od Grintovca je Kočna. Desno pa je Dolgi hrbet in Skuta. Najlažji pristop na Grintovec je z juga, iz Kamniške Bistrice preko Kokrskega sedla. Tura je dolga pet ur. Na Kokrsko sedlo se pride tudi iz doline Kokre. Na Grintovec vodi pot tudi s severa, z Jezerskega mimo Češke kočje. Pot je zahtevna in izpostavljena. Izpostavljena pa je tudi pot, ki vodi proti zahodu na Kočno in proti vzhodu na Skuto. Če nismo posebno telesno pripravljene se lotimo pristopa na Grintovec po kopnem z juga. Kadarkoli smo utrujeni, se lahko ustavimo, usedemo in počivamo. Enkrat že pridemo gor, navzdol je pa lažje. Pozimi pa je vzpon na Grintovec velik zalogaj. Vsak napačen korak je usoden. Da letimo v dolino. Devetega februarja je z njega padla mlajša ženska iz okolice Škofje

Loke. Objavljeno je bilo, da je imela na čevljih samo polovične dereze, imenovane kramžarje. Za vzpon na Grintovec je treba imeti obute popolne dereze. Imeti moraš tudi ogromno kondicije, oziroma biti dobro telesno pripravljen. Tudi počivanje pri vzponu je naporno, saj lahko zdrsnemo v dolino. Zato je pozimi bolj varno, da se peljemo do Vidrge, gremo po cesti mimo Kostrevice, Raven in naprej na Zasavsko goro. Ko se vračamo v Vidrgo, gremo mimogrede še na Pleše. Pogledamo proti Grintovcu in rečemo, pozimi tja gor čez sto let.

Zanimanje slovenske javnosti letos pa je bilo, kako se bo odrezala Ilka Štuhec na svetovnem prvenstvu. Ilka Štuhec je zmagala v smuku na svetovnem prvenstvu na Švedskem. Pri tem je imela največjo hitrost, kar 138 kilometrov na uro. Toda že na naslednjem smuku, ki je štel za svetovni pokal, si je poškodovala koleno. Tudi jaz sem smučal v časa študija. Na začetku sem smučal na Krvavcu. Potem sem turno smučal s 4560 m visoke Monte Rosse. Vrh leži na italijansko-švicarski meji. Nato sem smučal na Voglu, z vrha v dolino po Žagarjevem grabnu. Ko sem smučal tudi na Koblji, sem si mislil, da sem

že skoraj tako dober kot Franz Klammer. Z vrha Koble sem se spustil kar naravnost navzdol po progi za smuk. Prvih 50 m je šlo kar dobro in sem zelo pridobil na hitrosti. Potem pa sem zavozil čez grbino in me je dvignilo ter vrglo v stran, v sneg izven proge. Padel sem na glavo in drsel še kakšnih 30 metrov. Pobral sem se, se odpeljal v dolino in nikoli več stopil na smuč. Odmeven športni uspeh je dosegel tudi kolesar Primož Roglič iz Zagorja. Konec februarja je zmagal na tedenski dirki svetovne serije po Združenih arabskih emiratih. Sicer pa so trenirali tudi ostali slovenski kolesarji. Na cesti Izlake-Mlinše, koder se vozim v službo, sem videl kolesarje, ki so imeli na dresih napis Slovenija. Torej so kolesarili za Slovenijo. Kolesarili so tudi v hudem mrazu. Toda cesta Izlake-Kandršev-Moravče je na nekaterih mestih v slabem stanju. Na nekaterih mestih je zelo zvita. Predvsem od Kandršev proti Vidrgi. Cesta Izlake-Moravče se mi ne zdi več primerna za vožnjo s hitrostjo 90 kilometrov na uro, temveč 70 kilometrov na uro. Varno vožnjo na tej cesti pa ovira tudi kamenje, ki pogosto pada na cesto z bregov.

Vir podatkov: Wikipedija

Borut Markošek



VARSTVO OKOLJA

Med velike probleme sodobnega sveta spada onesnaženost okolja, ki jo povzroča človek s svojim neodgovornim odnosom do narave in njenih dobrin. Znanost in tehnologija danes napredujejo z veliko hitrostjo, s tem posledično pa tudi industrija. Zato dobiva varovanje okolja čedalje večji pomen. Ravno zaradi ozaveščenosti ljudi prihajajo v uporabo vedno novi materiali, ki so manj škodljivi za človeka kot tudi za samo naravo.

Na trgu je dostopnih vedno več novih tehnologij za proizvodnje in komunalne čistilne naprave. Vedno več odpadkov se reciklira. Za pridobivanje energije in organskih gnojil moramo izkoristiti smeti, človeške in živalske odpadke, veter, sončno in vodno energijo. Zmanjšati je treba uporabo zasebnih vozil in izboljšati sistem javnega prevoza. Noben odpadek ni dober odpadek, kar pomeni, da mora biti celoten tok materialov in surovin krožen.

Kaj je onesnaževanje?

Onesnaževanje je prisotnost nezaželenih snovi in delcev v okolju, v katerem le-ti povzročajo neželen učinek. Z vnašanjem v okolje se škodljive snovi in delci kopičijo. Glede na čedalje hitrejši razvoj industrije, znanosti in samega načina življenja je ta proces neizogiben in del vsakdanjika. Prav od vsakega izmed nas je odvisno, kako bomo proces onesnaževanja čimbolj omejili in zmanjšali.

V naslednjih številkih Utripa bomo bolj podrobno predstavili posamezne vrste onesnaževanj (onesnaževanje vode, onesnaževanje zraka in onesnaževanje tal), zakonodajo, ki ureja področje varstva okolja, aktivnosti s področja varstva



okolja, ki potekajo v koncernu ETI, ter aktivnosti, ki naj bi jih vsak od nas vedno in povsod izvajal, da bo naš vpliv na okolje minimalen.

Zanimivost

V 21. stoletju bo potrebno popraviti napake, nastale v 20. stoletju. Pomemben je dodaten tehnološki razvoj na področju okolju prijaznih tehnologij in ohranjanja okolja.

22 | ↘ Z GIBANJEM DO ZDRAVJA

Borut Markošek

Pohodi

Prvi letošnji pohod smo izvedli **v januarju**, in sicer na **Krim** – 1.107 metrov visoko goro na južnem obrobju Ljubljanskega barja. Zaradi svoje lokacije in oblike je ena najprepoznavnejših gora v okolici ljubljanske kotline, ki jo vsako leto obiše na tisoče planincev in izletnikov. Sredi sedemdesetih let prejšnjega stoletja je JLA vrh zaprla in na njem postavila radijski center, zaradi česar je bil dalj časa zaprt za javnost. Od leta 1991 je vrh ponovno odprt za obiskovalce, na njem pa je tudi planinska kočica.

V zimskih dnevih, ko v ljubljanski kotlini več tednov prevladujeta megla in nizka oblačnost, je izlet na Krim najbližja točka, kjer lahko poiščemo sonce. Dobil je tudi vzdevek ljubljanski vremenski prerok, saj naj bi oblak oziroma t. i. »kapa« okrog vrha napovedovala slabo vreme za okoliške kraje. Z vrha je lep razgled na Ljubljansko barje, Karavanke, Kamniško-Savinjske Alpe in tudi na del Julijskih Alp.



Krim

V **februarju** smo se odpravili do **cerkve sv. Socerba** na razglednem hribu nad vasjo Artviže, ki je s svojimi 817 metri najvišji vrh Brkinov. Od cerkve, ki je bila zgrajena v 17. stoletju, se nam odpre lep razgled na Vremščico, Vremsko dolino, Matarsko podolje, Slavniki, ob lepem vremenu pa razgled seže vse do Julijskih Alp, Karavank in Kamniško-Savinjskih Alp. Vpisna skrinjica z žigom je nekoliko pod vrhom, točneje sredi vasi Artviže, kjer stoji tudi večji spomenik NOB.

Po sestopu smo obiskali še **Škocjanske jame**, ki so tudi kontrolna točka na Slovenski planinski poti. Škocjanske jame so sistem vodnih jam, skozi katerega teče reka Reka. So v bližini Divače na slovenskem Krasu. Zanje značilna geološka tvorba so ponvice.

28. novembra 1986 je Komisija za svetovno in naravno dediščino pri Unescu Škocjanske jame vključila v Konvencijo o zaščiti svetovne kulturne in naravne dediščine, tj. v seznam svetovne dediščine.

Škocjanske jame so del Regijskega parka Škocjanske jame. Park obsega celoten sistem Škocjanskih jam, kanjon notranjske Reke od jam do mostu v Škofljah in pokrajino neposredno nad jamami z vasi Mata vun, Škocjan in Betanja. 24. oktobra 2004 je bil Regijski park Škocjanske jame vpisan tudi na Unescov seznam biosfernih rezervatov MAB.



Sveti Socerb



Vhod v Škocjanske jame

Marčevska tura nas je vodila na **Furlanovo zavetišče pri Abramcu** (900 metrov) – planinsko zavetišče v hiši kmeta Ježa v naselju Nanos na visoki kraški planoti Nanos, ki so ga odprli leta 1961. Imenuje se po planincu Fricu Furlanu (1902–1952), ki se je smrtno ponesrečil v stenah Gradiške ture na Nanosu nad Vipavo. Domačija (po domače »pri Abramcu«) je preurejena v kmečki turizem in poleg gostinskega prostora nudi tudi prenočišča.



Težja pot



Furlanovo zavetišče

Od zavetišča, ki je točka slovenske planinske poti, širšega razgleda ni, ker planoto na severni in južni strani obkrožajo malo višji vrhovi in grebeni. Na vzhodni strani je v bližini Janeščev hrib; proti jugovzhodu se na koncu planote dviga Pleša; na južni in zahodni strani planoto obrobujata grebena Rebrnic in Brega; pogled proti severu zakrivajo bližnji gozdovi.

Helena Knez

Pohod Izlake - Roviški vrh - Sveta gora

ETI-jevi pohodniki smo se 26. decembra 2018 še zadnjič v preteklem letu podali na skupno pot. Za izhodišče smo izbrali parkirišče ETI, za cilj pa Zasavsko sveto goro. Pot nas je vodila skozi Krače do Vežnice preko Roviškega vrha (932 metrov) na Zasavsko sveto goro (852 metrov). V planinskem domu smo se okrepčali, malo pokramljali, obujali spomine in podoživeli sobotne dni, ki smo jih preživeli skupaj, nato pa smo se preko Raven in Smučidola vrnili do izhodišča. Skupaj smo preživeli čudovit dan, ki bo spet zapisan v našo

knjigo pohodov. Narava je edina knjiga, ki nam na vseh listih nudi bogato vsebino. Marsikdaj je vse skupaj težko opisati, vredno pa je to doživeti, zato smo veseli in presrečni, da smo v teh letih, odkar nam ETI omogoča te pohode, prelistali že kar nekaj strani te knjige in z gibanjem poskrbeli za svoje zdravje.

Zahvaljujemo se vodstvu ETI-ja, da nam vsak mesec omogoča prevoz na izhodiščne točke, kuharicam, ki nam vedno pripravijo malico za s seboj, in zvestim vodnikom PD Zagorje, ki nas radi

spremljajo, vodijo in so nas v teh letih že marsikaj naučili o pohodništvu ter gibanju v gorah. Hvala tudi vsem in vsakomur posebej za vse skupaj preživete dni.

Hitro, hitro mineva čas – kaj v letu 2019 čaka nas? Vsaka zvezda ena želja za veselje, zdravje, srečo. Ker pa sreča srečo kuje, jo prejmi tudi ti, naj te spremlja leto dni. Sreče, zdravja in varen korak v letu 2019.



Borut Markošek

ETI SKI Open 2019



Na poti - ETI SKI OPEN 2019



Šc izza ovinka



Deskarji



Poziranje pred startom



Panorama

Po dolgem času končno vremensko naklonjena (beri: sončna) sobota (16. 2. 2019) je bila kot nalašč za izvedbo tradicionalnega smučarsko-deskarsko-sankaškega tekmovanja ETI SKI OPEN na Kopah. Smučarji so znanje, kot že tradicionalno, preizkusili v veleslalomu – letos smo prvič izpeljali tudi tekmovanje v kategoriji deskarjev – in seveda sankanju. Po uspešno izvedenih tekmovanjih je bila na vrsti podelitev pokalov najboljšim in »malo manj najboljšim«, nato pa je sledilo še obvezno družabno srečanje vseh udeležencev.

Rezultati:

Kategorija »starejše mladinke«:

- | Mesto | Ime in priimek |
|-------|--------------------|
| 1. | TANJA GALIN |
| 2. | DARJA NOVAK |
| 3. | IRMA URANKAR KOREN |

Kategorija »mlajše mladinke«:

- | Mesto | Ime in priimek |
|-------|-------------------|
| 1. | VESNA Z. DOBOVŠEK |
| 2. | JELKA RAZBORŠEK |
| 3. | BARBI JENKO |

Kategorija »starejši mladinci«:

- | Mesto | Ime in priimek |
|-------|-----------------|
| 1. | MIHA GOŠTE |
| 2. | DRAGO ŠINK |
| 3. | DAMJAN DRNOVŠEK |

Kategorija »mlajši mladinci«:

- | Mesto | Ime in priimek |
|-------|----------------|
| 1. | MILAN KRIVEC |
| 2. | URBAN MAJDIČ |
| 3. | PETER DRNOVŠEK |

Enotna kategorija »deskarji«:

- | Mesto | Ime in priimek |
|-------|----------------|
| 1. | MIHA MEDVED |
| 2. | MATJAŽ RATAJ |
| 3. | SABINA PEŠEC |

Enotna kategorija »sankači«:

- | Mesto | Ime in priimek |
|-------|----------------|
| 1. | JERNEJ PISANEC |
| 2. | MARJANA BENKO |
| 3. | TANJA GRABNAR |

Rosita Razpotnik

Za najmlajše

Za nami je še en uspešno izpeljan smučarski tečaj za otroke naših sodelavcev, ki je bil izveden pod vodstvom Smučarskega kluba Zagorje. Letos se je tečaja udeležilo 18 mladih smučarjev. Vreme je bilo že prav spomladansko, in čeprav je bilo snega bolj malo, otrokom to ni pokvarilo veselja. Preživeli so pet čudovitih dni in se domov vrnili polni novih vtisov in dogodivščin. Sklenile so se nove prijateljske vezi, ujela so se nova znanja in kar je najpomembnejše, otroci so maksimalno uživali in domov prišli zdravi ter nepoškodovani.

Pohvale grede tudi učiteljem, ki so v zimsko-poletnih razmerah poskrbeli, da so se otroci imeli odlično, da so izvedli kakšen nov zavoj in dodali nove kamenčke v svoj življenjski mozaik.



Matej Kerin

Rally Monte Carlo

V koledarju svetovnega prvenstva v rallyju velja prav Rally Monte Carlo za enega najzahtevnejših. Zakaj? Dirkači se soočajo z različnimi vrstami podlage – od suhega asfalta, snega, ledu do blata. Najpogosteje pa vse od naštetega v eni hitrostni preizkušnji. Za nameček se navkljub imenu dogodek odvija v južnem delu francoskih Alp, kjer je pogosto tudi vreme lahko zelo nagajivo. Obvladovanje dirkalnikov s 380 konjskimi močmi na spolzkih, vijugastih cestah zahteva ogromno mero spretnosti, dobro pripravo dirkačev in sovoznikov ter malo dirkaške sreče. Na 87. izvedbi Rallyja Monte Carlo je v tesnem boju zmagal Francoz Ogier v citroënu, in sicer vsega 2,2 sekundi pred Belgijcem Neuvilleom v hyundaiu. Tretji je bil Estonec Tănak v toyoti. V nadaljevanju je opisano, kako smo dirkaške boje doživeli mi.



Rally Monte Carlo je praviloma prvi rally v koledarju svetovnega prvenstva. Na letošnja izvedbo rallyja z dolgoletno tradicijo se je prijavilo 89 posadk, od tega jih je bilo 11 v kraljevem razredu WRC. Razveselila nas je tudi novica, da se bo dogodka udeležil devetkratni svetovni prvak Sebastien Loeb, tokrat v barvah tovarniške ekipe Hyundai. V kategoriji WRC so v tej sezoni skupno štiri tovarniške ekipe – poleg omenjenega Hyundaija se za vsako desetinko sekunde borijo še Ford, Toyota in Citroën. Medtem ko so se posadke pripravljale na 16 hitrostnih preizkušenj s skupno dolžino 323,83 km na vijugastih, ozkih cestah in na 1.366,43 km povezovalnih cest, smo se mi obremenjevali, koliko hrane, pijače in navijaških rekvizitov spravimo v zadek svojega avtodoma.

Odločitev je padla!

Nekaj tednov prej se nas je pet kolegov odločilo, da gremo pospremit novodobne gladiatorje, ki gredo v boj s cesto na najprestižnejšem rallyju. Pripravili smo načrt in »napakali« vse, kar je bilo potrebno za brezskrben petdnevni oddih ob vonju zavor in bencina. Najeli smo avtodom in se v sredo, 23. januarja 2019, po službi odpravili novim dogodivščinam naproti. Brezskrbno vožnjo proti francoskemu kraju, kjer je naslednji dan potekal t. i. shakedown oziroma trening, je kmalu zmotila pošiljka snega, ki nas je zajela prav ob prečkanju italijansko-francoske meje. Celo kakovostne kitajske zimske pnevmatike, v katere je bil verjetno že nekaj časa obut naš avtodom, niso bile kos nalogi. Po nekaj urah zabavne, toda ne preveč mirne vožnje s premajhnimi snežnimi verigami na pnevmatikah smo premagali prelaz, ki meji med državama, in v zgodnjih jutranjih urah prispeli do mesta Gap.



Shakedown

Gap leži na skrajnem jugovzhodu Francije, od Nice oziroma monaške kneževine pa je oddaljen približno 250 km. Primerjamo ga lahko s Celjem. Praviloma ga vsako leto ob koncu januarja napolnijo moštva, navijači, novinarji, skratka celotna karavana in vsi, ki jim je dogodek ljub in jim zaradi tega zjutraj ni težko zgodaj vstati. Tudi nam ni bilo. V četrtek zjutraj smo si po le nekajurnem dremežu pripravili obilen zajtrk in odšli na ogled treninga. Ob trasi je bilo že polno navdušencev, vsi pa smo že komaj čakali, da zagledamo prvi dirkalnik. Še zdaj se mi prikrade nasmeh na obraz, ko se spominjam, kako je bilo, ko smo prvič od nekod daleč zaslišali zvok glasnega štirivaljnika, ki se požene izza startne črte. Po kakšni minuti poslušanja petja dirkalnika smo ga tudi prvič zagledali, pa čeprav le za nekaj sekund. Vzhičenje je bilo nepopisno – tako hitrega dirkalnika namreč še nisem imel priložnosti videti v živo! In tako je bilo vsakič, ko se je posadka pripeljala mimo. "To je samo trening, kaj bo šele zares!" smo dejali z navdušenjem.



Izziv za avtodom

Po treningu smo odhiteli v servisno cono, ki je bila v središču mesta. Po neuspešnem čakanju na avtograme dirkačev smo na bližnjem postajališču napolnili vodni rezervoar avtodoma, nakupili nekaj osnovnih potrebščin in odšli na lokacijo prve nočne etape. Ker smo imeli še nekaj časa, smo avtodom pustili malo pod lokacijo prve etape, kjer smo si nekoliko odpočili in med opravljanjem gospodinskih opravil v avtodomu ugotovili, da nam pušča voda. Časa za skrb ni bilo, saj se je bližal prvi start, in tako smo se po nekoliko





slabšem kolovozu, ki bi se ga branilo tudi boljše terensko vozilo, pripeljali do točke, kjer lahko gledalci spremljajo dirko. Na srečo je bil avtodom lažji, saj smo nekemu kmetu na travniku izlili 100 litrov vode, zato ga je bilo po kolovozu navkreber tudi lažje potiskati. Nato je sledila nočna etapa, na kateri se dirkalniki sicer bolj slišijo, kot vidijo, a zato ni prisotnega nič manj navdušenja med gledalci. Grelimo se ob ognju in z domačimi zvarci, v bližini so gledalci priredili celo manjši ognjemet, medtem pa so dirkalniki švigali mimo nas. Pogled na žareče zavorne kolote gledalca ne pusti ravnodušnega. Po etapi smo bili spet hvaležni, da smo kmetu napolnili podtalnico, saj smo po kolovozu vozili tako, kot naj bi se avtodom verjetno ne vozil. Nato nas je nekajurna vožnja v koloni pripeljala do lokacije, kjer se je odvijala petkova etapa. Avtodom smo parkirali na travniku, ki je bil že prenasičen z avtodomi, se udobno namestili in ob poslušanju glasbe iz okoliških avtodomov tudi zaspali. Kolikor se je le dalo.

Odpovedana etapa in Tommi Mäkinen

V petkovem jutru nas je pričakalo kristalno jasno nebo. Takoj po zajtrku smo peš odhiteli na prizorišče tretje etape, ki pa je bila zaradi prevelikega števila gledalcev žal odpovedana. Ker smo imeli zaradi tega potem dovolj časa, smo se spet vrnili v servisno cono v središču mesta, kjer smo slučajno naleteli na Tommija Mäkinena. Mäkinen je nekdanji voznik rallyja in se lahko pohvali s štirimi naslovi svetovnega prvaka. Zdaj slušbuje pri Toyoti kot športni direktor. Potem ko se nam je podpisal kar na bunde, smo vsi veseli odhiteli na postajališče, kjer smo ponovno napolnili rezervoar z vodo, misleč, da tokrat ne bo spustila. Seveda se je kasneje izkazalo, da smo se motili in bi bilo bolje, da vode sploh ne bi uporabljali. Odpravili smo se na lokacijo sobotne etape, si pripravili manjši taborni ogenj in ob dobrotah z žara in iz hmelja počakali naslednje jutro.

Dirkaška simfonija in prihod v Monte Carlo

V soboto zjutraj nas je zbudil hrup iz spremljevalnih vozil, ki so pregledovala traso, saj smo bili z avtodomom postavljeni tik ob njej. Nato se je začelo. Celo dopoldne in nekaj ur popoldneva smo uživali ob simfoniji odprtih izpušnih sistemov. Gre za posebno doživetje, ko le nekaj metrov stran mimo pridrvi dirkalnik WRC. Vseh pet se nas je taktično razporedilo vzdolž trase, da smo v objektiv zajeli kar največ dogajanja. Ta dan nas je čakala še pot v servisno cono, ki je bila za nedeljski del že prestavljena v Monte Carlo. Zato smo takoj, ko so odprli ceste za promet, odhiteli proti Azurni obali. Ob prihodu v Monako smo najprej naredili en krog po trasi, po kateri se vozijo dirkalniki s prvenstva formule ena. Bila je sobota zvečer in domačini v večernih toaletah so z zaskrbljenostjo opazovali naš avtodom, kot da bi jih skrbelo, da trgujemo z barvnimi kovinami. Seveda smo ob pogledu na lično postavljene dirkalnike v parc fermeju pozabili na dogajanje okoli sebe in smo kar se da hitro vse fotografirali. Ker smo bili z avtodomom v Monaku kot slon v trgovini s porcelanom, smo brž oddrveli proti lokaciji nedeljske etape, kamor smo prišli v poznih večernih urah.

Zadnja etapa

V nedeljo zjutraj nas je spet pričakalo jasno vreme. Do trase smo se odpravili peš in poiskali primerno lokacijo za ogled dirke. Tokrat smo bili kar precej oddaljeni od samih dirkalnikov, vendar smo lahko zato dirkalnik spremljali dlje. Že pogled na ovinkasto traso je bil fenomenalen, ko pa je jutranjo idilo prekinil prvi zvok motorja, se je po žilah pognal adrenalin. Z zadovoljstvom smo opazovali dirkalnike, kako so brez truda poplesavali skozi ovinke. Za dirko so bili idealni pogoji in gledalec dobi občutek, da se dirkači ob vožnji zelo zabavajo. Nam pa se je proti koncu v glavah že porajala misel, da je to zadnja etapa in da nas čaka še pot domov. Vedoč, da smo v teh nekaj dneh videli in doživeli popolnoma vse, kar smo lahko, smo se mirno odpravili proti Nici. Tam smo si privoščili še kosilo v restavraciji, v kateri postrežejo z znanimi ameriški hamburgerji, in nato krenili proti Sloveniji. Naslednji dan smo v zgodnjih jutranjih urah vsi, polni vtisov in nepozabnih spominov, prispeli domov. Snežnih verig nismo potrebovali.



Marinka Kovač

Upokojenci 2018

V letu 2018 je iz družbe ETI in ETI PROPLAST odšlo 26 naših sodelavcev zaradi upokojitve ali skorajšnje upokojitve.

Oba direktorja družbe in direktorji področij in služb so se jim zahvalili za dolgoletno delo v ponedeljek, 10. decembra 2018, na tradicionalnem sprejemu in srečanju na Izlakah.

Spoštovani upokojeanci, hvala vam in srečno!



Marinka Kovač

Jubilanti 2018

V letu 2018 je jubilejnih 30 let zaposlitve v ETI in ETI PROPLAST dopolnilo 26 sodelavcev in jubilejnih 40 let dela v ETI in ETI PROPLAST 3 naši sodelavci.

Generalni direktor in direktorji področij in služb so se jim zahvalili za njihovo delo, vztrajnost in pripadnost v petek, 14. decembra 2018, na tradicionalnem sprejemu in srečanju na Izlakah.



Spoštovani jubilanti, iskrene čestitke!

Melita Klemen

Sweet energy –

knjiga receptov, ki navdihuje – Avstrija in Nemčija

Avstrija in Nemčija sta državi, ki spadata v Srednjo Evropo. Vsaka od njiju ima zanimivo preteklost, prav tako sta obe zanimivi z geografskega stališča. Če imamo Avstrijo za tipično gorsko/alpsko deželo, pa je Nemčija bolj »ravna« dežela – no, vsaj proti severu.

Avstrija

Avstrija je tipična alpska dežela z najvišjim vrhom Grossglocknerjem. Zaradi tega ima tudi značilno alpsko/gorsko podnebje, manjši del države pa tudi celinsko podnebje. Glavno mesto je Dunaj, ki mu je velik pečat pustila arhitektura iz časa Habsburške monarhije. Avstrija je v preteklosti doživela kar nekaj pretresov – veliko so se bojevali za ozemlja s Prusi, Francozi, tudi s Turki (Osmansko cesarstvo) ..., ozemlja pa so pridobivali tudi s kraljevimi porokami. Na splošno pa je bilo zelo vihravo prejšnje stoletje, saj je Avstrija sodelovala v obeh svetovnih vojnah. Zdaj je država parlamentarna republika, razdeljena na devet zveznih dežel. Njihove naravne danosti so jim dale odličen potencial za razvoj turizma, prav tako imajo odlično razvito tudi industrijo. Njihov življenjski standard je visok, prav tako imajo dobro urejeno tudi socialno politiko. Avstrijci imajo še iz preteklosti zelo bogato kulturo – slikarji (Klimt, Schiele ...), pesniki in pisatelji (Rilke, Stifter, Jelinek ...), glasbeniki (Mozart, Haydn, Liszt, Schubert, Bruckner, Strauss, Zwinul, Falco in še bi lahko naštevali). Prav tako so Avstrijci zelo dobri športniki – predvsem v smučanju in smučarskih skokih. Priljubljen šport je tudi nogomet, iz avstrijskih vrst je bilo tudi kar nekaj dobrih dirkačev formule 1. Njihova tradicionalna hrana izvira še iz časov Avstro-Ogrske. Poleg mesa je na voljo veliko zelenjave, pripravljene na najrazličnejše načine. Zelo znani so seveda po sladcih. Glede na to, da je bila Avstro-Ogrska velesila in je pokrivala veliko različnih ozemelj, so na njihovo kuhinjo vplivale tudi kuhinje drugih držav – italijanska, madžarska, češka, francoska, židovska, balkanska ...

Prva stvar, ki mi pade na pamet pri avstrijski kuhinji, so seveda dunajski zrezki, ki so močno prisotni tudi v naši kuhinji. Sledijo cmoki, Grenadiermarsch, ki ga pripravljajo večinoma pozimi, iz Avstrije izhaja tudi cesarski praženec, njihova zelo priljubljena **Sacherjeva tortica**, pa tudi krofi, zavitki (Apfelstrudel, Topfenstrudel, Millirahmstrudel ...).

Buhtljni

(Pečeno kvašeno pecivo) z vanilijevo omako à la Sacher

Sestavine

100 ml mleka
250 g moke (gladke)
35 g sladkorja
10 g kvasa
40 g razmehčanega masla
2 rumenjaka
sol
1/2 limone (lupina, naribana)
moka (za delovno površino)
maslo (raztopljeno)
sladkor v prahu (za posip)

Sestavine za vanilijevo omako:

3 rumenjaki
150 ml mleka



Schonbrunn na Dunaju



Ski resort Sölden, Austria



Buhtljni

125 ml smetane
60 g sladkorja
1/2 vanilijevega stroka (prerezanega)
Število porcij: 4

Priprava

Pripravite zmes iz mlačnega mleka, kvasa in 1/3 moke. Potresite z malo moke in pokrijte s prtom. Pustite vzhajati na toplem mestu. Nato dodajte preostanek moke, sladkor, rumenjake, limonino lupino in ščep soli. Prgnetite v srednje trdo testo.

Vgnetite še nekaj masla. Pokrijte s prtom in pustite testo ponovno vzhajati, dokler se njegov volumen ne podvoji.

Na pomokani površini razvaljajte testo na 2 cm debeline. Z nožem izrežite kose premera 6 cm in njihove robove prepognite ter jih na vrhu tesno zaprite skupaj. Pomočite vsak kos posebej v raztopljeno maslo in kose polagajte tesno skupaj, enega ob drugem, na dobro pomaščen pekač, z zapognjenim robom navzdol. Pecite v ogreti pečici na 180 °C približno 20–30 minut, dokler ne postanejo zlato rumeno zapečeni. Pred postrežbo jih ločite in jih posujte s sladkorjem v prahu.

Za pripravo vanilijeve omake segrejte mleko in strok vanilije. Pustite rahlo vreti približno 5 minut. Stepite rumenjake in sladkor. Mešanico počasi vmešajte v mleko (brez vanilijevega stroka) in stalno mešajte pri srednji temperaturi, dokler se omaka rahlo ne zgosti. Postavite lonec v skledo, napolnjeno z ledeno mrzlo vodo, in pustite omako, da se ohladi. Na vsake toliko jo pomešajte. Ko je omaka ohlajena, vanjo vmešajte nekaj stepene smetane.

Nemčija

Nemčija je država, ki velja za eno izmed svetovnih industrijskih velesil. Je tudi ustanovna članica Evropske unije. Nemčijo je skozi zgodovino pretresalo veliko različnih dogodkov. Na ozemlju sedanje Nemčije je bila včasih Prusija in še nekaj manjših ozemelj, ki so se začela združevati, zaradi večje gospodarske moči, v drugi polovici 19. stoletja. 20. stoletje je bilo zelo burno. Od prve in druge svetovne vojne do začetka 90. let, ko sta se prej razdeljeni Vzhodna in Zahodna Nemčija združili v državo, kot jo poznamo danes. Razlike med Vzhodno in Zahodno Nemčijo so bile velike. Če je bila Zahodna Nemčija usmerjena v kapitalistično, tržno gospodarstvo – usmerjena je bila bolj na Zahod, je bila Vzhodna Nemčija socialistično urejena. Eden izmed simbolov te razdeljenosti je bil Berlinski zid, ki je »padel« konec 80. let prejšnjega stoletja. Nemčija ima zelo močno avtomobilsko industrijo – Audi, BMW, Mercedes-Benz, VW ... Njihova vozila so vedno veljala za kakovostna in zanesljiva. Država je tudi središče sejemске dejavnosti. Njihova mesta – München, Dresden, Berlin, Nürnberg ... – so vredna ogleda. Prav tako je država znana po svoji kulturni dediščini – Bach, Wagner, Beethoven, Brahms, Luter, Goethe, brata Grimm ... je le nekaj izmed njih.

Njihova najznačilnejša jed je zagotovo klobasa, saj poznajo več kot 1000 vrst klobas. Skupaj s krompirjem in kislim zeljem tvorijo tako imenovano »Sveto trojico« v njihovi kulinariki. Poleg klobas so veliki ljubitelji mesa, zelja, cmokov ... V novejšem času je zelo prisoten tudi kebab, ki so ga v državo prinesli turški priseljenci. Na splošno je Nemčija zelo narodnostno in versko pestra država, z mnogimi priseljenci. Ti so prinesli

tudi svojo kulinariko. Tako najdemo v Nemčiji zelo veliko različnih restavracij. Nepogrešljiva pri njih je tudi presta, ki si jo privoščijo ob svoji zelo priljubljeni pijači – pivu, seveda. Poleg piva proizvajajo tudi ostale pijače, kot so Jägermeister, ki ne potrebuje posebne predstavitve, Kirschwasser (žganje iz češnjevega soka), Apfelwein (nemška različica jabolčnika) in Wassail (vroč, začinjen punč).

Njihove najbolj znane sladice pa so: schwarzwaldska češnjava torta ali črni gozdček, nürnbergski medenjaki, lübeški marcipan ...

Rdeče jagodičevje s stepeno smetano



Jagodičevje s smetano

Sestavine

100 g grobo mlete ržene moke
1/4 l ribezovega soka
1/2 l jabolčnega soka
ščep soli
300 g mešanega jagodičevja (ribez, jagode, maline, robide, borovnice)
med
limonin sok

Priprava

Zavrite ribezov in jabolčni sok, primešajte grobo mleto rženo moko in pustite rahlo vreti 5 minut. Nato odstavite lonec z ognja in pustite, da se zmes ohlaja približno 30–40 minut.

Primešajte jagodičevje in zdrobu dodajte med in limonin sok po svojem okusu. Prelijte v stekleno posodo in pustite v hladilniku. Pred postrežbo zdrobu na vrh dodajte srednje stepeno smetano.



Schwarzwaldska torta



Schwarzwald, Nemčija



Bavarska presta

Enostavno prava izbira za članice in člane sindikata ETI.

Zakaj odpreti DH RAČUN?

- najugodnejše poslovanje z osebnim računom,
- **2 leti brez stroškov vodenja,**
- **brezplačni dvigi na bankomatih** drugih bank v Sloveniji in EMU z evro valuto,
- **Mastercard kreditna kartica prvo leto brez nadomestila,** možnost nakupa na obroke (do 12) **brez dodatnih stroškov,**
- prijazni in varni **spletna banka** DH-Osebni in **mobilna banka** DH-Mobilni.



Prednosti DH KREDITOV

ETI kredit



- posebna ponudba fiksnih obrestnih mer,
- **hitra odobritev,**
- **do 5 let,**
- brez stroškov odobritve,
- dostava dokumentacije na delovno mesto.

Stanovanjski krediti



- ugodna fiksna ali spremenljiva obrestna mera,
- **do 10 oz. 30 let,**
- za ročnosti do 10 let možnost lastnega zavarovanja,
- zavarovanje s hipoteko.

Potrošniški krediti

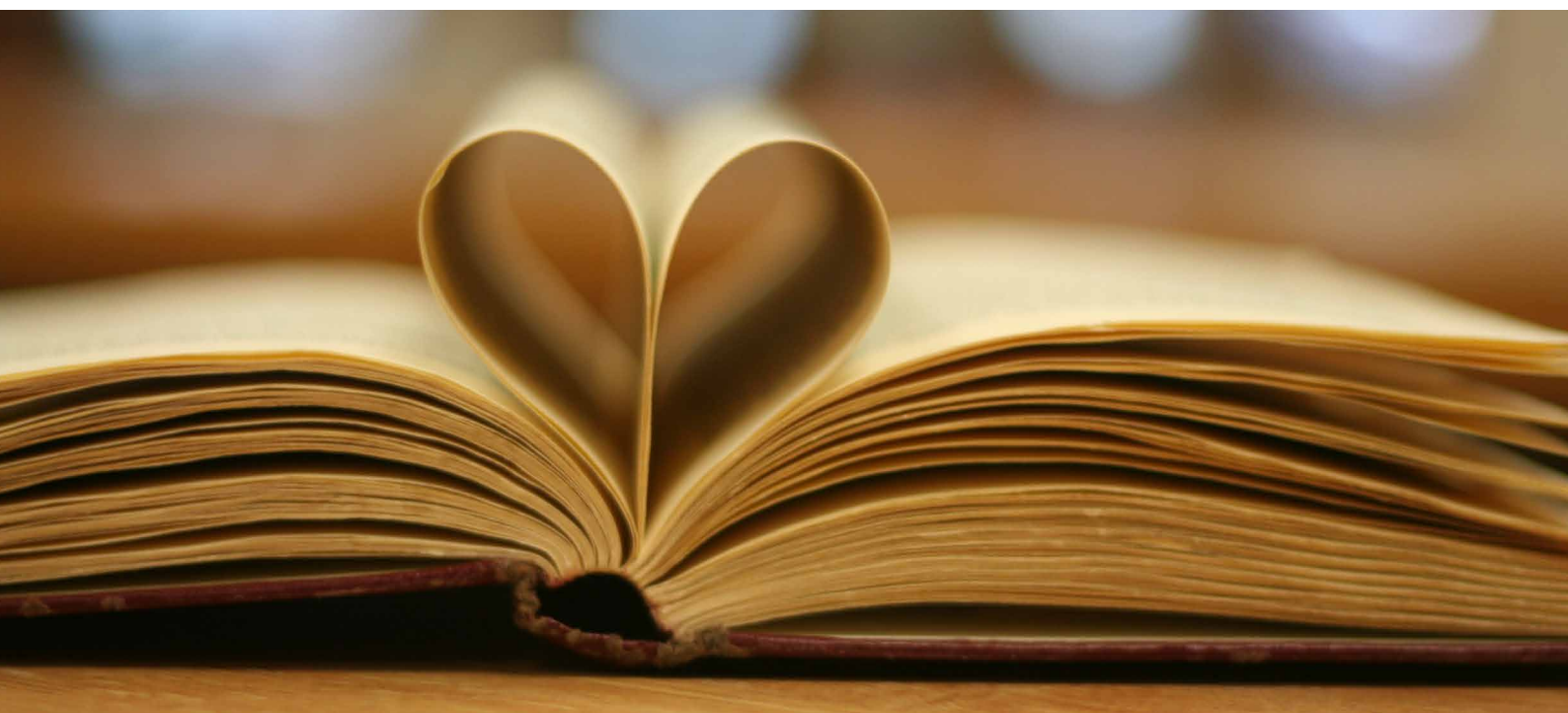


- ugodna fiksna ali spremenljiva obrestna mera,
- **do 10 let,**
- lastno zavarovanje ali zavarovanje s hipoteko.

✓ možnost poplačila dražjih kreditov in s tem znižanja mesečne obremenitve

DH KONTAKT:

Ga. Sonja Medved, direktorica PE Zagorje | tel: 03 6200 570 | email: zagorje@dh.si



Melita Klemen

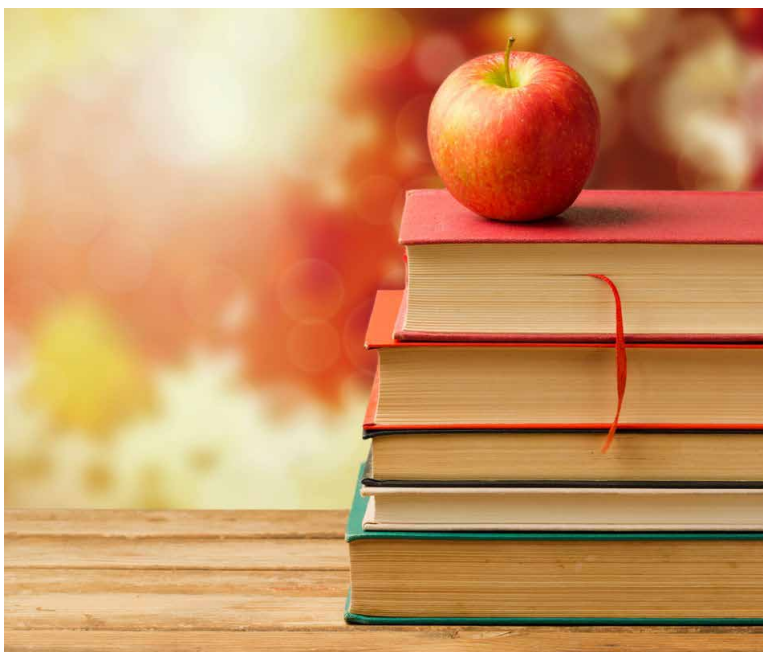
Knjiga Genialna prijateljica – druga knjiga avtorice Elene Ferrante

Že v prejšnjem prispevku sem omenila, kako me je prvi del tetralogije Genialna prijateljica naravnost očaral – in z drugim delom ni bilo nič drugače.

V prvem delu spoznamo Elenino in Lilino življenje v otroštvu – z vsem veseljem, žalostjo, spremembami, ki jih doživljata, in slabim družbenim položajem, v katerem živita. Vsaka si na svoj način utira pot skozi svoje mlado življenje. Če Elena vidi beg pred revščino v knjigah in znanju, je Lila tista, ki je drznejša in vidi priložnost za taisti pobeg v poroki, kajti nadaljnjega šolanja ji njeni starši ne omogočijo. Tako se tudi zaključi prvi del knjige: z Lilino poroko.

Druga knjiga ima naslov O novem priimku. Ta del knjige opisuje njuno mladost – odraščanje obeh prijateljic v ženski. Če te prva knjiga posrka vase, se to pri drugi le še stopnjuje. Elena nadaljuje šolanje, medtem ko Lila živi zakonsko življenje, ki je vse prej kot srečno. Elena je še vedno pridno in strpno dekle, medtem ko je Lila le še bolj temperamentna. Zato tudi kakšna modrica na njenem obrazu ni nič presenetljivega. No, vsaj za njihovo okolje ne. Elena in Lila sta še vedno prijateljici – enkrat bolj, drugič manj. Kljub temu da druga brez druge ne moreta, tudi druga drugi večkrat zavidata to, kar ena ima, druga pa ne. Knjiga je polna preobratov, zapletov in šokantnih trenutkov. Ko že misliš, da te ne more nič več presenetiti, spet ena ali druga naredi kakšen korak, ki je, vsaj meni, nerazumljiv in popolnoma v nasprotju z logiko prijateljstva. Lila se, kot prava borka, spopada s svojimi težavami, ki si jih večkrat nakopje tudi sama, in jih, taiste probleme, nemalokrat povzroči tudi drugim okoli sebe. Elena, ki je zdaj veliko samozavestnejša, pa ima še vedno večkrat občutek, da je Lila pametnejša od nje in da bi bila, če bi imela možnost nadaljevati študij, tudi uspešnejša od nje. Kljub temu da se prijateljici skozi svoje življenje večkrat oddaljita ena od druge, pa Lila vedno spodbuja Eleno k šolanju. V njej nekako vidi tudi svoj uspeh v življenju.

Če je bilo dogajanje v prvi knjigi postavljeno na jug Italije, pa se v drugi knjigi dogajanje deli. Elena nadaljuje šolanje na severu Italije in se na jug vrača med prazniki in počitnicami, medtem ko dogajanje okoli Lile ostaja v Neaplju



oziroma na jugu Italije. Lila v drugem delu postane tudi mama. Tako se njen fokus preusmeri na otroka, njegovo vzgojo in ljubezen do njega. Kljub temu da v tem času doživi kar nekaj pretresov, ostane še naprej borka. Je kot kameleon, ki se spremeni in prilagodi vsaki situaciji. Elena medtem žanje uspehe v akademskih vodah in spoznava ljudi na severu Italije, ki so veliko manj temperamentni kot v njenem rodnem mestu. Še vedno pa močno čuti vezi, ki jo vežejo na njen domači kraj in tudi nesojeno ljubezen. In spet se knjiga zaključi tako, da komaj čakaš naslednji del, da ga vzameš v roke in z veseljem prebereš ...

Marinka Kovač

Od januarja do marca 2019 so se upokojili ...

**Milan GRAŠINAR**

ETI PROPLAST, d.o.o., Orodjarna, samostojni orodjar
40 let delovne dobe v ETI

**Lidija SOPOTNIK**

ETI, d.o.o., Razvoj TK, merilni tehnik
41 let, 6 mesecev delovne dobe,
od tega 31 let, 7 mesecev v ETI

**Tanja PAVLIČ**

ETI, d.o.o., El Izlake, delavka v proizvodnji z omejitvami
40 let delovne dobe,
od tega 28 let, 6 mesecev v ETI

ETI

ČEZ LEPO KROTKO ZELENO DOLINO
TEČE BISERNA REKA MEDIJA,
NAD NJO SE Z UMIRJENO SELINO
NAŠ MOGOČNI ZMAJ NADVIJA.

PO DNEVI PRIDNO USTVARJA IN DELA,
PO NOČI BEDI IN KAKOR ZVEZDA SVETI,
PONOS IN OKRAS TEGA KRAJA JE CELA
VSI ŽE VEMO DA SAMO JE ETI.

OB MEDIJI ČAROBNI JE KOMPLETAŽA LIČNA,
UREJEN IN ČIST JE TO RAJSKI SVET
KJER PRIDNO USTVARTAJO DEKLETA MIČNA,
TEH LEPIH KRAJEV PONOS SO IN CVET.

DANTEJEV PEKEL V ŠALI BI REKLA
KO DORSTI POGOLTNEJO MASO SIVO,
DA BI SE GLADKA KERAMIKA PEKLA
PRIDNI JE PRSTI POBIRAJO IGRIVO.

VARNOST JE IN MOČ MILIONOM LUČI
KOT ANGEL ZA NAS JE ŽE MNOGA LETA,
HRANI IN VARUJE TISOČE LJUDI,
POZNA GA PA ŽE VSAJ POL SVETA.

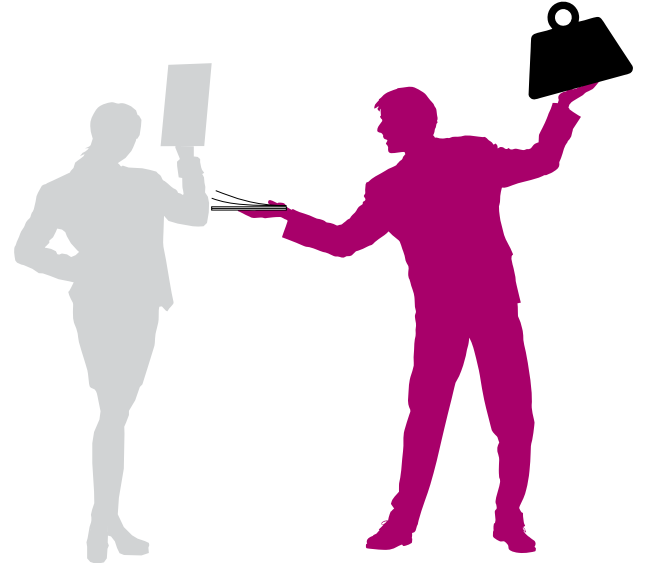
SOKA ŠTIKAVAC



Pri timskem delu s spoštljivim odnosom učinkovito združujemo kompetence posameznikov. S timskim duhom ustvarjamo kreativno in ambiciozno okolje za celovito osebno rast. Mednarodni in interdisciplinarni timi tvorijo sinergijo znanj za doseganje in preseganje skupnih ciljev.



Prezmemam odgovornost za delo in rezultate tima.



Spoštujem različnost mnenj in moč argumentov.

V timu delujem aktivno in odgovorno.



V vlogi vodje tima obveščam ostale člane o rezultatih dela tima.



GESLO JE NA POLJIH S ŠTEVILKAMI	SL. KIPAR (DEČEK S PIŠČALKO)	ŽENSKA, KI PRELOMI OBLJUBO, DOGOVOR	VRSTA TROPSKE SMOLE	ZAMAK-NITEV	REKA V BELORUSIJI IN LATVIJI	DANSKA IGRALKA NIELSEN	NATALIJA KOLŠEK	JAPONSKI NAČIN SAMO-OBRAMBE	JUŽNOAM. SESALEC	RASTLINA ZA TKANINE IN OLJA	ANJA ZAVADLAV	GRAFIČNO ZNAMENJE ZA MNOŽENJE	REDNA ZRAČNA LETALSKA PROGA	VRSTA JABOLKA RDEČE BARVE
SL. GLED. IGRALKA IN TV-VO-DITELJICA			8											
MEZDNI DELAVCI														10
SAMOTAR, PUŠČAV-NIK				1			BOLEZEN NA VINU NAŠ NEKD. DENAR				DOLGO-REPE PAPIGE			
IMENO-VALNIK										DETE	TELOVAD-NA PRVINA NA DROGU VPITJE			
KORISTO-LJUBNA ZDRUŽBA						DEKRET					ZGOLJ IZVIRNI KRAK ME-NAMA			
OTAKAR OSTRČIL			PRAVO-SLAVNI NADŠKOF	PODLOŽNIK V STARIH ATENAH	PONAV-LJALNI GLAGOLI	VRSTA VOZA SLIKAR J. HORVAT					6			
ZEMLJIŠČE S HIŠO IN GOSPOD. POSLOPJI								INDONEZ. IME ZA NOVO GVINEJO						KOVANJE
IZPRAŠE-VALEC PRI ANKETI		9						NOČNI VETER OTROŠKA BOLEZEN						
KOŠČEK PAPIRJA, LISTIČ							ATEK VIŠINSKA TOČKA NA ZEMLJEV.					JAMIE OLIVER REZEK GLAS		
TELIČKA, KRAVICA				AZIJSKO VOZILO DOBRO RAZPOLOŽ.						ČUD. NARAVA VAS PRI SODRAŽICI			2	
PRIŠTA-NIŠČE V ESTONIJI				7		PREDEL OB REBRUH KDOR PIŠE IDILE							ZOBNA GNILOBA	GESLO JE VREMENSKI PREGOVOR ZA APRIL
ISTA ŠTEVILKA POMENI ISTO ČRKO	ČOFO-TANJE	INDO-EVROPSKO LJUDSTVO LIGUSTER						4	BLIŠČ, SIAJAJ ZAMAK-NJENOST					PRIBITEK NA CENO
ČERIN PRIMOŽ			MEDNA-ROD. RAZ-STAVA UČIL PRITISK								PREŠERN. PESEM OBLIKA RAZCVETJA			
NAPRAVA ZA SUŠE-NJE SENA, STOŽJE							NEM. ALP. SMUČARKA AMERIČAN (IRONIČNO)		REKA V SIBIRIJI ERVIN OGNER			RADIJ SPODNJI DEL POSODE		
PODRUŽ-NICA PODJETJA						3								
ČLOVEK Z VELIKIMI OČMI, OKAČ					UGLEDEN, VELJAVEN ČLOVEK						5			
BANGLA-DEŠKA DENARNA ENOTA					ULIČNA PRODAJNA HIŠICA						NADLEŽNA ŽUŽELKA			
ISKANO GESLO	1	2	3	4	5	6	2	7	8	9	4	1	2	10
8	7	8	5	7	6	8	1	8	9	9	2	10	2	9

V naše uredništvo je prispelo 189 izpolnjenih gesel, pravilno geslo se je glasilo: »**ŽELIMO VAM USPEŠNO, ZDRAVO NOVO LETO**«

Računalniški žreb je določil, da nagrade prejmejo naslednji reševalci:

1. nagrada: **Turnšek Sabina**: 7-dnevno bivanje v počitniškem objektu ETI v prostem terminu
2. nagrada: **Strmljan Franci**: Velika brisača ETI
3. nagrada: **Irma Urankar Koren**: Nahrbtnik ETI
4. nagrada: **Boštjan Pikelj**: Dežnik in USB ključ ETI
5. nagrada: **Razpotnik Terezija**: Majica ETI

Vsem nagrajencem čestitke, ostalim tolažba za več sreče pri žrebu prihodnjč.

Za koriščenje prve nagrade se dogovorite z Jožetom Ključevškom (int. št. 219), praktične nagrade pa vas čakajo v prostorih marketinga. Rešitve tokratne križanke pošljite na e-naslov: sabina.pesec@eti.si ali v fizični obliki v kadrovsko službo, najkasneje do **6. 6. 2019**.