

# ETI UTRIP

Glasilo koncerna ETI | letnik XXXVII | ISSN 1580-4879



osrednje teme:

- ETI-jevi inovatorji spet zlati
- ETI odprl prvo spletno trgovino
- Prenova orodjarne
- Najuspešnejši delavci 2016



# Uvodnik



Najprej naj čestitamo vsem našim inovatorjem, ki so bili na letošnjem razpisu zasavske območne zbornice GZS izredno uspešni, saj so bili prav vsi inovacijski predlogi, ki so jih prijaviли na razpis, nagrajeni. Hkrati je tudi najbolje ocenjena inovacija v regiji prišla iz ETI-ja, več o njej si lahko preberete na strani 5. V maju se je zgodil še en pomembnejši mejnik v zgodovini našega podjetja,

zaključil se je namreč postopek prodaje delnic, s čimer je družba FUSE C.V. postala 100-odstotna lastnica ETI-ja. Naša pravna služba je zato v tej številki pripravila poročilo, pojasnila in napotke za vse udeležene v procesu prodaje. V prvi polovici letošnjega leta je luč sveta ugledala prva ETI-jeva spletna trgovina, v naši orodjarni je bila izvedena konkretna prenova v obliki petih pomembnih

investicij, konec maja pa smo ETI-jevci trenirali s svetovnim prvakom v triatlonu Denisom Šketakom. Vse to in še več si lahko preberete na naslednjih straneh, uredniški odbor pa vam želi lep, sončen in predvsem sproščujoč poletni dopust, kjerkoli že ga boste preživel.

v imenu uredniškega odbora  
Sabina Pešec

# Kazalo

Podeljena so bila priznanja inovatorjem Zasavja za leto 2017 .....	3
Razvoj tehnologije za izdelavo in obdelavo termostatskih elementov .....	5
Zaključek postopka prodaje delnic in izključitev manjšinskih delničarjev .....	6
Marketinška konferenca 2017 .....	6
Krepitev konkurenčnosti kot primarni cilj .....	7
ETI odprl prvo spletno trgovino .....	10
Nova generacija plastičnih podstavkov PFB D0 .....	11
Prenovljeni program ETICONNECT – vrstne sponke .....	12
Sejem Energy Hannover 2017 .....	14
Intersolar .....	15
PCIM Nürnberg .....	15
Digitalno vsebinsko trženje – samo še ena muha enodnevnica ali nova marketinška paradigma? .....	16
O 25. skupščini družbe ETI Elektroelement d.d. ....	18
Prenova orodjarne in investicija v novo CNC-prebijalko ter 5-osni CNC rezkalni center .....	19
Najuspešnejši delavci 2016 .....	21
Intervju: Peter Benko vodja programske enote Varovalke .....	23
Anketa zadovoljstva in zavzetosti zaposlenih 2017 .....	25
Bojan Rozina – dobitnik priznanja .....	27
Teden vseživljenjskega učenja .....	27
Brez igranja z igrami do znanja (1. del) .....	28
Spoznajmo skladišče tehnične keramike .....	29
Navodila za manipulacijo s praznimi gajbicami .....	31
S kolesom po Sloveniji .....	32
Pohodi po slovenskih gorah .....	33
Trening z zasavskim Ironmanom Denisom Šketakom .....	34
Izlet z upokojenci .....	37
Sweet energy – knjiga receptov, ki navdihuje – Sredozemlje .....	38
Kuba – otok revolucije, cigar, ritmov salse, ruma .....	40
Nagradna križanka .....	43
Živimo vrednote - spreminjamo organizacijsko kulturo .....	44

Miran Dolinšek

# Podeljena so bila priznanja inovatorjem Zasavja za leto 2017

GZS Območna zbornica Zasavje je 21. leto zapored podelila nagrade za najboljše inovacije Zasavja za leto 2017. Na razpis je prispelo 26 inovacijskih predlogov, podeljenih pa je bilo osem zlatih, enajst srebrnih in sedem bronastih priznanj. Prve štiri zlate inovacije se bodo potegovale tudi za najboljša državna priznanja GZS.



V letošnjem letu je družba ETI, d. d., na razpis prijavila sedem inovacijskih predlogov. Naši inovatorji pa so prejeli tri zlata, dve srebrni in dve bronasti priznanja. Pri tem je treba poudariti, da je bila ETI-jeva inovacija "Razvoj tehnologije za izdelavo in obdelavo termostatskih elementov" najbolje ocenjena inovacija in je prijavljena tudi na državni razpis inovacij GZS.



• INOVATORJI: Uroš Kovač, Roman Joger, Miha Drnovšek in Janez Žirovnik (SMM, d. o. o.)  
INOVACIJA: Naprava za kokilno nanašanje spajke na talilni element



### Zlato priznanje so prejeli:

• INOVATORJI: Gregor Ceglar, Jure Raspotnik, Damjan Strmljan, Samo Urbanija, Maja Macerl, Franci Ocepek, Ines Bantan, Simon Lebar, Joži Prašnikar in Peter Bregar  
INOVACIJA: Razvoj tehnologije za izdelavo in obdelavo termostatskih elementov



• INOVATORJI: Aleš Pograjc, Tadej Drnovšek in Admir Bajrić  
INOVACIJA: Zaščitno stikalo na diferenčni tok z nadtokovno zaščito KZS 1M-FN TP

**Srebrni priznanji so prejeli:**

- INOVATORJI: Bojan Urankar, Marjan Dolinšek, Franci Smrkoj, Janez Rozina, Franc Lazar in Rok Vozelj  
INOVACIJA: Nova generacija orodij za perforacijo pločevine
- INOVATORJI: Andraž Pušnik, Janez Tomažin, Franci Smrkoj in Marica Burkeljc  
INOVACIJA: Robotska celica za obdelavo sestavnih delov, namenjenih delovanju v zaščitnih stikalih na diferenčni tok

**Bronasti priznanji sta prejela:**

- INOVATOR: Bine Pavlič  
INOVACIJA: Dokumentacija za proizvodnjo v elektronski obliki
- INOVATOR: Simon Kovač  
INOVACIJA: Merilni sistem za zajem, analizo in prikaz hitrih prehodnih pojavov

**Vsem inovatorjem iskreno čestitamo za prijeta priznanja!**

Več o prejemnikih priznanj si lahko preberete na spletni strani GZS:

[https://www.gzs.si/oz\\_zasavje/Novice/ArticleId/59988/dan-inovativnosti-s-podelitvijo-priznanj-najboljsim-inovacijam-oz-zasavje](https://www.gzs.si/oz_zasavje/Novice/ArticleId/59988/dan-inovativnosti-s-podelitvijo-priznanj-najboljsim-inovacijam-oz-zasavje)

**Koristni predlog****Orodje za dvojno krivljenje talilnih elementov**

*Predlagatelj: Matic Bajda, Srečko Ceglar, Aljaž Čop*

Na oddelku specialnih varovalk se izdeluje zelo veliko število različnih tipov talilnih vložkov. V zadnjem obdobju je bilo največje povpraševanje po talilnih vložkih gPV, ki se uporabljajo za zaščito fotovoltaičnih elektrarn. Te talilne vložke se prodaja tako po Evropi kot tudi v ZDA. Vanje je navarjen talilni element, ki je zakrivljen na obeh straneh in ima na sredini izboklino. Do pred kratkim se je te talilne elemente krivilo na vsaki strani posebej in kasneje še na sredini, kar je pomenilo tri operacije oziroma tri pomike orodja in še dodatno spremembo delovnega mesta za krivljenje na sredini. Z novim orodjem za dvojno krivljenje pa celotni talilni element zakrivimo z enim pomikom orodja. Tako dosegamo velik prihranek pri času izdelave in boljšo kakovost. Ob investiciji 2000 € bo prihranek znašal 18.800 € na leto.

**Koristni predlog****ETI PROPLAST, d. o. o.****Koristen predlog: Hitro in ponovljivo vpenjanje orodij v novo štanco BRUDERER 30T**

*Predlagatelj: Bojan Urankar*

Opis stanja pred spremembo :

Vpenjanje orodij je potekalo klasično s centriranjem in raznimi pripomočki, orodje je bilo zaradi pozicioniranja poškodovano – uporaba kladiv itd.

Opis stanja po prijavi predloga:

Orodja so predelana tako, da jih pri vpenjanju s centrirniki, ki so dodatno vdelani v vpenjalno ploščo, potisnemo na stroj, centrirnik se usede v utor, orodja se dejansko poravnajo s podajalno napravo in strojem brez dodatnega nastavljanja. Trenutno smo na ta sistem predelali ca. 10 orodij. Glavna usmeritev predloga je bila ponovljivost vpetja. Poleg ponovljivosti pa se pri vsaki menjavi orodja prihrani ca. 15–30 minut, kar pomeni, da pri več menjavah dnevno privarčujemo kar nekaj časa oz. denarja. Letno se ocenjuje prihranek v vrednosti 4000 €.

Peter Trdin

**Koristni predlog****Sprememba na orodju, desno in levo ohišje obločnega kanala KZS-2M2p**

*Predlagatelj: Peter Dolinšek*

Staro stanje:

Meritve iz AK so se do sedaj lahko spremljale samo preko programa AK planiranja, pri prenosu v Prospero pa je nastala težava, da so se pri enem artiklu mešale surove in žgane mere. Zato je bila nadaljnja obdelava meritev nepregledna.

Novo stanje:

Zaradi omenjene nepreglednosti sem vsak izdelek razvrstil v dve skupini:

- 1 (žgana obdelava)
- 2 (Surova obdelava).

S to delitvijo dobimo bolj pregledne meritve v Prosperu AK. Vsi podatki pa se lahko kasneje lažje obdelujejo po obeh skupinah glede na obdelavo izdelka.

Gregor Ceglar

# Razvoj tehnologije za izdelavo in obdelavo termostatskih elementov

ETI, d. d., je pri proizvodnji keramičnih izdelkov v samem svetovnem vrhu, in sicer z vidika kakovosti, produktivnosti, dodane vrednosti in kapacitet na svetovnem tržišču. To raven je dosegal skozi celotno zgodovino Tehnične keramike in pridelal prednost pred konkurenco. Ravno zaradi že dosežene visoke ravni so nadaljnje inovacije izrazito pomembne in tehnično oz. vsebinsko zahtevne.



Razvoj tehnologije za izdelavo in obdelavo termostatskih elementov je končal dolgo pot, ki je trajala nekaj let. Vedno se je dobro spomniti začetnih korakov, skupine vizionarjev, ki je podala prve ideje, jih testirala in predvsem verjela v končni cilj. Končni cilj je bil na začetku nemogoč, nedosegljiv in skozi marsikatero oči nerealen. Ideje so bile zunaj poznanih okvirjev, take ravni tudi konkurenca ni dosegala. Med razvojem je bilo kar nekaj težkih trenutkov, imeli smo izzive s tehniko in še z marsičim. Vsekakor nam ne bi uspelo, če ne bi prvotna ekipa in sodelavci, ki so med projektom prihajali v naše delovno okolje, verjeli v končno realizacijo.

Pogoj za samo uspešnost projekta je bilo timsko delo. V prvi fazi aktivno timsko sodelovanje s kupcem, s katerim smo razvili in optimizirali produkt (palčke in cevke). Pri razvoju tehnologije pa smo od same zasnove, uvajanja do končne izvedbe v ekipi tehnologije aktivno timsko sodelovali s področjem razvoja materiala in proizvodnje. Razvoj je potekal v sodelovanju z izbranimi proizvajalci naprav in z razvojnim centrom RC eNeM. Rad bi poudaril uspešno sodelovanje s kupcem, kar nam je prineslo dodatno spoštovanje in dobre temelje za sodelovanje v prihodnje. V prvi fazi je bila inovacija potrebna, da smo postali prvi dobavitelj in, kar je še pomembneje, razvojni dobavitelj našega kupca, ki je vodilni proizvajalec steklokeramičnih plošč in predstavlja kar



30 % celotnega prihodka Tehnične keramike, zato je sodelovanje z njim ključnega pomena.

Tehnologija izdelave in obdelave palčk in cevk je popolna novost v keramični industriji. Po mnenju kupca (dostopnih podatkov) podobnih tehnologij v svetu ni.

Trenutno je poleg nas na trgu še eno konkurenčno podjetje, ki se ukvarja s proizvodno termostatskih elementov. Trenutno naša proizvodnja pokriva 50 % potrebnih zmogljivosti na trgu, vendar pričakujemo, da se bomo približali 90 %, saj imamo bolj razvit izdelek, ki je posledično kakovostnejši od konkurence in za kupca prijaznejši, saj ima manj težav pri montaži termostatov. V naši liniji je tudi 100-odstotna optična kontrola, ki je konkurenca ne ponuja, zato kupec z našimi izdelki nima nobenih težav. Glede na to, da imamo razvito večgnezno orodje za ekstrudiranje izdelkov (konkurenca ekstrudira na eno gnezdo) in hitri odžig izdelkov, zagotavljamo visoke zmogljivosti, pravočasne dobave in vrhunsko kakovost. Celotna tehnologija omogoča proizvodnjo dobrih dveh palčk na sekundo.

Vedno je treba stremeti k novim idejam in nadaljnjemu razvoju na področju keramike, saj bomo le tako ohranili nedosegljivo prednost pred konkurenco.



Vlasta Cirar

# Zaključek postopka prodaje delnic in izključitev manjšinskih delničarjev

Večinski lastnik družbe ETI Elektroelement d.d., nizozemski FUSE C.V., je po uspešnem prevzemnem postopku skupščini družbe predlagal izključitev manjšinskih delničarjev družbe, pri čemer je bilo manjšinskim delničarjem plačano nadomestilo v višini 55 EUR za eno delnico ETIG, in je tako postal 100-odstotni lastnik družbe ETI Elektroelement d.d.

Potem ko je nizozemska entiteta FUSE C.V., Hof van Zevenbergen, 's Hertogenbosch iz skupine Andlinger & Co. v postopku prodaje večinskega paketa delnic ETIG odštela 55 EUR za eno delnico ETIG in pridobila kar 406.822 delnic, kar je predstavljalo 81,65 % vseh delnic družbe ETI Elektroelement d.d., in postala večinski lastnik družbe, je v mesecu decembru naznanila, da bo objavila prevzemno ponudbo skladno z Zakonom o prevzemih, pri čemer namerava ponuditi plačilo v višini 55,00 EUR za eno delnico družbe ETI Elektroelement d.d. Tik pred božičnimi prazniki je večinski delničar res objavil prevzemno ponudbo za odkup delnic ciljne družbe ETI d.d. Uprava družbe je prevzem podprla, saj je ocenila, da bi uspešna izvedba prevzema pomenila nadaljnjo konsolidacijo lastništva družbe s strani prevzemnika in da bi prevzem v vsebini, kot je bil napovedan, družbi zagotavljal nadaljnje opravljanje in razvoj dejavnosti v skladu z že sprejetimi strateškimi usmeritvami. Prevzemno ponudbo je v času njenega trajanja sprejelo 200 imetnikov delnic, ki so imeli v imetništvu skupaj 49.253 delnic z oznako ETIG, kar je predstavljalo 9,89 % vseh delnic družbe. Glavni delničar je na podlagi uspešne prevzemne ponudbe postal imetnik skupno 456.304 delnic ETIG (ob odštetu lastnih delnic družbe) oz. 99,38 % vseh delnic družbe ETI d.d. z glasovalno pravico, kar je prevzemniku omogočilo izvedbo postopka izključitve preostalih delničarjev družbe. Izključitev manjšinskih delničarjev je bila izvedena v manj kot treh mesecih po končanem prevzemu, kar je večinskemu delničarju omogočilo, da je izključenim delničarjem plačal

denarno nadomestilo, ki je bilo enako znesku denarnega plačila za delnico, kakor je bilo določeno v prevzemni ponudbi, to je 55 EUR za eno delnico ETIG. Postopek je bil zaključen 8. maja, ko je FUSE C.V. na fiduciarni račun pri KDD nakazal celoten znesek za plačilo denarnih nadomestil in v zameno prejel še preostanek delnic ETIG. FUSE C.V. je tako postal 100-odstotni lastnik družbe ETI Elektroelement d.d.

Namesto zaključka pa želimo nekdanje delničarje obvestiti o čakajočih izplačilih denarnih nadomestil. Če izplačilo za posamezne delnice na dan izplačila ni bilo mogoče (obremenjene delnice, neurejeno imetništvo delnic, delnice niso bile prenesene na trgovni račun in podobni razlogi), KDD znesek obdrži na svojem fiduciarnem denarnem računu in ga lahko nakaže, ko so odpravljene ovire za izplačilo denarnega nadomestila, najkasneje pa v petih (5) letih od nastanka obveznosti plačila. O tem je družba ETI d.d. posameznike, katerim izplačilo ni bilo mogoče, tudi pisno obvestila, a se je na obvestilo odzvala le peščica prejemnikov.

Vse nekdanje delničarje, ki še niste uredili dokumentov, potrebnih za izplačilo delnic, še enkrat vljudno vabimo, da se po telefonu ali e-pošti obrnete na Pravno službo družbe (Vlasta Cirar) ali se po predhodni javni oglasitvi na sedežu družbe, kjer vam bomo priskočili na pomoč.

Melita Klemen

# Marketinška konferenca 2017

Letošnji poudarki marketinške konference, ki je bila tradicionalno v mesecu juliju, so bili v digitalizaciji ETI-ja, dobrih prodajnih praksah iz različnih trgov (tri so bile predstavljene s strani hčerinskih firm), predstavitvi novih izdelkov in prodajnih skupin, različnih marketinških strateških projektov in še bi lahko naštevali. Primere dobre prakse sta z nami delila tudi dva poslovna partnerja, ki imata »za sabo« zelo uspešno poslovno zgodbo. Deljenih misli in znanja je bilo ogromno in bistvo konference je tudi, da si med sabo delimo te »zgodbe«, se iz njih kaj naučimo in prenesemo naučeno tudi v prakso.



Miodrag Stojković, ETI B

# Krepitev konkurenčnosti kot primarni cilj

Država bi morala spodbujati vse dejavnosti, ki so usmerjene h krepitvi globalne konkurenčnosti, predvsem investicije, razvoj in izobraževanje, je zaključek udeležencev okrogle mize Moč novih investicij v industriji, ki jo je Slovenski poslovni klub (SPK) organiziral v okviru Sejma tehnike na Beograjskem sejmu, v torek, 16. maja 2017.



Kakšne so priložnosti za investicije v Srbiji, so kakšne spremembe v zakonodaji, kakšni kadri so na voljo in kako do konkurenčnosti na svetovnem trgu – so vprašanja, na katera so odgovore poiskali predstavniki industrije, bančnega sektorja in izobraževalnih ustanov – člani SPK in panelisti.

Če želiš prodati, se moraš prilagoditi lokalnim navadam in spremembe uvajati postopoma. To je zakon, ki velja na vseh trgih, tako da je poleg pisanih treba upoštevati tudi nepisana pravila in zakone, je poudaril Tomaž Berginc, predsednik uprave podjetja ETI.

ETI izvaža v 42 držav, Srbija pa je eden izmed strateških trgov. Berginc poudarja, da je Srbija del resnih načrtov, potenciali za vlaganja so veliki – glede na to, da ima sedem milijonov prebivalcev in gradbeni sektor, ki je v vzponu.

Prostor za investicije obstaja, vendar gospodarstvo trenutno večinoma stagnira in zato je treba sprožiti val vlaganj, je poudaril Vladimir Čaprić, izvršni direktor za upravljanje prodaje NLB banke.

Pomembno je, da se poraba začne; Slovenija je za 15 % povečala svojo porabo, kar je pomemben korak, ki žene gospodarstvo in nove investicije naprej – je rekel Čaprić in poudaril, da je siva ekonomija eden glavnih razlogov, ki ovira vlaganja.

Dodal je, da v Srbiji posluje veliko tujih podjetij, kar je v redu, vendar je treba spodbuditi tudi vlaganja domačih podjetij, sektorja malih in srednjih podjetij, in se bolj osredotočati na vzpostavljanje pozitivne poslovne klime za MSP, ki zaposlujejo dve tretjini ljudi v Srbiji.





Za enakopraven status domačih gospodarstvenikov se je zavzel tudi Mirko Ležajčič, inženir prodaje pri proizvajalcu elektroenergetske opreme in pribora za nizko in srednjo napetost podjetja Plamen iz Indije.

Denarne obremenitve gospodarstvenikov bi se lahko uporabile za razvoj ne samo proizvodnje, temveč tudi standardizacije, s čimer bi se približali zahtevam evropskega in svetovnega trga. Bonusi za zaposlovanje, brezplačno zemljišče in priključki, ki jih dobijo tuji vlagatelji, niso v enaki meri na voljo domačim gospodarstvenikom, zato je boj neenakopraven – je poudaril Ležajčič in dodal, da je letos njegovo podjetje odprlo novo proizvodno dvorano na 1888 m<sup>2</sup> brez kakršne koli pomoči države.

Da je vprašanje konkurenčnosti gospodarstva bistvenega pomena za okrepanje srbske ekonomije, so se strinjali vsi udeleženci, med največjimi neizkoriščenimi potenciali in izzivi v naslednjem obdobju pa so navedli kadre.

Poudarili so tudi, da ima Srbija kljub odlivu delovne moči ljudi z veliko znanja in tehničnih kompetenc, ki bi lahko bili nosilci gospodarskega razvoja.

V slovenskem podjetju TAB baterije, ki izdeluje industrijske in baterije za avtomobile, so zadovoljni z zaposlenimi v Srbiji. Vendar, kot je dejal direktor Mihajlo Puzić, se v Srbiji čuti prepad med visoko in srednjo strokovno izobrazbo, ozko specializirane stroke pa so redke.

Predstavniki podjetja Plamen je poudaril, da s fakultet prihajajo kakovostni študentje, ki se lahko postavijo ob bok kolegom s celotnega sveta, vendar pa primanjkuje delo na sodobni opremi, ki se uporablja v proizvodnji. S tem se strinja tudi Goran Vorotović s fakultete za strojništvo.

Manjkajo nam inteligentne, smart tehnologije, s katerimi lahko premostimo tehnološki prepad, in to je smer, v kateri moramo izobraževati svoje inženirje. Na ta način lahko Srbija iz druge prestopi v industrijo 4.0 in okrepi svojo konkurenčnost – je poudaril Vorotović in dodal, da mora poleg pomoči države in projektov imeti bistveno vlogo gospodarstvo, ki nam pove, kakšen kader potrebuje.



Ena izmed bistvenih postavk na poti do četrte industrijske revolucije, ki jo Srbija mora upoštevati, je tudi vprašanje kakovosti oziroma ali bo neuskajenost s standardi resna težava ali pa se uspešno premaga.

Vprašanje cen na račun kakovosti se vedno manj potencira, kar je še posebej pomembno, meni Berginc in poudarja, da je to opazno tudi na razpisih, vsaj kadar gre za panogo tega podjetja.

Zavest o spremembah je še posebej velika v podjetniškem sektorju, medtem ko je v državnih podjetjih vse to še vedno bolj upočasnjeno.

Berginc meni, da je industrijska reindustrializacija trend, ki se ne more preobrniti. Samo vprašanje časa je, kdaj se bo Srbija priključila. Pomembno je, da to pot spremlja ustrezen pravni okvir, ki vzpostavlja ugodno poslovno okolje. Čeprav so opazna izboljšanja, kot je napredek Srbije na Doing business seznamu, še posebej na področju ustanovitve novih podjetij in gradbenih dovoljenj, ima država še veliko dela.

Pravni okvir je v veliki meri odvisen tudi od določene panoge, kot splošne postavke za izboljšanje poslovanja, razen sive ekonomije, pa so udeleženci navedli pravočasna plačila obveznosti in vprašanje preglednosti ter sistem kontrolinga.

Puzić je kot primer navedel, kako njihova družba redno plačuje eko pristojbino, vendar da manjkajo informacije, kako se ta sredstva uporabljajo, čeprav bi bilo to lahko razvidno skozi vlaganja v odlagališča smeti in okoljevarstvene projekte.

Vsi udeleženci panela so se strinjali, da je za vse spremembe, ki dvignejo konkurenčnost gospodarstva, potreben čas in da se kljub nepopolnim pogojem za poslovanje podjetja v Srbiji ponašajo z vnemo in ambicijo po osvojitvi novih trgov, in to je vsekakor nekaj, česar ne bi bilo treba spreminjati. Potrebno je več sodelovanja in partnerstev, tako med gospodarstvom, državo in izobraževalnimi inštitucijami kakor tudi med samimi gospodarstveniki.





## Blagovna menjava Srbije in Slovenije preseгла milijardo evrov

Na dogodku v organizaciji Slovenskega poslovnega kluba je vse prisotne nagovoril tudi Goran Križ, ekonomski svetovalec na slovenskem veleposlaništvu v Beogradu. Izpostavil je odlično sodelovanje dveh držav in pripomnil, da je blagovna menjava v letu 2016 dosegla 1,2 milijarde EUR. Srbija je šesta izvozna destinacija Slovenije in druga po tujih investicijah.

Posebno ga veseli povečano zanimanje srbskih vlagateljev v Sloveniji in tudi to, da vedno več slovenskih malih in srednjih podjetij išče partnerje v Srbiji.

### Jačanje konkurentnosti kao primarni cilj

Država bi trebalo da podstiče sve aktivnosti usmerene ka jačanju globalne konkurentnosti, pre svega investicije, razvoj i obrazovanje, zaključak je učesnika okruglog stola Snaga novih investicija u industriji, koji je Slovenački poslovni klub (SPK) organizovao u okviru Sajma tehnike na Beogradskom sajmu, u utorak, 16. maja 2017. godine.

Kakve su prilike za investiranje u Srbiji, ima li promena u zakonodavstvu, kakva je raspoloživost kadrova i kako do konkurentnosti na svetskom tržištu – pitanja su na koja su odgovore potražili predstavnici industrije, bankarskog sektora i obrazovnih ustanova – članovi SPK-a i panelisti.

- Ako želiš da prodaješ moraš se prilagoditi lokalnim navikama i uvoditi promene postepeno. To je zakon koji važi na svim tržištima, pa osim pisanih treba poštovati i nepisana pravila i zakone – istakao je Tomaž Berginc, predsednik uprave kompanije ETI, jednog od vodećih svetskih dobavljača proizvoda i usluga u oblasti električnih instalacija.

Slovenačka kompanija izvozi u 42 države, a naša zemlja je jedno od strateških tržišta. Kako je istakao Berginc, Srbija je deo ozbiljnih planova, a potencijal za investiranje je veliki, uzimajući u obzir 7 miliona stanovnika i sektor gradnje koji je u porastu.

Da prostora za investicije ima, ali da privreda trenutno većim delom stagnira, te je potrebno pokrenuti investicioni talas, istakao je Vladimir Čaprić, izvršni direktor za upravljanje prodajom NLB banke.

- Važno je da krene potrošnja. Slovenija je za 15% pojačala svoju potrošnju, što je ozbiljan iskorak koji gura privredu i nove investicije napred – naveo je Čaprić, ističući sivu ekonomiju kao jedan od glavnih razloga koji koči investicije.

U Srbiji, kako je dodao, posluje veliki broj stranih firmi, što je dobro, ali je potrebno podstaći i investicije domaćih kompanija, sektora malih i srednjih preduzeća, te veći fokus mora biti na formiranju pozitivne poslovne klime za MSP koja zapošljavaju 2/3 ljudi u Srbiji.

Za ravnopravni status domaćih privrednika založio se i Mirko Ležajić, inženjer prodaje u indijskom proizvođaču elektroenergetske opreme i pribora za niski i srednji napon, kompaniji Plamen.

- Nameti kojima su opterećeni privrednici mogli bi da budu iskorišćeni za razvoj, i to ne samo proizvodnje, već i standardizacije, kako bi se bolje odgovorilo zahtevima evropskog i svetskog tržišta. Bonusi za zapošljavanje, besplatno zemljište i priključci, koje uživaju strani investitori nisu u toj meri dostupni domaćim privrednicima, pa je borba neravnopravna – istakao je Ležajić, podsećajući da je njegova kompanija ove godine otvorila novu proizvodnu halu na 1.888 m<sup>2</sup> bez ikakve pomoći države.

Da je pitanje konkurentnosti privrede ključno za oporavak srpske ekonomije, saglasili su se svi učesnici, a među najvećim neiskorišćenim potencijalima i izazovima u narednom periodu naveli su kadrove. Uprkos odlivu radne

snage, Srbija, kako je istaknuto, ima ljude sa puno znanja i tehničkih kompetencija koji mogu biti nosioci privrednog razvoja.

U slovenačkoj kompaniji TAB baterije, koja proizvodi industrijske i baterije za automobile, zadovoljni su zaposlenima u Srbiji. Ipak, kako kaže Mihajlo Puzić, direktor, u našoj zemlji se oseća jaz između visokog i srednje stručnog obrazovanja, pa su zanatske, uskostručne specijalizacije retke.

Predstavnik kompanije Plamen napomenuo je da sa fakulteta izlaze kvalitetni studenti koji pariraju kolegama iz celog sveta, a ono što nedostaje jeste veća angažovanost na savremenoj opremi koja se koristi u proizvodnji. Sa tim je saglasan i Goran Vorotović sa Mašinskog fakulteta.

- Nedostaju nam inteligentne, smart tehnologije kojima možemo da premostimo tehnološki jaz i to je pravac u kom treba da obrazujemo naše inženjere. Na taj način Srbija može iz druge da zakorači u Industriju 4.0 i ojača svoju konkurentnost – istakao je Vorotović, dodajući da osim pomoći države i projekata veliki značaj treba da ima i privreda koja će reći kakav kadar joj je potreban.

Jedna od bitnih stavki na putu ka četvrtoj industrijskoj revoluciji, koju Srbija mora da ispoštuje, je i pitanje kvaliteta, odnosno da li će neusklađenost sa standardima predstavljati ozbiljan problem ili se on uspešno prevazilazi.

- Pitanje cene na račun kvaliteta se sve manje potencira, što je izuzetno značajno - smatra Berginc i ističe da je to primetno i na tenderima, bar kada je branša ove kompanije u pitanju.

- Naročito je svest o promenama velika u preduzetničkom sektoru, dok u državnim firmama i dalje ide malo sporije.

Berginc smatra da je industrijska reindustrijalizacija trend koji se ne može preokrenuti, samo je pitanje vremena kada će Srbija uhvatiti priključak. Taj put je važno da prati adekvatan pravni okvir, koji kreira pogodno poslovno okruženje. Iako su primetna poboljšanja, poput napretka Srbije na Doing business listi, naročito u delu koji se tiče osnivanja novih preduzeća i građevinskih dozvola, još je toga što bi država trebalo da uradi.

Pravni okvir u velikoj meri zavisi i od konkretne branše, a kao opšte stavke za unapređenje, osim sive ekonomije, učesnici su naveli isplatu obaveza na vreme, kao i pitanje transparentnosti, te sistem kontrolinga.

Puzić je kao primer naveo kako njihova kompanija redovno uplaćuje eko taksu, ali da izostaju informacije kako se ta sredstva koriste, iako to može biti vrlo vidljivo kroz ulaganja u deponije i projekte koji se odnose na zaštitu životne sredine.

Za sve promene koje će podići konkurentnost privrede potrebno je vreme, usaglasili su se učesnici jučerašnjeg panela, a uprkos ne tako idealnim uslovima za poslovanje, preduzeća na srpskom tržištu odlikuje žar i ambicija za osvajanjem novih tržišta i to je svakako nešto što ne bi trebalo menjati. Kako je istaknuto, potrebno je i više saradnje i partnerstva, kako između privrede, države i obrazovnih institucija, tako i među privrednicima međusobno.

### Robna razmena Srbije i Slovenije premašila milijardu evra

Skupu u organizaciji Slovenačkog poslovnog kluba obratio se i Goran Križ, ekonomski savetnik u Ambasadi Slovenije u Beogradu. On je istakao odličnu saradnju dve zemlje, uz napomenu da je robna razmena u 2016. godini dostigla 1,2 mlrd EUR. Srbija je, kako je napomenuo, šesta izvozna destinacija Slovenije, i druga po inostranim ulaganjima.

Posebno ga raduje, kako je rekao, pojačan interes srpskih investitora u Sloveniji, i što sve veći broj slovenačkih malih i srednjih preduzeća traži partnere u Srbiji.

Domen Kos

## ETI odprl prvo spletno trgovino

V Evropi živi 685 mio. ljudi, starejših od 15 let. Od tega jih kar 75 % uporablja internet. Ta podatek o uporabi interneta ni nobeno veliko presenečenje. Kar pa me je osupnilo, je podatek, da 300 milijonov Evropejcev kupuje prek spleta. Spletna prodaja v Evropi raste z dvomestnimi številkami, torej preko 12 % vsako leto in že predstavlja 8 % celotne prodaje v prodaji na drobno.



Internetna prodaja postaja vse pomembnejši prodajni kanal. Priznajmo si, vseh nam je. V udobju svojega doma si lahko v miru vzamemo čas, pogledamo, kaj nam je všeč, primerjamo cene izdelka v različnih spletnih trgovinah, na dlani imamo podatek o dobavljivosti in vse, kar moramo narediti, je nekaj klikov. Še plačamo lahko po povzetju, če ne zaupamo drugim plačilnim sistemom.

Vendar pa mi nismo podjetje, ki bi prodajalo končnim uporabnikom. Če bi to bili, bi verjetno internetno prodajo uvedli že pred leti in na vseh trgih, kjer poslujemo. Smo podjetje, ki večinoma posluje med podjetji (B2B). Tu so razmere seveda drugačne, pri medpodjetniškem poslovanju internetne trgovine ne pridejo v poštev. Medpodjetniški trgi seveda še kako uporabljajo e-poslovanje, vendar v drugačnih oblikah in na drugih platformah.

Vendar pa na določenih trgih uveljavljamo prodajni model, kjer že prodajamo tudi končnim uporabnikom, naj si bodo to fizične osebe ali mala ali srednja podjetja. Eden izmed takih trgov, kjer imamo tudi hčerinsko podjetje, je Romunija. V Romuniji so torej prvi zbrali pogum in v okviru svoje spletne strani implementirali e-prodajo.

Na spletni strani našega romunskega hčerinskega podjetja ([www.etigroup.ro](http://www.etigroup.ro)) smo torej implementirali platformo za celovito izvedbo spletne prodaje, jo povezali z našim programom

za pripravo cenikov in zalogami njihovega sistema za spremljanje zalog CIEL. Uporabnik torej vedno vidi ceno z izbranim popustom in zalogo, tako tisto na lokalnem skladišču v Romuniji kot tudi status zaloge iz centralnega skladišča na Izlakah.

Model je pripravljen tako, da najprej preverimo, ali so izdelki na zalogi v lokalnem skladišču v Romuniji. Če je tako, lahko zagotovimo 24-urno dobavo s hitro pošto. Če določenega izdelka ni v lokalnem skladišču, gremo s proizvodbo pogledat še v centralno skladišče, stranki pa

jamčimo 14-dnevno dobavljivost. Če izdelka ni na zalogi v nobenem izmed izbranih skladišč, potem je dobavljivost po naročilu. Zagotovimo najpomembnejše za uspeh prodaje prek spleta, podatek o tem, kolikšna je cena izdelka in kdaj lahko pričakujemo pričakovano dobavo.

Hkrati z implementacijo spletne trgovine smo se odločili tudi za zakup ključnih besed na iskalniku Google in tako sam začetek spletne prodaje še pomembno podprli s spletnim oglaševanjem. Rezultati so odlični, saj smo za sorazmerno majhen vložek uspeli povečati obisk romunske strani za 150 %. Prva naročila so tu, predvsem pa stranke cenijo objavljen podatek o zalogi, zato je precej naročil tudi neposredno po elektronski pošti in telefonu.

Novi poslovni in prodajni modeli in vse večja uporaba interneta tudi kot orodja za nakupovanje terjajo od nas, da se tem trendom prilagodimo.

Dejstvo je, da v prihodnjih nekaj letih to gotovo ne bo najpomembnejši ETI-jev prodajni kanal, pričakujemo pa, da bo njen del vse znatnejši. K sreči smo na to pripravljeni, platformo imamo in z veseljem pričakujemo odločitev še katerega izmed naših hčerinskih podjetij, da vpelje ta tip prodaje tudi na svoji spletni strani.

Cod ETI	Descriere	Nivel	Preț	Stoc
00241501	ETMAT 6 1p C03	Interogatoare automate nivel	22,00 Lei	6
00241504	ETMAT 6 1p 01	Interogatoare automate nivel	22,70 Lei	15
00241507	ETMAT 6 1p C14	Interogatoare automate nivel	14,44 Lei	22
00241508	ETMAT 6 1p C2	Interogatoare automate nivel	14,20 Lei	22
00241510	ETMAT 6 1p C4	Interogatoare automate nivel	10,77 Lei	12
00241512	ETMAT 6 1p C8	Interogatoare automate nivel	7,80 Lei	124
00241514	ETMAT 6 1p C10	Interogatoare automate nivel	7,82 Lei	19
00241516	ETMAT 6 1p C16	Interogatoare automate nivel	7,89 Lei	49
00241518	ETMAT 6 1p C20	Interogatoare automate nivel	7,89 Lei	30
00241520	ETMAT 6 1p C40	Interogatoare automate nivel	9,48 Lei	76

Matej Kavšek

## Nova generacija plastičnih podstavkov PFB DO

Zaradi vse zahtevnejših pogojev na trgu se je izkazala potreba po prenovi ETI-jeve palete podstavkov PP DO. Prenovljeni podstavki ustrezajo novim zahtevam, hkrati so stroškovno optimizirani.



Nova generacija plastičnih podstavkov ima novo ime PFB, kar pomeni »plastic fuse base« oz. v prevodu »plastični podstavek za talilne vložke«. PFB DO obsegajo skupaj osem različnih tipov, ki se delijo glede na:

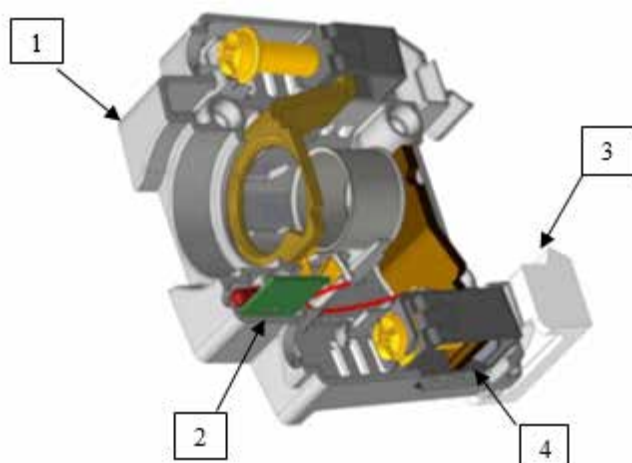
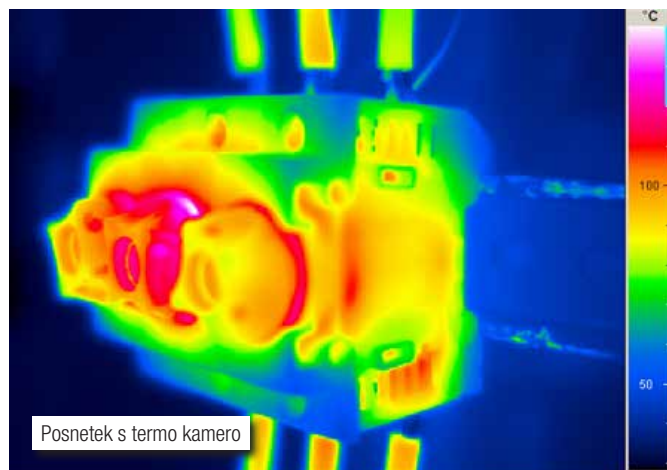
- velikost:
  - PFB D01,
  - PFB D02,
- število polov:
  - 1p (enopolni podstavek),
  - 3p (tripolni podstavek),
- način lociranja prekinjene varovalke:
  - LED-indikacija prekinitve talilnega vložka,
  - brez indikacije (uporaba klasične indikacije na talilnem vložku).

S celo paleto lahko ščitimo električne inštalacije v območju od 2 A do 63 A pri napetosti 400 V za izmenične tokokroge ter pri napetosti 250 V za enosmerne tokokroge. LED-indikacija prekinitve talilnega vložka deluje v napetostnem območju od 50 V do 2 KV.

Na trgu obstajajo keramični in plastični podstavki za uporabo s talilnimi vložki DO različnih karakteristik (gG, aM). Uporabljajo se v stanovanjskih in industrijskih okoljih za varovanje električnih inštalacij in naprav. Plastični podstavki se v ETI-ju proizvajajo že 20 let, v tem času so se na trgu zelo dobro uveljavili. Največji obseg prodaje je na trgih Avstrije, Nemčije in Danske. Z leti uporabe so se za tovrstne izdelke spremenile in povečale zahteve kupcev. Producerska orodja so v slabem stanju in izrabljena. Tako je bila celovita prenova smiselna in ekonomsko upravičena.

Cilj projekta je bil razviti novo generacijo plastičnih podstavkov z naslednjimi lastnostmi:

- enovita in prepoznavna zunanja podoba (design),
- boljše tehniške lastnosti od konkurenčnih proizvajalcev,
- večja dodana vrednost,
- materialno optimiziran izdelek,
- primeren za avtomatsko montažo,
- izdelan in testiran po zahtevah IEC 60269-3,
- VDE-certificat.



Naštete nekatere novosti:

[1] Ena od glavnih novosti je kompaktna oblika brez dodatnega pokrova, ki z vstavljenjo kapo izpolnjuje zaščito IP 20, skrajša čas montaže na terenu ter poceni izdelek zaradi zmanjšanja sestavnih delov. Tako ima kompaktna oblika nov ter prepoznaven dizajn, hkrati pa omogoča uporabo čelnega tiska.

[2] Novost na trgu za tovrstne podstavke je LED-indikacija prekinitve talilnega vložka. LED-indikacija deluje (utripa rdeča LED-dioda) v primeru prekinitve talilnega vložka zaradi napake v inštalaciji (preobremenitev, kratek stik). Tako je lociranje pregorelega talilnega vložka v omari z velikim številom polov hitrejše.

[3] Dvopoložajni zaskočnik omogoča hitrejšo menjavo na terenu.

[4] Dvojna dovodna sponka ima možnost priključitve vodnika in izolirane zbiralnice.

[5] Z modularno konstrukcijo se je spremenila sestava tripolnih izdelkov (ukinitev orbitalnega kovičenja), prednost je tudi sestava večpolnih izvedb na terenu.

Izdelek je v celoti sestavljen iz negorljivih materialov, kar potrjuje standardni preizkus GW 960 °C. Plastični material ohišja mora prenesti velike termične in mehanske obremenitve. Testirali smo veliko plastičnih materialov, tako duroplast kot termoplast. Na koncu smo zelo dobre rezultate dobili s termoplast materialom Vampamid. Ta material je za ETI nov. Z dobro termično ter mehansko odpornostjo se v številnih primerih lahko primerja tudi z duroplast materialom. Material se je uporabil tudi pri novih plastičnih kapah D02.

Za osnovni material kontaktnih delov se je pri velikosti PFB D02 uporabil baker (Cu). Z uporabo Cu-materiala sta se zmanjšala izgubna moč in segrevanje.

Zaradi dobrih tehničnih lastnosti je izdelek konkurenčen in ustreza zelo zahtevnim kriterijem, kakršne ima SIEMENS.

Z optimizacijo oblike in inovativnimi konstrukcijskimi rešitvami se bodo plastični podstavki PFB D0 sestavljali lažje in hitreje, k

znižanju lastne cene pa bo pomembno prispevalo poenotenje in zmanjševanje števila sestavnih delov.

Razvoj nove generacije podstavkov so spremljale določene težave, ki so precej podaljšale časovne okvire. Kar nekaj težav smo imeli s potrjevanjem izdelka pri kupcu SIEMENS, kjer so zahtevali cenovno ugodne in hkrati kvalitetne izdelke. SIEMENS je v marcu 2017 potrdil novo generacijo podstavkov. Ta potrditev je bila za projekt zelo pomembna, saj se pod blagovno znamko SIEMENS proizvode kar 70 % podstavkov D0.

Za doseg ciljev je bilo treba rešiti kar nekaj tehničnih težav. Pri odpravljanju le-teh smo si pomagali tudi s programskim orodjem, novim za ETI, COMSOL Multiphysics, ki se uporablja za simulacije termičnih, mehanskih ter elektromagnetnih razmer.

S pomočjo tehnologije 3D-tiskanja smo hitreje in ceneje prišli do končne oblike ohišja, saj sodobna tehnologija omogoča izdelavo prototipov, ki so mersko ustrezni ter izdelani iz primernih

materialov. Tako se lahko veliko preizkusov izvede že s 3D tiskanimi prototipi.

Certificiranje je potekalo na inštitutih AIT na Dunaju in VDE v Berlinu. Uspešno smo pridobili merilna poročila CCA/CB in certifikat VDE.

Projekt je v zaključni fazi. Izdelki so uvrščeni v nov ETI-jev katalog za leto 2017 in so bili že predstavljeni na sejnih Energy v Hannoveru in Intersolar v Münchnu.

Sestavljali se bodo v Sloveniji, in sicer na lokaciji ETI Kamnik. V tem času se pripravlja vse potrebno za montažo. V teku je preizkusna proizvodnja. Redna proizvodnja se bo v začetku izvajala ročno oz. delno avtomatsko. Po uveljavitvi na trgu se začnejo aktivnosti za avtomatsko montažo.

Vse predstavljene novosti in prednosti nove generacije PFB D0 so nedvomno dobra popotnica za še boljšo prodajo plastičnih podstavkov na trgu. Zahvaljujem se vsem, ki ste aktivno sodelovali pri prenovi in s svojim znanjem in izkušnjami pripomogli k izboljšanju izdelka.

Aleš Semolič

## Prenovljeni program ETICONNECT – vrstne sponke

V sistemski integraciji se ukvarjamo z izvedbo celovitih rešitev, nudenjem pomoči našemu proizvodnemu in preprodajnemu programu ter skrbimo za dopolnilni program pod ETI-jevo blagovno znamko. Ker je trg dinamičen in se stalno spreminja, je treba slediti zahtevam na trgu ter se stalno prilagajati in ponujati nove rešitve. Tokrat bi vam na kratko predstavili prenovljeni program ETICONNECT. Ker naši kupci iz leta v leto zahtevajo kakovostnejše in bolj modificirane izdelke, smo se v sistemski integraciji odločili, da si program vrstnih sponk ETI-CONNECT zasluži celovito prenavo.

Kaj je vrstna sponka?

Vrstna sponka je spojni element, s katerim ustvarimo učinkovito žično povezavo. Povezava je odvisna od tehnike spajanja.

V osnovi se vrstne sponke delijo na vijačne in vzmetne.

S prenavo programa smo naš prodajni program izboljšali in razširili. Pridobili smo dve družini z večjim naborom izdelkov: vijačne vrstne sponke in vzmetne vrstne sponke.

Prednosti prenovljenega programa ETICONNECT:



Vijačne vrstne sponke



Vzmetne vrstne sponke

### Vijačne vrstne sponke

Vijačne sponke so v uporabi že več kot 50 let. Brez njih si ne bi mogli predstavljati današnjega načina elektrifikacije. Spajanje se doseže z vijačenjem in s tem povezanim stiskanjem vodnika, ki je vstavljen v prevodni del sponke. Tako se doseže galvanska in mehanska povezava.

S prenovljenim programom smo pridobili:

- večji nabor sponk,
- kompaktnije ohišje,
- višjo nazivno napetost  $U$  (1000 V),
- večje tokove ( $I$ ) pri enakih oziroma manjših dimenzijah,
- „Easy Bridge“ – dodatni hitrejši povezovalni sistem spajanja vijačnih in vzmetnih vrstnih sponk med seboj (glavnik izvedba).

Vijačne vrstne sponke so na voljo z nazivnimi preseki vodnikov od 2,5 (najmanj 0,2 mm<sup>2</sup>) do 240 mm<sup>2</sup>.

Sponke večjih presekov so kompaktne izvedbe, ne potrebujejo zaključne ploščice in gredo do nazivnega preseka vodnika vse do 240 mm<sup>2</sup>. Tako lahko zadovoljimo potrebe pri aplikacijah, kjer so prisotni veliki tokovi vse do 415 A nazivnega toka in 1000 V nazivne napetosti.

### Vzmetne vrstne sponke

Vzmetne vrstne sponke so v zahodni Evropi prisotne že kar nekaj časa, medtem ko se pri nas počasi začenejo uveljavljati. Ker ni potrebno vijačenje, je čas vgradnje krajši in s tem povezani stroški delovne sile so nižji. Če imamo pri vijačni sponki vijak, ki zagotavlja silo in dober stik vodnikov, je pri vzmetnih sponkah to vzmet. Mogoča je vstavitev katerega koli vodnika; tako enožilnega kot finožilnega vodnika s tulcem. Ker pri teh vrstnih sponkah vzmet konstantno zagotavlja silo na vodnika, se nam ni treba bati, da bi vijak popustil.

Prednosti vzmetnih vrstnih sponk:

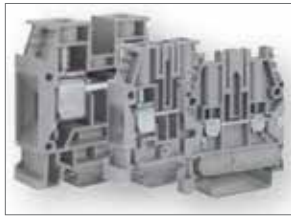
- krajši čas vgradnje,
- zanesljivost povezave,
- „Easy Bridge“ – povezovalni sistem (glavnik),
- odpornost proti vibracijam.

Kjer imamo aplikacije, ki so povezane z vibracijami, tresljaji, so vzmetne vrstne sponke edina prava rešitev. Vzmet zagotavlja kakovostno povezavo, neobčutljivo na vibracije. Vijak pri vijačnih sponkah lahko v nekem časovnem obdobju popusti. Zaradi tehnike spajanja in uporabe v signalni tehniki, kjer tokovi med senzorji, aktuatorji in PLC-ji niso tako veliki, imamo pri vzmetnih sponkah dodano sponko s presekom vodnika 1,5 mm<sup>2</sup>. Pri vzmetnih vrstnih sponkah je največji presek vodnika s tulcem do 16 mm<sup>2</sup>.

### Nekaj posebnih novosti v primerjavi s prejšnjo generacijo vrstnih sponk

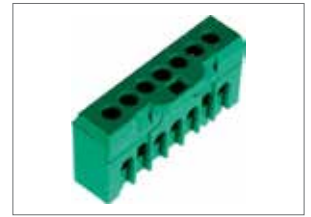
#### 1. Vzmetna razdelilna vrstna sponka

Z njo je mogoče zelo hitro in prostorsko varčno razširiti enega ali dva potenciala znotraj razdelilnika, kjer je to potrebno. Mogoče je povezati vodnik z nazivnim presekom s tulcem do 16 mm<sup>2</sup>. Poznamo naslednja dva tipa: z enim potencialom in z dvema ločenima potencialoma.



#### 2. Razdelilni blok

Podobno nalogo kot vzmetna razdelilna sponka opravlja tudi razdelilni blok. S to razliko, da se električna povezava vijači. Razdelilni blok se uporablja za razširitev faznih in nevtralnih povezav na montažnih ploščah.



#### 3. Dodatni pokrovi za vrstne sponke in nosilci

Z njimi lahko zaščitimo pred naključnim dotikom vrstne sponke vse do nazivnega preseka vodnika 70 mm<sup>2</sup>.

Pokrovi so iz transparentnega PVC-materiala in se z nosilci pritrjujejo na letev TH/35 DIN.



Novo vrstne sponke smo že uspešno vpeljali v proizvodni proces ETI Prostik.



V sistemski integraciji se dnevno srečujemo s potrebami in željami kupcev, ki jim prisluhnemo. Zanje iščemo najboljše rešitve. S prenovitvijo programa ETICONNECT smo vpeljali naprednejši program, ki ga bo mogoče tržiti za širše področje uporabe, obenem pa smo našim kupcem ponudili kakovostnejše izdelke z več funkcionalnostmi.



Melita Klemen

## Sejem Energy Hannover 2017

Sejem Energy v Hannoveru, kjer se tradicionalno predstavljamo vsako drugo leto (to je tisto leto, ko ni sejma Light and Building v Frankfurtu), je letošnje leto potekal zelo pozno v aprilu. Ko so nekatere misli že tavale proti prvomajskim počitnicam, smo nekateri z veliko vnemo pripravljali sejem, ki je potekal od 24. do 28. aprila. Ker je bil letos praznik velike noči bolj pozno postavljen v koledarskem letu, je tudi sejem potekal kasneje.

Sejmi so neka stalnica v času in prostoru. Design se skozi leta spreminja, materiali, iz katerih so izdelane stojnice, so novejši, modernejši, predstavitve izdelkov so vsako leto bolj inovativne ..., vseeno pa so opredeljeni s prostorom in časom. V nasprotju s tem je npr. spletni – virtualni svet. Ta je na voljo 24/7. Cel svet se digitalizira; ogromno stvari, storitev se je premaknilo v ta svet. Kot primer naj samo navedem pošto – kdaj smo nazadnje poslali nekemu pismo? Večinoma pošiljamo maile, sms-e ali pa objavimo novico kar na družbenem omrežju. Spominjam se časov izpred 25 let, ko smo si v druge države s »pen-friendi« dopisovali z letalsko pošto, seveda, ker je bila hitrejša, in potem nestrno čakali, da nam je poštar prinesel novo pismo. Znali smo počakati, pričakovati. To nam v virtualnem svetu seveda ni treba. Vse imamo na doseg roke. In potem se večkrat pritožujemo nad nekaterimi ljudmi, da ne znajo počakati, da morajo imeti vse takoj in sedaj. Seveda, saj v takšnem svetu živimo.

Tudi mi smo letošnje leto naredili korak dlje pri sejmu Energy. Bila sta tako rekoč dva pomembnejša koraka. Oba zelo uspešna, da se s tem tudi malo pohvalimo. Prvi korak je bila predstavitve tehnične keramike. Sejmišče v Hannoveru je ogromno. Je kot mesto v malem, potreben



Ekipo na stojnici

je ogromen »aparatus«, da vse deluje tako, kot mora. Glede na velikost so tudi teme oz. različna področja razdeljena po različnih halah sejmišča. ETI je vedno pozicioniran v halo, kjer smo proizvajalci elektrotehnike. Tehnična keramika pa je locirana v drugi hali.

Zato je bila sprejeta odločitev, da tehnično keramiko predstavimo posebej na stojnici Ceramics Application.

Dušan Jerman, ki je bil glavni koordinator te stojnice, je bil z obiskom zelo zadovoljen. Bili smo na pravem mestu, v pravi hali, kjer je povpraševanje po tehnični keramiki mnogo večje, kot je v hali, kjer ima ETI glavno stojnico. Glede na obisk smo se tudi odločili, da bo tehnična keramika še v prihodnje predstavljena na svoji stojnici.

Drugi pomemben korak je bilo snemanje predstavitvenega filma o sejmu. Razmišljali smo, na kakšen način bi lahko ljudem, ki niso na sejmu, poleg slik predstavili našo predstavitev, novosti, koncept ... Tako smo napisali scenarij in film o sejmu tudi posneli na sami stojnici. Lahko bi rekli, da se je na neki način sejem digitaliziral. Film smo objavili na korporativni spletni strani ETI-ja in v zelo kratkem dosegli ogromno ogledov. Prav tako smo objave o sejmu objavili na LinkedInu, kjer smo prav tako dosegli oz. presegli želeni učinek.

Objave na LinkedInu so dosegle skoraj 10.000 ogledov.

Ne glede na to, da je sejem bolj »fizične« nara-ve, pa vsekakor z roko v roki s tovrstnimi objavami na spletu dosežemo bistveno večji učinek. Še nekaj o sejmu samem. Letošnje leto smo se predstavili na 77 m<sup>2</sup>. Večji poudarek smo dali rešitvam izdelkov. Komponente, to so naši izdelki, so bistveni del, trend pa zagotovo že kar nekaj let kaže na rešitve, ki predstavljajo tudi večjo dodano vrednost v očeh kupca. Tako smo kar velik del predstavitvenega področja posvetili



Stojnica tehnične keramike



Predstavitveni steni z izdelki

omaricam – od tistih najmanjših, ki jih imamo v stanovanjih, pa do tistih največjih, ki jih uporabljamo v industrijske namene.

Kot novost na sejmu je bila letošnje leto predstavljena tudi podpora za projektante.

Zavedamo se, da so projektanti pomemben del naših poslovnih partnerjev, zato jim je treba tudi nuditi vso podporo. Najpomembnejše novosti so bile predstavljene na ogromnem podosvetljenem pleksiju, ki je privabljal številne poglede. Te novosti so bile: baterijske varovalke, KZS 2M2p EDI, KZS 4M2p B-tip in železničarske varovalke. Sejem je bil zelo uspešen, kar kaže tudi na število obiskovalcev na sami stojnici. Takšnih let si želimo še več, saj sta potem tudi naš trud in delo poplačana. In ko se ugašajo luči enega sejma, se v moji glavi že porajajo načrti za naslednji sejem. In kaj nas čaka? To bomo pa še videli ...

Karmen Stavec

# Intersolar



»Intersolar Europe« je vodilni svetovni sejem za solarno industrijo in njene partnerje. Poteka vsako leto v razstavnem centru v Münchnu v Nemčiji.



Sejem je razdeljen na dva dela – na razstavnih del in na konferenco. Oba se usmerjata na fotovoltaike, sončno toplotno tehnologijo, sončne elektrarne, omrežno infrastrukturo in rešitve za vključevanje obnovljivih virov energije. Od ustanovitve pred 26 leti je Intersolar postal najpomembnejša industrijska platforma za proizvajalce, dobavitelje, distributerje, ponudnike storitev in partnerje sončne industrije.

Cilj razstavljalcev in obiskovalcev je povečati delež sončne energije v oskrbi z energijo. Na enem mestu se zbere 26 let izkušenj na področju odpiranja trgov, zagotavljanja strokovnega znanja in ustvarjanja povezav z več kot 240 razstavljalci in 40.000 obiskovalci. O razstavi je letos poročalo več kot 500 novinarjev iz 22 držav.

Tudi ETI se je te razstave udeležil že osmič. Na svoji 24 m<sup>2</sup> stojnici smo predstavili naše izdelke iz skupine »Green protect«, baterijske varovalke, vse specialne varovalke ter vse druge izdelke, ki zagotavljajo zaščito električnih sistemov za specialne aplikacije na AC- in DC-strani. Zadnji dve leti poskušamo narediti preskok s ponudbo rešitev systemske integracije.

Če uspeh naše predstavitve ocenjujemo po številu obiskovalcev, lahko rečemo, da je bilo to rekordno leto.

Povpraševanje torej obstaja, nas pa, po drugi strani, postavlja pred nove izzive. Trgu je treba slediti z novimi izdelki, odzivnostjo v smislu dobavnega roka, dobro kakovostjo in konkurenčno ceno. In tu se delo nas vseh pravzaprav šele začne.

Karmen Stavec

# PCIM Nürnberg

PCIM Europe je mednarodni vodilni sejem za močnostno elektroniko, obnovljivo energijo in upravljanje energije ter razmeroma novo uporabo e-mobilnosti.



Kombinacija mednarodnega sejma in uporabniško orientirane konference pretvori PCIM Europe v idealno predstavitveno platformo. Njenim razstavljalcem nudi intenziven prenos znanja in izmenjavo izkušenj s strokovnimi obiskovalci in udeleženci konference.

Evropski uporabniški trg se na tem sejmu seznanja z izdelki in rešitvami celotne industrije.

465 mednarodnih razstavljalcev se je v treh razstavnih dvoranah predstavilo z najnovejšimi izdelki, trendi in razvojem v industriji močnostne elektronike. PCIM Europe je forum za tehnologije za celotno vrednostno verigo industrije močnostne elektronike, od komponent do inteligentnega sistema. Vsa ta področja potrebujejo večje število pretvornikov (AC/DC, DC/AC, DC/DC ...), v katerih se uporabljajo močnostni polprevodniki.

ETI se je te konference letos udeležil prvič. Predstavili smo se tako na sejmu s svojo stojnico kot s predstavitvijo članka »Energy Storage Battery Protection System with Externaly Triggered Melting Fuses«. Oboje z namenom povečati prepoznavnost naše blagovne znamke in predstaviti nove ideje s področja varovalk.

S sejma pa smo prinesli tudi dragocena spoznanja in izkušnje. Spoznanja o močnostnih polprevodnikih, pasivnih komponentah, izdelkih za termično upravljanje in novih materialih.

Eno izmed zelo pomembnih spoznanj je, da se način zaščite polprevodnikov spreminja. Zdaj gre bolj za zaščito celotnega sistema, ki bi lahko doživel večje poškodbe v primeru odpovedi polprevodnika. Varovalka tako deluje kot »zadnja« zaščita pred večjimi poškodbami v sistemu.

Vsa ta spoznanja, ideje in kontakte bomo uporabili za nadgradnjo naših izdelkov in naše ponudbe na trgu.

Sabina Pešec

# Digitalno vsebinsko trženje

## – samo še ena muha enodnevnica ali nova marketinška paradigma?

>>> nadaljevanje iz prejšnje številke

**Ustvarjanje in distribucija kakovostnih in relevantnih vsebin dviguje zaupanje v blagovno znamko in poveča možnost nakupa**

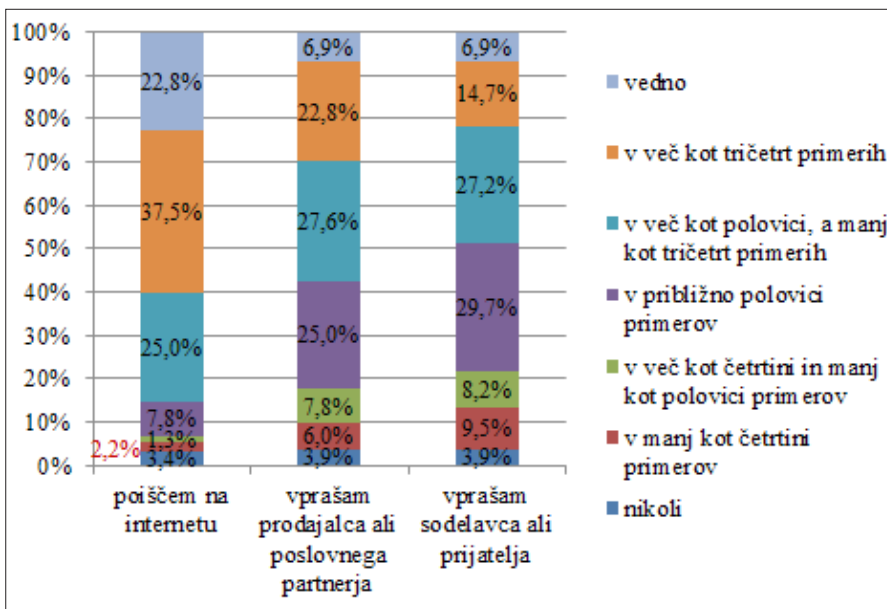
Drugi sklop vprašalnika je bil namenjen podjetjem, ki oziroma kadar na elektrotehniškem trgu nastopajo kot porabniki.

Predstavniki podjetij, ki na trgu evropske elektrotehniške panoge nastopajo kot porabniki, kot drugo najpogostejšo dejavnost na spletu navajajo iskanje informacij o izdelkih in storitvah. Posebej smo jih povprašali, kaj storijo, kadar potrebujejo določene informacije v službi. Rezultati kažejo, da večina anketirancev zelo pogosto išče informacije na spletu, pogosto povprašajo prodajalca ali poslovnega partnerja, občasno pa tudi sodelavca ali prijatelja.

Takšen rezultat še dodatno potrjuje ugotovitev, da se začetne faze nakupnega procesa vsekakor odvijajo na spletu.

Le-te pa so tudi tiste, v katerih je trženje najučinkovitejše v primerjavi s kasnejšimi fazami, ko so ponavadi glavni konsenzi glede nakupa večinoma že sprejeti. Na sliki 6 je prikazana porazdelitev pogostosti uporabe različnih virov informacij in pomoči na službenem oziroma strokovnem področju.

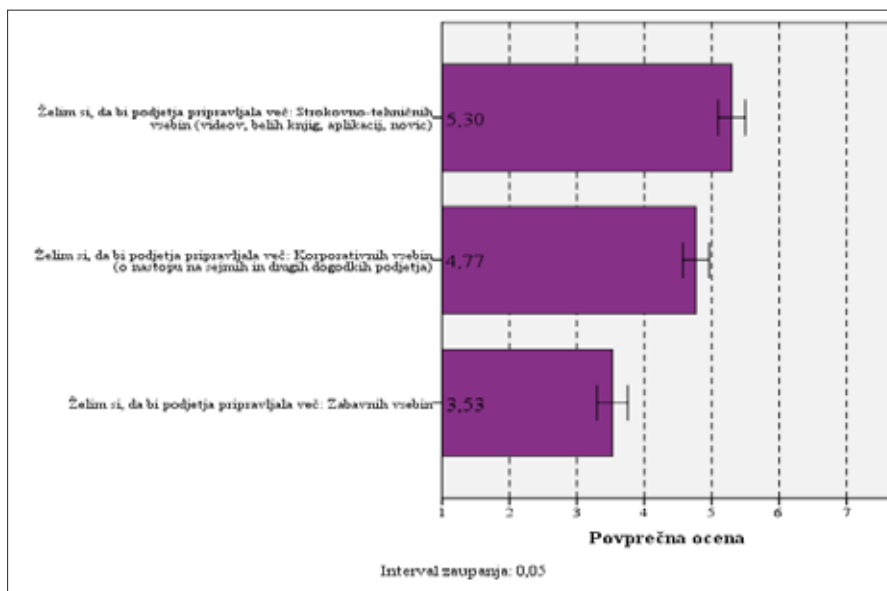
Slika 6: Viri informacij ali pomoči za službene oziroma strokovne potrebe



Rezultati kažejo, da ima vsaj v začetnih fazah nakupnega procesa na medorganizacijskem trgu elektrotehniške panoge zaradi uporabe spletnih orodij osebna prodaja manjšo vlogo, pomembnost pa pridobiva digitalno trženje in predvsem vsebinsko trženje. Zaradi ciklične narave medorganizacijskega trženja je hkrati zelo pomembno, da podjetje kupcu tudi v ponakupni fazi zagotovi pomoč in storitve (Holiman & Rowley, 2014), ki jih glede na rezultate kupci prav tako iščejo na spletu.

S strateško postavljenim digitalnim vsebinskim trženjem torej lahko podjetje precej razbremeni svoje prodajno in tehnično osebje in hkrati kupcu ponudi prave informacije, ob pravem času, tam, kjer jih najpogosteje išče – na spletu.

Slika 7: Povprečne ocene za skupek trditev, ki se nanašajo na vrsto zelenih dodatnih vsebin



Legenda: 1: »sploh se ne strinjam« ... 4: »niti se ne strinjam niti se strinjam« ... 7: »povsem se strinjam«

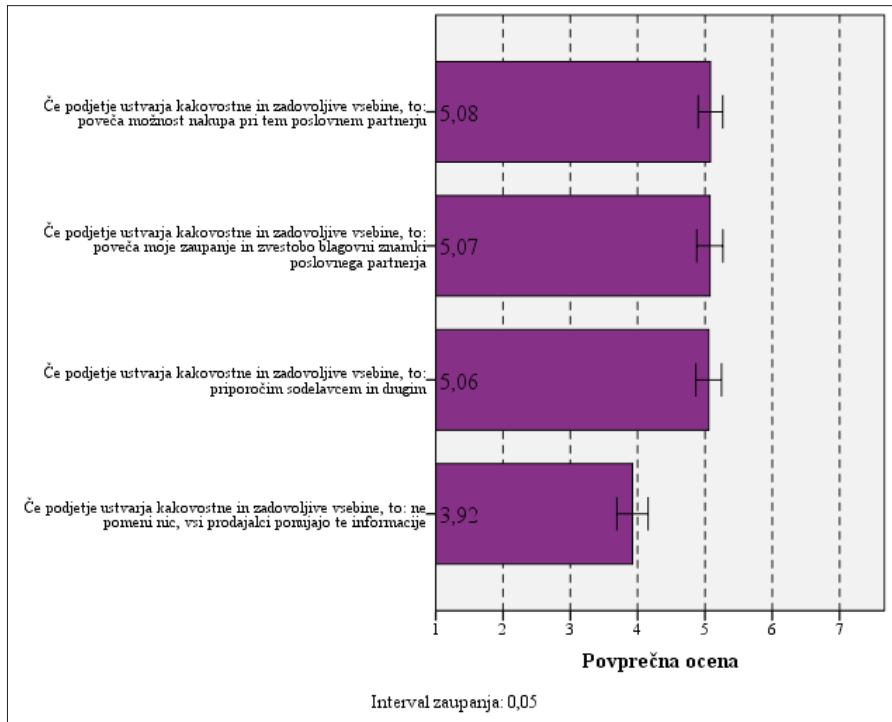
V raziskavi smo preverili tudi, kakšne vrste vsebin si želijo kupci znotraj evropske elektrotehniške panoge. Rezultati so pokazali, da si podjetja vsekakor želijo dodatnih tehničnih vsebin, relativno neopredeljena so glede korporativnih vsebin, dodatnih zabavnih vsebin pa ne želijo.

Zanimalo nas je še, na katerih kanalih distribucije in kako pogosto anketiranci sledijo komuniciranju podjetij ponudnikov. Rezultati kažejo, da predstavniki podjetij porabnikov v evropski elektrotehniški panogi najpogosteje sledijo spletnim stranem podjetij, ki jih večinoma preverjajo dvakrat ali trikrat mesečno, na drugem mestu pa so e-novičniki podjetij, preko katerih porabniki novicam podjetij večinoma sledijo enkrat mesečno. Obstoječe vsebine, s katerimi prihajajo v stik preko zgoraj omenjenih kanalov, anketiranci ocenjujejo kot v največji meri kot koristne, želijo pa si, da bi bile bolj strokovne.

Različne opredelitve vsebinskega trženja pravijo, da uspešna proizvodnja in distribucija kakovostnih vsebin med drugim omogočata izgradnjo in krepitev blagovne znamke, izgradnjo zaupanja s ciljnim občinstvom, konverzijo potencialnih strank v kupce, ohranjanje obstoječih kupcev in povečevanje njihove zvestobe ter izgradnjo skupnosti zvestih naročnikov, ki delujejo kot zagovorniki blagovne znamke. V

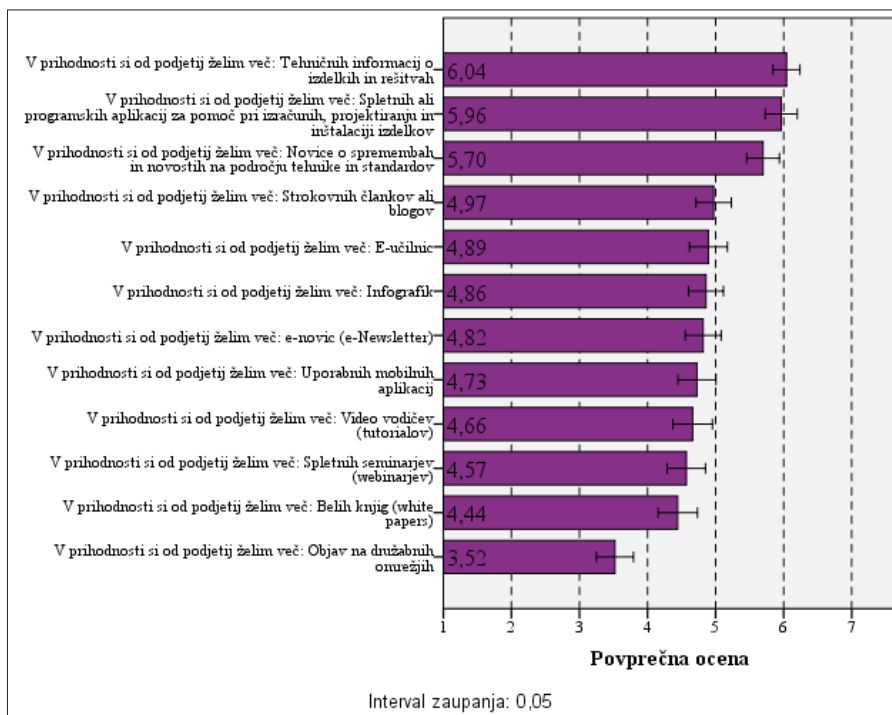


Slika 8: Povprečne ocene za vpliv kakovostnih vsebin na vedenje podjetij porabnikov



Legenda: 1: »sploh se ne strinjam« ... 4: »niti se ne strinjam niti se strinjam« ... 7: »povsem se strinjam«

Slika 9: Povprečne ocene za predlagane dodatne vsebine



Legenda: 1: »sploh se ne strinjam« ... 4: »niti se ne strinjam niti se strinjam« ... 7: »povsem se strinjam«

raziskavi smo zato preverili, kakšen vpliv imajo kakovostne vsebine na vedenje predstavnikov podjetij porabnikov v evropski elektrotehniški panogi.

Kot kažejo rezultati na sliki 8, prav pri vsakem izmed zgornjih trženjskih ciljev vsebinsko trženje predstavlja dobro strateško izbiro, saj podjetje ponudnik s kakovostnimi vsebinami po eni strani poveča možnost pozitivne nakupne odločitve,

po drugi pa hkrati krepi blagovno znamko, gradi skupnost njenih zagovornikov in povečuje zvestobo obstoječih poslovnih partnerjev.

V povprečju so se anketiranci strinjali, da priprava kakovostnih vsebin in materialov s strani podjetja ponudnika poveča možnost nakupa pri tem podjetju, zaupanje in zvestobo v blagovno znamko ter možnost priporočila drugim.

Nazadnje pa smo anketirance povprašali še, v kakšni obliki bi v prihodnosti najraje prejeli gradiva podjetij.

Anketiranci si, kot je nakazano praktično skozi celotno analizo, v povprečju najbolj želijo dodatnih tehničnih informacij o izdelkih in rešitvah, programskih aplikacij, ki bi jim pomagale pri vsakdanjem delu, ter novic in novosti z njihovega strokovnega področja.

### Kaj smo se naučili iz te raziskave

Vsebinsko trženje je tako organizacijski proces kot nov celostni strateški pristop, ki je nastal kot odgovor na neučinkovitost tradicionalnih oblik trženja. Glavna značilnost tega pristopa je, da njegov komunikacijski namen ni prodajno obarvan, ampak je usmerjen v pomoč, izobraževanje ali zabavo porabnika. Osrednji pomen nosi ustvarjanje kakovostnih vsebin z dodano vrednostjo, ki omogočajo uporabo vhodnih trženjskih tehnik in različnih kanalov distribucije (hkrati), da jih podjetje samo in njegovi porabniki lahko nemoteno razširjajo po svojih spletnih kanalih in jim dodajajo lastne vsebine ter tako širijo domet in vpliv blagovne znamke. Te vsebine podjetju dajejo možnost vplivanja na razmišljanje porabnikov v kateri koli fazi nakupnega procesa, pomagajo med porabnikom in podjetjem ustvariti odnos zaupanja in kasneje zvestobe, gradijo prepoznavnost in kredibilnost blagovne znamke in v končni fazi sprožijo takšno delovanje porabnika, ki podjetju prinaša prihodek.

Na podlagi rezultatov tako podjetjem na elektrotehniškem trgu lahko priporočimo uporabo digitalnega vsebinskega trženja, saj le-ta predstavlja odgovor preobremenjenosti prodajnega in tehničnega osebja, hkrati pa potencialnemu ali obstoječemu kupcu ponudi prave informacije tam, kjer jih najpogosteje išče. Različni avtorji iz tega področja priporočajo tudi, da se oblikuje uredniški odbor in pripravijo uredniški koledar, saj rezultati kažejo, da mnoga podjetja sami distribuciji vsebin ne posvečajo potrebne pozornosti. Vendar pa s tem izpuščajo pomemben korak, saj dobro načrtovana distribucija vsebin poveča vidljivost podjetja na spletu in omogoča, da ga porabniki, ki dokazano iščejo informacije o izdelkih in storitvah, sploh najdejo. Rezultati kažejo, da je vsaj na B2B trgu elektrotehniške panoge še vedno najbolj učinkovit način distribucije uporaba e-novičnikov, hkrati je priporočljivo tudi takšno oblikovanje spletne strani podjetja, da so nove vsebine izpostavljene na dobro vidnem mestu, saj jih porabniki očitno redno obiskujejo. Nikakor pa ne smejo pozabiti, da si porabniki B2B trga želijo dodatnih tehničnih vsebin o izdelkih, njihovih lastnostih in uporabi, zabavne vsebine pa naj bodo pripravljane samo občasno, če sploh. Najpomembnejša ugotovitev te raziskave pa je zagotovo potrditev domneve, da ustvarjanje in distribucija kakovostnih vsebin pozitivno vpliva na nakupno vedenje predstavnikov podjetij porabnikov v evropski elektrotehniški panogi, hkrati pa tudi povečuje zaupanje in zvestobo porabnika blagovni znamki ter spodbuja širjenje pozitivnih govoric. To vsekakor predstavlja potrditev vsebinskega trženja kot učinkovitega koncepta trženjskega komuniciranja tudi znotraj evropske elektrotehniške panoge.



Vlasta Cirar

## O 25. skupščini družbe

# ETI Elektroelement d.d.

Petindvajseta skupščina družbe ETI Elektroelement d.d. je prinesla precej sprememb. Delničarji so se odločali o spremembah statuta družbe, izključitvi manjšinskih delničarjev, zmanjšanju osnovnega kapitala z umikom lastnih delnic ter volili novega člana nadzornega sveta, ki zastopa interese delničarjev, pri čemer je večino pobud za spremembe podal novi večinski delničar.

Petindvajseta skupščina delniške družbe ETI Elektroelement d.d. je potekala 18. aprila in je imela obsežen dnevni red. Na skupščini, na kateri je bilo zastopanih 99,34 % delnic z glasovalno pravico, so delničarji sprejeli enajst sprememb statuta, izvolili dr. Aleša Lundra za novega člana nadzornega sveta, ki zastopa interese delničarjev, izglasovali sklep o izključitvi manjšinskih delničarjev iz družbe ter odločili o zmanjšanju osnovnega kapitala z umikom lastnih delnic.

Uprava in nadzorni svet družbe sta skupščini predlagala kar enajst sprememb statuta družbe, ki jih je skupščina potrdila. Večina sprememb se nanaša na usklajevanje statuta s spremenjeno zakonodajo in prakso. Ena sprememba statuta pa je takšna, da vpliva tudi na poslovanje družbe. Spremenila se je sestava nadzornega sveta, ki je prej delila člane nadzornega sveta med predstavnike delničarjev in predstavnike zaposlenih v razmerju 3 : 3. Po spremembi statuta, ki je stopila v veljavo 1. junija 2017, pa nadzorni svet sestavljajo štirje predstavniki delničarjev in dva predstavnika zaposlenih. V povezavi s to spremembo statuta je skupščina v naslednji točki dnevnega reda izvolila dodatnega člana nadzornega sveta, ki zastopa interese delničarjev. Na predlog nadzornega sveta je bil za člana nadzornega sveta, ki zastopa interese delničarjev, izvoljen dr. Aleš Lunder. Skupščina je naložila svetu delavcev kot volilnemu telesu članov

nadzornega sveta, ki zastopajo interese zaposlenih, da sporoči imeni in mandatni obdobji dveh članov nadzornega sveta, ki zastopata interese zaposlenih od 1. junija dalje. Svet delavcev se je po odstopu g. Dejana Pangeršiča z mesta člana nadzornega sveta odločil, da delo v nadzornem svetu do izteka svojega mandata nadaljujeta g. Aleksander Cilenšek in g. Andrej Smrkolj.

Pri četrti točki dnevnega reda je skupščina potrdila predlog sklepa o izključitvi manjšinskih delničarjev, ki je bil podan na pobudo večinskega delničarja. Delnice manjšinskih delničarjev so bile z vpisom skupščinskega sklepa v sodni register prenesene na glavnega delničarja FUSE C.V., manjšinski delničarji pa so v zameno prejeli denarno nadomestilo v višini 55 EUR za eno delnico. FUSE C.V. je tako postal imetnik vseh delnic ETIG. Predstavniki Vseslovenskega združenja malih delničarjev je sicer na tej točki napovedal izpodbojno tožbo, ki pa ni bila vložena.

Skupščina je izglasovala tudi sklep o zmanjšanju osnovnega kapitala družbe z umikom lastnih delnic. S tem se je povečala donosnost lastniškega kapitala družbe. Umaknjene delnice so predstavljale 7,845 % vseh izdanih delnic. Umik pa je bil izveden po poenostavljenem postopku. Po spremembi osnovni kapital družbe znaša 7.663.397,09 EUR in je razdeljen na 459.161 delnic.

Peter Trdin

# Prenova orodjarne in investicija v novo CNC-prebijalko ter 5-osni CNC rezkalni center

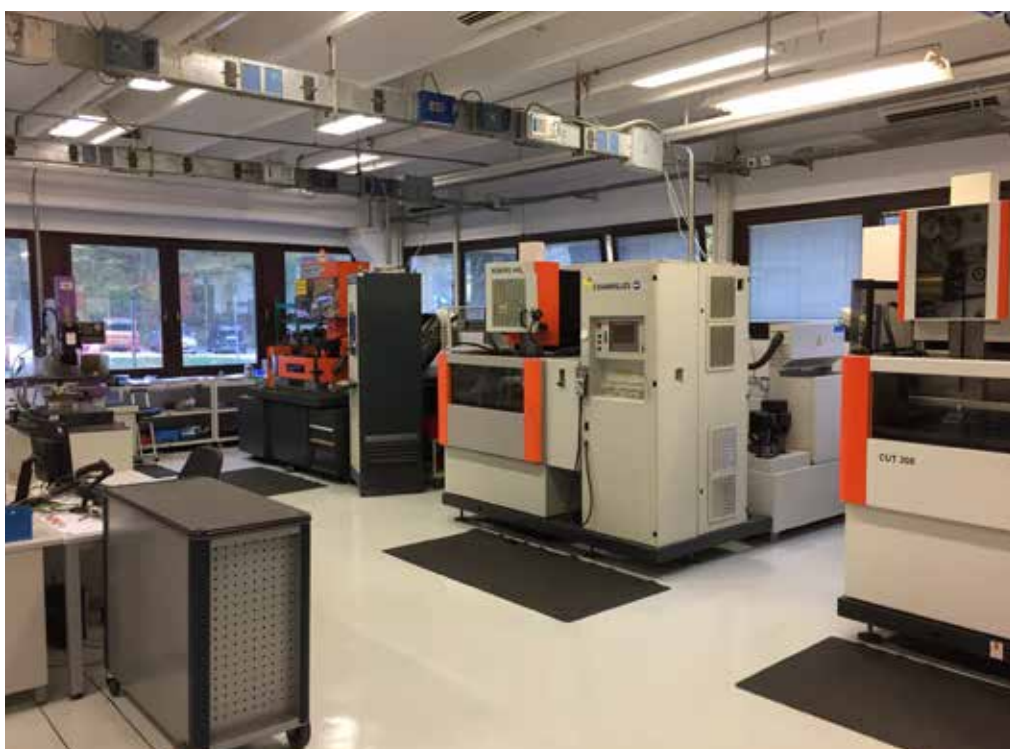
Hčerinsko podjetje ETI PROPLAST, d. o. o., sestavljajo tri programske enote: invalidska montaža, plastika in orodjarna. Invalidski montaži in plastiki smo v zadnjih letih že dali novo podobo in organiziranost, tako da je bila zdaj na vrsti še orodjarna.

V orodjarni smo v zadnjem času kar nekaj spremenili in smo na pravi poti k večji učinkovitosti oz. produktivnosti, kar je danes nujno, da je oddelek oz. podjetje lahko uspešno. Začeli smo spremljati množično strežbo, OEE posameznega stroja, vnašati lokacije posameznih elementov ter postavili temelje za planiranje proizvodnje. To ravno v tem času preizkušamo na manj zasedenih operacijah in počasi prenašamo tudi na preostale.

**Prav tako smo realizirali pet pomembnih investicij: pre-novo prostora finih obdelav (žična in potopna erozija), povezali smo strojno obdelavo in lansirnico (odstranitev vmesnega zidu), investirali v novo CNC-prebijalko in naj-natančnejši 5-osni rezkalni CNC-center ter nov centralni hladilni sistem.**

Z investicijami v strojni park zvišujemo zmogljivosti, zmanjšujemo kooperacijo in močno povečujemo natančnost izdelave, ki je nujna za zagotavljanje zahtev naročnika. Smer je prava in želimo si še podobnih obdobj, da bomo na koncu tam, kjer si zaposleni in lastniki želimo biti.

Prostor finih obdelav smo prenavljali decembra 2016 in januarja 2017. Šlo je za odstranitev pregradne stene med žično in potopno erozijo, s čimer smo pridobili prepotraben prostor na teh dveh obdelavah. Tako imamo zdaj dovolj prostora še za kakšen stroj. Prav v tem trenutku se že pripravlja investicijski elaborat za najnatančnejši žični erozimat, s katerim bi izpolnili ostre tolerance, ki se zahtevajo pri izdelavi orodij za talilne elemente. Prav tako smo ta





dva prostora na novo ločili od preostale proizvodnje z novo zasteklitvijo, ki zagotavlja manj hrupa. Poleg vsega smo na novo preplastili tla in dodatno namestili svetila ter tako delovno območje uredili še prijazneje zaposlenim.

Marca in aprila smo izvedli drugi del prenove. Odstranili smo zid med strojno obdelavo in lansirnico ter preplastili tla. S tem smo dobili veliko prostora, ki ga uporabljamo za montažo večjih linij, in pa del za nov 5-osni rezkalni CNC-center FEHLMANN VERSA 825. Center smo naročili konec leta 2016. Dobavili so ga 1. 6. 2017. Glavne prednosti centra so: velika natančnost (XYZ: A = 0,005 mm/R = 0,002° in AC: A = 0,003°/R = 0,002°), 5-osno rezkanje in s tem možnost izdelovanja najzahtevnejših oblikovnih delov – rezkanje na gotovo.

Vrednost stroja je približno 0,5 milijona evrov, tako da gre za res veliko pridobitev v orodjarni.

Poleg vseh del in investicij smo uspeli investirati tudi v novo CNC-prebijalko. Prednosti nove prebijalke so: izdelava programa z uvozom dxf-datoteke, možnost prebijanja izvrtine, velike od 0,15 do 3 mm, avtomatski menjalnik elektrod, večje delovno območje in povečanje množične strežbe.

Po prvi polovici leta lahko rečemo, da smo s sodelavci v orodjarni večino zastavljenih ciljev realizirali, nekaj celo v večji meri, kot je bilo v načrtu. Želimo si in verjameмо, da bo tako tudi naprej.





**Rosita Razpotnik**

## Najuspešnejši delavci 2016

V letošnjem maju smo praznovali 67. obletnico ustanovitve naše družbe. Ob vsaki obletnici v družbah ETI, d. d., in ETI PROPLAST, d. o. o., izberemo najuspešnejše sodelavce preteklega leta in tako je bilo tudi letos.

Tokrat smo sledili vrednoti »TIMSKO DELO«. Izbirali smo tiste sodelavce med nami, ki so v preteklem letu najvidneje uresničevali vsebino te vrednote, ne glede na to, ali so delovali kot člani ali kot vodje timov.

Vsem imenovanim izrekamo iskrene čestitke!

**ETI, d. d.**

### TEHNIČNO PODROČJE



#### PRGE TK

##### Janko Mali

Janko je zelo sposoben delavec, ki je vedno pripravljen pomagati sodelavcem. V ETI-ju je svojo pot začel kot keramik v obratu mas, kjer je pridobil veliko znanja, ki ga zdaj na delovnem mestu

procesnega tehnologa koristno uporablja. Janko je v oporo sodelavcem v različnih situacijah, odzove se tudi v svojem prostem času. Ob sodelovanju z njim sodelavci lažje dosegajo zastavljene cilje. Vedno je pripravljen pomagati, nobeno delo mu ni težko, zanj je pomembno le to, da se delo pravočasno in strokovno opravi.



#### PRGE Steatit Kamnik

##### Peter Tome

Peter je zaposlen kot vzdrževalec naprav in orodij v oddelku stiskalnice in pakirnice v PRGE Steatit. Skrbi za nastavitve strojev, naprav in orodij ter odpravljanje težav, ki se pojavijo pri delu.

Vsakodnevno pride na plan njegova timska usmerjenost – biti aktiven, korekten in odgovoren član tima. Sodelavci ga zelo spoštujejo, saj ima odlične osebnostne lastnosti dobrega kolega in timskega sodelavca. Pri delu je zanesljiv, strokoven in samoiniciativen; je sodelavec, kakršnega si vsak želi imeti v svoji ekipi.

**PRGE Varovalke****Branko Rozman**

Branko je od leta 2010 vodja oddelka NV varovalk. Sodelavci so ga predlagali za najuspešnejšega delavca, ker je korekten in spoštljiv, vzpodbuja ter upošteva mnenja in predloge zaposlenih, morebitne

konflikte pa uspešno rešuje. Pri sodelavcih ceni delavnost, natančnost in odgovornost do dela. Branko poskrbi za čim večjo fleksibilnost zaposlenih, vzpodbuja produktivnost, učenje in prenašanje znanja ter poskrbi, da timsko delo poteka dobro.

**PRGE Stikala****Branka Gretić**

Branka je naša sodelavka v oddelku stikal. Sama je vzorna delavka, poleg tega pa izredna sodelavka in mentorica. Je spodbuden posrednik med delavci in s pozitivnim odnosom do dela navdušuje tudi svojo

okolico. Vedno je dobre volje in pozitivna, obenem pa ne izgubi nadzora nad delovnim procesom, tako da tudi v širšem pomenu kakovostno in vzorno opravlja svoje delo.

**Strokovne službe TP****Irena Ramšak**

Irena je zaposlena na delovnem mestu raziskovalke v razvoju materialov tehnične keramike. V 28-letni delovni dobi je bilo njeno področje dela raznoliko, v zadnjem času pa se posveča razvoju in

optimizaciji steatitnih in kordieritnih materialov, predvsem v sklopu reševanja proizvodnih problemov. Vključena je v številne razvojno-raziskovalne projekte. Aktivno sodeluje v timih za izboljšanje kakovosti izdelkov, kjer s svojim prispevkom pripomore k boljšim rezultatom. Pri svojem delu je strokovna, natančna in zanesljiva.

**Avgust Pungartnik**

Avgust je dolgoleten sodelavec v oddelku planiranja elektrotehničnih izdelkov, večinoma pokriva področje varovalk. Odlikuje ga visoka strokovnost, pri delu pa vseskozi izkazuje visoko stopnjo prizadevnosti, natančnosti in samoiniciativnosti. Odlično se vključuje v timsko delo programske enote varovalk, kjer skupaj s sodelavci skrbi za čim boljše servisiranje naših kupcev. Zelo pomembno vlogo oskrbovanja proizvodnje z materialom ter komuniciranja s proizvodnjo, nabavo in prodajo opravlja odlično.

aktivnosti. Odlično se vključuje v timsko delo programske enote varovalk, kjer skupaj s sodelavci skrbi za čim boljše servisiranje naših kupcev. Zelo pomembno vlogo oskrbovanja proizvodnje z materialom ter komuniciranja s proizvodnjo, nabavo in prodajo opravlja odlično.

**STROKOVNE SLUŽBE****Franci Jenko**

Franci opravlja delo vodje oddelka systemske integracije v področju za prodajo in marketing. Sodelavci cenijo njegovo strokovnost, profesionalnost in pripravljenost pomagati pri realizaciji posla v vsakem trenutku. V timih

ga odlikujejo zavzemanje za skupen cilj, sodelovanje, hitro odzivanje in prevzemanje odgovornosti za cilje in rezultate tima.

**ETI PROPLAST, d. o. o.****Davorin Lipovšek**

Dare je kljub svoji mladosti v naši sredini že dolgih 30 let. V vseh teh letih je opravljal najrazličnejša dela v orodjarni, zadnjih nekaj let pa uspešno opravlja delo vodje proizvodnje orodij in naprav. Aktivno sodeluje v različnih timih in pri vpeljavi novih sistemov v orodjarni, kot so nadzorni sistem za stroje, sistem za spremljanje in planiranje proizvodnje itd.

S svojo pripadnostjo podjetju, natančnostjo in pozitivno energijo zelo pripomore k vse optimalnejšemu delu v proizvodnji in posledično k uspehu celotnega podjetja.

**Ivica Vozelj**

Ivi se nam je pred leti pridružila iz oddelka tehnične keramike. Je izredno pozitivno naravnana delavka. Kljub zdravstvenim omejitvam se je vedno pripravljena odzvati na spremembe, ki narekujejo potrebe delovnega procesa. Vse zadolžitve sprejema z dobro voljo in energijo. S svojim pozitivnim pristopom, timsko naravnostjo in večopravilno usposobljenostjo pozitivno vpliva na uspešnost celotnega oddelka.

**Jože Veteršek**

Jože je eden prvih, ki je s svojim delom znal povezovati sodelavce v timskem duhu najprej v skupini, ki jo vodi, nato pa je timsko delo razširil še na preostale skupine.

S sodelovanjem, izvajanjem stalnih izboljšav in vpeljavi zastavljenih tehnoloških akcij, poleg skrbi za stroje, vpliva na višje rezultate izkoriščenosti strojev.

Kot izmenovodja zna z dobrim zgledom povezovati tudi preostale izmenovodje, tako da celoten oddelek proizvodnje plastike deluje kot usklajena enota.

Sabina Pešec

# Peter Benko

## vodja programske enote Varovalke

Njegovi sodelavci ga opisujejo kot osebo z neverjetno veliko pozitivne energije, dobrega motivatorja in človeka, ki »koplje naprej, ko so drugi že zdavnaj obupali«. V tej številki vam поблиže predstavljamo Petra Benka, našega najmlajšega vodjo programske enote.



### Lahko na kratko opišeš svojo poklicno pot?

Od samega začetka sem povezan z ETI-jem. Prvič sem prišel v podjetje na srednješolsko obvezno prakso v oddelek Elektronika, kasneje sem preko študentskega servisa delal v kompletaži. Tekom študija na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani sem pogosto delal v razvoju, zaradi zavzetega dela pa sem bil izbran tudi za ETI-jevega štipendista. Obe diplomi sem opravljal na teme iz ETI-ja. Začetek leta 2006 sem se redno zaposlil v razvoju na delovnem mestu raziskovalec na področju varovalčnih ločilnikov. Razvijal sem nove izdelke in optimiziral obstoječe ter vodil razvojne projekte. S 1. aprilom 2015 sem na pobudo vodstva prevzel vodenje nove programske enote Varovalke. V okviru tega vodim aplikativni razvoj, tehnologijo, procesno kontrolo in proizvodnjo na varovalkah.

### Kateri so po tvojem mnenju tvoji najpomembnejši dosežki v ETI-ju?

Najprej naj poudarim, da so dosežki skoraj vedno rezultat dobrega sodelovanja tima, kjer s skupnimi močmi ustvarjamo dobre rešitve. Prav tako je za doseganje dobrih rezultatov pomemben prenos znanja s strani bolj izkušenih sodelavcev in vodij na mlajše in pri tem sem imel skoraj vedno podporo in sem za to hvaležen.

Na razvojnem področju lahko izpostavim novo generacijo cilindričnih varovalčnih ločilnikov EFD in EFH, ki dosegajo veliko rast prodaje, potem razvit koncept prenove plastičnih podstavkov PP DO in optimizacija ločilnika VLD01. Pomembne so štiri patentirane inovacije od katerih bo imel ETI dolgoročno korist in konkurenčno prednost.

Pomemben uspeh zame in za ETI sta bili tudi srebrno in zlato priznanje za inovacije, ki ju je podelila Gospodarska zbornica Slovenije. Takrat je bilo sploh prvič v štirinajstih letih podeljevanja, da je inovacija iz Zasavja prejela zlato priznanje na državni ravni (zraven sta bili še dve zlati inovaciji iz ETI-ja).

Na področju vodenja programske enote Varovalke pa se mi zdi največji uspeh, da sta nov pristop do dela in organiziranost zaživela, da uspešno uvajamo nove metode in da smo skupaj z ekipo in sodelavci iz drugih oddelkov uspeli v teh dveh letih narediti velik premik in uvesti številne izboljšave. To so prepoznali tudi kupci in zagotovo je to največji uspeh za vse nas in dobra popotnica za naprej.

### Novo delovno mesto s seboj prinaša nove izzive. Katere so bile največje preizkušnje, s katerimi si se srečal na novem položaju?

Prehod na delovno mesto vodje programske enote, v kateri je skoraj 250 zaposlenih, je bila zelo velika sprememba, saj je postal glavni poudarek na vodenju ljudi. Ker s tem nisem imel veliko izkušenj, sem začel obiskovati Šolo vodenja, poleg tega sem bil v prvem letu reden gost v knjižnici in bral knjige o vodenju, delu z ljudmi, motiviranju, komunikaciji, organizaciji dela, delovanju podjetja, ... Na internetu sem poslušal številna predavanja iz teh tematik in vse skupaj mi je pomagalo, da sem pridobil novo znanje ter lažje obvladoval delo. Običajno vzamem zadeve resno in tudi tokrat je bilo tako. Ker sem skočil v vodo, je bilo potrebno splavati.

Največje preizkušnje so bile povezane s spoznavanjem novega področja, z organiziranjem dela, spoznavanjem proizvodnje in vsega povezanega sistema, usklajitvijo vseh aktivnosti, reševanjem številnih problemov.



Že od samega začetka sem poskušal naše delo zastaviti drugače, na nek svoj način in z vizijo napredka, ki se mi je zdel nujno potreben. Poskušal sem ustvariti bolj pozitivno in kreativno okolje, predvsem pa mi je bila pomembna usmeritev v prihodnost in v stalne izboljšave. Sprememba organiziranosti in drugačni načini dela niso bili vedno najbolje sprejeti, ampak sčasoma so pozitivni vidiki prevladali in po dveh letih lahko rečem, da se je izplačalo. Ob dobri podpori in pomoči vodstva nam je skupaj s sodelavci uspelo premakniti zadeve na bolje.

#### Kako si zadovoljen s svojo ekipo?

Ekipo je zelo zanimiva in raznolika. Na eni strani vodje proizvodnje z veliko izkušnjami in na drugi strani inženirji, ki so večinoma zelo mladi in na začetku svojih poti. Prava mavrica odtenkov. Zame je ekipni duh zelo pomemben, ker je temelj uspeha in tega nam ne manjka. Hkrati pa želim, da je vsak član čim bolj samostojen. Skupaj smo rešili mnoge probleme, izboljšali stanje tehnike, vpeljali nove metode in naredili spremembe, ki so izboljšale zadovoljstvo kupcev. Na podlagi vsega naštetega lahko rečem, da sem z ekipo zelo zadovoljen. Za naprej pa nam ostaja še obilo izzivov in priložnosti za izboljšave.

Poleg tega je potrebno poudariti, da imamo tudi v proizvodnji zelo veliko dobrih delavk in delavcev. Redno jih srečujem in večkrat me presenetijo s svojim trudom, zagnanostjo in pripadnostjo. Nasploh imamo v ETI-ju zelo veliko dobrih sodelavcev po vseh oddelkih in če se bomo znali opreti na pozitivne vidike, bomo lahko v prihodnje ustvarili še veliko dobrega.

#### Lahko na kratko opišete vaše aktualne projekte?

Največji je izdelava nove avtomatske montažne linije za NV000 in prenova izolirane izvedbe talilnega vložka. Koncept linije je razvit in začenja se s konstruiranjem, linija bo začela delovati začetek leta 2019, investicija pa bo znašala dober milijon evrov. Zaključujemo tudi z razvojem novih plastičnih podstavkov PFB D0, proizvodnja se bo v Kamniku začela avgusta. V proizvodnjo uvajamo nove tipe NV gG in NV 1.500V gPV talilnih vložkov in izboljšujemo stanje na CH programu. Začenjamo tudi s proizvodnjo za avtomobilsko industrijo – prve varovalke že obratujejo v električnih tovornjakih, do konca septembra pa bomo pridobili TS certifikat za oddelek specialnih varovalk, kar je zahteva avtomobilске industrije. Čez nekaj mesecev bomo v proizvodnjo uvajali novo avtomatsko montažno linijo za montažo EFD10 ločilnikov, to je projekt, ki traja že dve leti in gre proti koncu. Večina projektov je tesno povezanih tudi z delom drugih oddelkov – bazičnega razvoja, orodjarne, tehnične keramike, ...

#### Katere so po vašem mnenju ETI-jeve glavne prednosti in priložnosti in na katerih področjih obstaja še veliko prostora za izboljšave?

Glavne prednosti so v tem, da znamo razviti izdelke po željah kupca, da obvladujemo zelo različna področja, kot so keramika, varovalke, stikala, izdelava orodij in naprav. S kupcem znamo zgraditi bolj osebni odnos in pripadnost naših zaposlenih je na višji ravni kot je to običajno.

Priložnosti je zelo veliko, iz dneva v dan več. Stalna povpraševanja po novih izdelkih so dober obet za naprej, pomembno je, da bomo izbrali prava in jih dobro izvedli. Veliko priložnosti imamo na področju dodatne avtomatizacije in boljše izkoriščenosti obstoječih proizvodnih kapacitet. Priložnosti so v pridobivanju novih kupcev na nove načine. Izboljšamo lahko tudi naše delo in sodelovanje, namesto ukvarjanja s preteklostjo lahko vso energijo in čas namenimo za ustvarjanje boljše prihodnosti. Stvari se spreminjajo in tako kot bomo naredili, tako bomo imeli.

#### Tvoj MBA študij se počasi zaključuje. Kako si zadovoljen z njim in katera novo pridobljena znanja ti najbolj pridejo prav?

Z MBA študijem, ki poteka na Ekonomski fakulteti v Ljubljani in traja dve leti, sem zelo zadovoljen. Do sedaj sem uspešno opravil 15 predmetov, zadnja dva predmeta in zaključni projekt pa pridejo na vrsto jeseni. Konec novembra se študij zaključí. Teme, ki jih obravnavamo so zelo praktične in tesno povezane z mojim področjem dela. Tako iz vsakega predavanja pridem z novim znanjem, ki ga lahko uporabim takoj.

Najbolj prav mi pridejo znanja povezana z vodenjem, delo s kadri, operativni management, napredno projektno delo, obzorja pa sem si razširil tudi na področju marketinga, financ, globalne ekonomije, ekonomike, računovodstva, strategije, itd. in to mi pogosto koristi. Nenazadnje pa je študij angleški. Vse knjige, članki, predavanja, izpiti, vse je v angleščini in zato sem tudi pri razumevanju jezika precej napredoval.

#### Tvoj urnik je trenutno zelo natrpan, kako ti uspeva žonglirati zahteve novega delovnega mesta, izobraževanje in zasebno življenje?

Komaj dobre pol leta sem bil na tem delovnem mestu, ko sem začel še s študijem. Prvo leto je bilo zelo naporno, ker so poleg znanja testirali tudi našo vzdržljivost in nam nalagali veliko nalog s kratkimi roki oddaje. Kakšni tedni so bili natrpani do zadnje minute. Vmes sem dobil tudi hčerko, tako da je bilo res pestro. Prilagodil sem se tako, da sem omejil vse hobije - računalništvo in petje v Zboru sv. Nikolaja Litija, kjer sem bil član 15 let.

K sreči imam talent, da si znam dobro organizirati aktivnosti in se na koncu vse izide. Pozitivne energije in delavnosti mi ne primanjkuje, veliko podporo in pomoč pa imam tudi doma.

#### Kakšni so tvoji cilji? Kje se vidiš čez 20 let?

Cilji so povezani predvsem z aktivnostmi, s katerimi želimo doseči, da se bo ETI še bolj razvil in postal še boljši. Na ta način se ustvarjajo delovna mesta in to je ena od najbolj pomembnih stvari, ostalo pride posledično.

Čez 20 let bom ob koncu julija verjetno šel za en teden na dopust ;). Sicer pa so danes spremembe tako hitre, da je težko reči, kaj bo čez 20 let. Želim pa si, da bi tudi takrat lahko delal odlične stvari z dobro ekipo. Stvari, ki bodo napredne, kreativne, inovativne, odlične in ki bodo prispevale k boljši družbi in okolju v katerem živimo.



Rosita Razpotnik

# Anketa zadovoljstva in zavzetosti zaposlenih 2017

Raziskavo zadovoljstva in zavzetosti zaposlenih smo izvajali maja 2017 za družbo ETI, d. d., in ETI Proplast, d. o. o. Od zadnje raziskave smo nekoliko posodobili sam koncept in pristopili z digitalno različico za službe, kjer zaposleni pri svojem delu uporabljajo računalnik in imajo e-naslov. Preostali zaposleni, med katere spadajo predvsem delavci v proizvodnji, so prejeli tiskano verzijo.

Oblikovali smo lestvico strinjanja s trditvami od 1 do 6, pri čemer je 6 pomenila absolutno strinjanje s trditvijo. Trditve so bile oblikovane v sedmih tematskih sklopih: splošno, vodenje, komunikacija in odnosi, izobraževanje in razvoj, kakovost, varnost in zdravje ter varovanje okolja, pripadnost. Osmo točka je bila namenjena dajanju konkretnih predlogov.

Namen ankete je bil izmeriti zadovoljstvo in zavzetost zaposlenih, da bi nato sprejeli konkretne aktivnosti, s katerimi bomo ustvarjali boljše razmere za boljše delovanje posameznika, ekip in celotne družbe ter koncerna v smeri večje učinkovitosti na vseh ravneh. Aktivnosti bodo lahko kratkoročne in dolgoročne, pri katerih bodo učinki vidni šele čez nekaj časa, če bomo seveda vztrajali in delovali po načelu nenehnega izboljševanja, ki je temelj napredka vsake uspešne organizacije.

Anketo je skupno v obeh družbah izpolnilo 489 (40,75 %) zaposlenih; v družbi ETI, d. d., 38,16 % in v družbi ETI PROPLAST, d. o. o., 56,47 % sodelavcev.

**Povprečna skupna ocena vseh udeležencev ankete je 4,01.** Glede na ocenjevalno lestvico predstavlja ocena 4,01 glede na povprečje nagnjenost

k pozitivnemu – vendar še vedno z veliko priložnostmi za izboljšave. V 11 oddelkih, ki smo jih obravnavali, je bila povprečna ocena zadovoljstva 4 in več. V osmih oddelkih so sodelavci izrazili povprečno vrednost zadovoljstva pod oceno 4.



Trditve z najvišjimi stopnjami zadovoljstva so bile:



Med trditvami, ki kažejo najnižje stopnje zadovoljstva, so bile:



V nadaljnjih tednih bo kadrovska služba, skupaj z vodstvom in predstavniki zaposlenih, pripravila predloge za izboljšanje rezultatov. Graditi je treba na tem, kar je dobro, in obenem izboljševati področja, ki so slabše ocenjena.

Mojca Grden

# Bojan Rozina – dobitnik priznanja

Na televiziji ETV v Kisovcu so ob letošnji 14. obletnici delovanja objavili 7. literarni pesniški natečaj »Naj pesem ETV 2017«.

»Naj pesem ETV 2017« je bila letos v znamenju poezije, likovne umetnosti in glasbe. Prireditev se je odvijala v četrtek, 8. junija 2017, v prostorih GALERIJE EVJ Kisovec. Na natečaj je prispelo več kot sto pesmi v dveh starostnih skupinah. Prvo skupino mladih »literatov« so predstavljali ustvarjalci začetne pesniške besede v starosti do 15 let; starejšo skupino pa so zasedale odrasle osebe, ki se v pesnjenju izkazujejo z izvirnimi verzji. Podeljena so bila po tri priznanja za vsako izmed sodelujočih skupin.



## TIŠINA

Na tla padla kavna žlička  
prevpije mlado jutro,  
hrupni romarji  
zagomaze po slušni poti,  
kvakajo in regljajo,  
kričijo, vpijejo,  
cvilijo, škrtajo,  
mažejo prazno tišino.

Na tej slovesnosti je priznanje prejel Bojan Rozina, ki je zasedel laskavo 2. mesto v kategoriji odraslih snovalcev. V preteklosti je bil Bojan enkrat že med nagrajenci.



Bojan je preprost človek, ki mnogo razmišlja. O sebi, o ljudeh, s katerimi se družijo, o mnogih lepih in manj lepih življenjskih izkušnjah, o lepem in žlahtnem, kar zazna njegovo oko, občuti njegovo srce ... In vrednoti. Pesem se mu je zapisala že dolgo nazaj. Besede spregovore in se zlagajo druga k drugi., nastajajo stih, polni in umljivi. V tišini in sam s seboj svoje misli zna preliti na papir.

Drdranje montažnega traku,  
sopenje ventilatorjev,  
trki kovinskih odkovkov,  
drgnjenje ter udarjanje,  
brnenje, ropot in hropenje.  
Utopljen v plimi trušča  
gluhima sodelavcema  
zavidam nemi svet.

Poleg službenih obveznosti je bil 10 let sovoditelj Medgeneracijske skupine za kakovostno starost Mlinček, v kateri smo prosti čas posvečali prostovoljstvu.

»Težko je z nekaj besedami opisati človeka, ki ga odlikuje toliko lepih lastnosti in dobrih dejanj. Brez kakršnega koli pomisleka lahko rečem, da je ati najboljši človek, kar jih poznam. Je oče, ki že več kot sedemnajst let opravlja tudi vlogo matere, snovalec čudovitih zgodb, pesmi, kipov in slik, človek dejanj, iskrenega nasmeha, zasanjanih oči in radovednega duha. Sreče ne išče v materialnih dobrinah, njegovo življenje izpopolnjujejo dobra dela, dušo pa hranijo knjige. Je tisti, ki bo vselej pomagal sočloveku. Neopazno. Da mirno spi, ne potrebuje hvale, pač pa čisto vest. In to naš ati definitivno ima.« je lepo zapisala o njem njegova najmlajša hčerka Zala.

Za zaprtimi okni,  
s čepi v ušesih,  
pod obokom blazine  
se dotikam tihosti,  
negiben okušam mir,  
počasi diham spokoj.  
Morda je bila najprej le tišina.  
Zagotovo je bila najprej tišina.

**Bojan Rozina**

## IZOBRAŽEVANJE

Rosita Razpotnik

# Teden vseživljenjskega učenja

Letošnji vseslovenski Teden vseživljenjskega učenja se je začel s slavnostno otvoritvijo 12. maja v Delavskem domu Trbovlje in je potekal do 21. maja.



Naše podjetje se je vključilo z **izvedbo delavnic o internetni varnosti za mlade in starejše pod naslovom »Šola internetne samoobrambe«**.

Informacijsko-komunikacijske tehnologije predstavljajo neizogiben del našega življenja, kljub temu pa se v virtualnem okolju večina počuti vse prej kot domače. Otroci in najstniki predstavljajo najbolj navdušene in pogosto tudi najbolj nepredvidne uporabnike spletnega okolja, zaradi česar je v zadnjih letih opazna rast

primerov incidentov, v katerih so otroci tako žrtve kot tudi storilci.

13 udeležencev izobraževanja se je seznanilo z nevarnostmi delovanja v okolju svetovnega spleta, poleg tega pa so se naučili ključnih metod in tehnik pozitivnega vedenja v virtualnem okolju, zagotavljanja varnosti in implementacije zaščit.

Udeleženci so dobili uporabne informacije za pravilnejši in varnejši vstop v internetni svet.

Jani Braune

# Brez igranja z igrami do znanja (1. del)

Eden od pomembnih dejavnikov za učni uspeh je motivacija. Z različnimi metodami skušamo vplivati na povečanje posameznikove notranje motivacije ter zavzetosti za učenje in pridobivanje znanja. V podjetjih si želimo čim bolj usposobljenih kadrov, zato sta pomembna tako nivo doseženega znanja kot hitrost njegovega pridobivanja. V zadnjih letih je ena od metod, ki nam pomaga pri povečanju motivacije in zavzetosti za učenje tudi nova izobraževalna strategija, ki ji rečemo igrifikacija (angl. gamification).

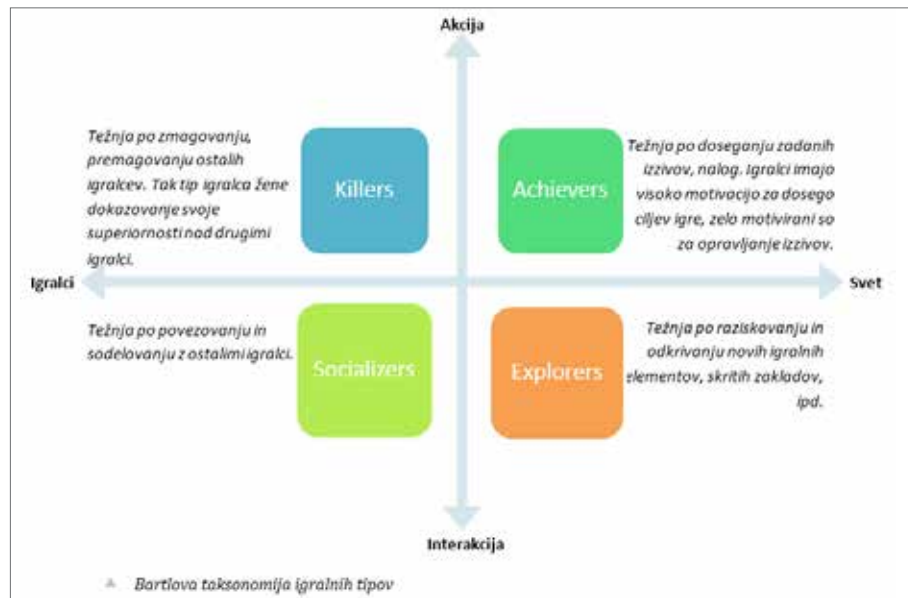
Strokovnjaki za e-izobraževanje iz slovenskega ponudnika e-izobraževalni programov in okolij smo skupaj s kadrovske službo ETI-ja igrificirano učno gradivo že preizkusili na skupini 30 slušateljev, svoje prve skupne izkušnje pa smo predstavili kadrovskim delavcem iz cele države

## Igrifikacija

Beseda igrifikacija ima mnogo širši pomen, kot je igranje ali učenje s pomočjo iger. Vendar pa nas igre lahko naučijo marsikaj, kar nam pomaga motivirati ljudi za doseg pomembnih ciljev.

Igre so pomemben dejavnik našega življenja. Mnogi igralci postanejo zasvojeni z igrami, ki jih igrajo. Dobre igre nas prevzamejo in z igranjem vztrajamo, dokler naši igralni cilji niso doseženi. Igrata se oba spola (55 % moških, 45 % žensk) in vse generacije, saj je povprečna starost igralca preko 30 let (Griffin, 2014).

Zato je razumljivo, da si zastavljamo vprašanje, kaj je tisto, kar povzroči zavzetost ljudi za igranje, in kako to motivacijo uporabiti v resne namene, npr. za reševanje problemov, povečanje učinkovitosti učenja ali zavzetosti za delo, za spremembo nezdravega življenjskega sloga. V literaturi lahko najdemo različne opise pojma igrifikacija, glede na način in mesto uporabe. Werbach and Hunter (2012) sta igrifikacijo



definirala kot uporabo igralnih elementov in tehnik, ki jih uporabljamo pri načrtovanju iger v ne-igralnem kontekstu. Ne-igralni konteksti so npr. aktivno učenje, zavzetost za reševanje problema, zadržati obiskovalca čim dlje na spletni strani, redno skrbeti za rekreacijo ali vztrajati pri dieti.

Izraz igrifikacija (angl. gamification) je prvi uporabil Richard A. Bartle leta 1980, resneje pa se je o tej temi začelo govoriti šele po letu 2000. Leta 2002 je James Paul Gee napisal knjigo z naslovom »Kaj nas video igre lahko naučijo o učenju in izobraževanju«, s čimer se je dejansko začelo gibanje, ki je v zadnjih letih postalo zelo popularno.

Danes igrifikacija večinoma pomeni uporabo naslednjih elementov iger v računalniških aplikacijah: točke, nagrade, izzivi, značke, nivoji, napredek, družabni elementi, lestvice, avatarji. Gre torej za tehnike in orodja, s katerimi ovrednotimo posameznikove aktivnosti, npr. v procesu učenja, opravljanja delovne naloge ali sledenja blagovni znamki.

Zavedati pa se moramo, da vsi ti elementi v določenem okolju niso nujno produktivni, saj lahko v nekaterih primerih prevelika tekmovalnost povzroči več škode kot koristi. Ljudje smo različni tudi kot igralci iger. Kljub temu pa imajo vsi igralci podobne značilnosti, želje, motivirajo in ženejo jih podobne stvari. Kot povzema avtorica Jesse Schell (2008, 110 - 111), je Bartle razdelil igralce v 4 različne tipe igralcev, govorimo o Bartlovi taksonomiji igralnih tipov .

Igrifikacija je področje, ki je še vedno v razvoju in še vedno ni jasnega odgovora o njeni učinkovitosti. Številna podjetja eksperimentirajo z različnimi tehnikami igrifikacije, ki prinašajo tako spodbudne kot slabe rezultate. Gartner je leta 2012 napovedal, da bo do leta 2014 80 % igrificiranih aplikacij zgrešilo zastavljene poslovne cilje, predvsem zaradi slabe zasnove in dizajna. Nekateri menijo, da se je napoved uresničila, čeprav empiričnih rezultatov nimamo. Imamo pa uspešne primere iz prakse, ki nakazujejo, da je za uspešno implementacijo potrebno razumeti sestavine iger in kaj igralce motivira (Griffin, 2014).

Mnogo znanih svetovnih podjetij je že uvedlo igrifikacijo in z njo doseglo večjo zavzetost zaposlenih pri reševanju poslovnih izzivov (npr. Microsoft, SAP, Salesforce, Siemens).

V naslednji številki Utripa sledi predstavitev primerov uporabe igrifikacije v poslovnem svetu, danes pa le slika iz Siemensove igre Plantville.

## Literatura in viri

Griffin, D. (2014). A brief history of Gamification. Ashridge Business School. Dostopno 24.9.2015 na: <http://www.thehrdirector.com/features/gamification/a-brief-history-of-gamification>

Werbach, K., Hunter, D. (2012). For the Win: How Game Thinking Can Revolutionize Your Business. Kindle eBook.

Zimmerman, B. J., Schunk, D. H. (2001). Self-regulated learning and academic achievement: theoretical perspectives. Lawrence Erlbaum Associates.



Sebastjan Lazar

# Spoznavimo skladišče

## tehnične keramike

Skladišče tehnične keramike je eno izmed treh skladišč ETI-ja v Izlakah. Že naziv skladišča pove, kaj je večinoma v tem skladišču – izdelki tehnične keramike. Poleg izdelkov tehnične keramike pa lahko v njem zasledimo tudi izdelke ETI-jeve hčerinske družbe ETI Proplasta, embalaže in zaščitna sredstva.

V prejšnjem letu smo v skladišču tehnične keramike od hčerinske družbe ETI Proplasta v celoti prevzeli odpremljanje kupcem. Opredeljeno skladišče ima na voljo 1200 kvadratnih metrov skladiščnega prostora, kar je dovolj za 1800 paletnih mest. Vodja skladišča je že vrsto let ga. Zdenka Lamovšek, poleg nje pa so v tem trenutku v skladišču redno zaposleni še trije skladiščniki. V prvi tretjini letošnjega leta smo skladišče

tehnične keramike deloma preuredili. Prenovili smo skladiščno pisarno in garderobe za zaposlene v skladišču. Povsem na novo smo uredili prostor, kjer prevozniki prevzemajo odpremne dokumente, in postavili nakladalno rampo. Ta nakladalna rampa je prva rampa v celotnem koncernu ETI. V nadaljevanju prilagam nekaj slik iz predstavljenega skladišča.



Pogled na skladiščne lokacije



Prenovljena skladiščna pisarna



Nakladalna rampa od zunaj



Nakladalna rampa od znotraj



Primer naklada



Novi prostor za prevzem odpremnih dokumentov – v fazi izgradnje



Novi prostor za prevzem odpremnih dokumentov po postavitvi – od zunaj



Novi prostor za prevzem odpremnih dokumentov po postavitvi – od znotraj



Informacijska tabla in ena izmed tabel vrednot ETI-ja

Sebastjan Lazar

# Navodila za manipulacijo s praznimi gajbicami

V želji, da bi čim bolj poenotili manipulacije s praznimi gajbicami v družbi ETI, d. d., smo pripravili navodila za manipulacijo z njimi. Navodila smo nadgradili z evidenco spremljanja stanja praznih gajbic. Naj omenim še to, da v ETI-ju uporabljamo osem različnih tipov gajbic. Navodila sestavljajo tri poglavja.

V prvem poglavju so med drugim tudi naslednje informacije:

- skladiščne lokacije za shranjevanje posameznega tipa gajbic;
- zadolžene osebe in njihovi namestniki na vseh skladiščnih lokacijah;
- nosilec odgovornosti za čistočo gajbic;
- kje je prostor za čiščenje gajbic;
- na kakšen način mora biti paleta s praznimi gajbicami povita;
- kako morajo biti gajbice obrnjene na paleti ...

V drugem poglavju imamo za vsak posamezen tip gajbic poseben pregled. V nadaljevanju prilagam primer:

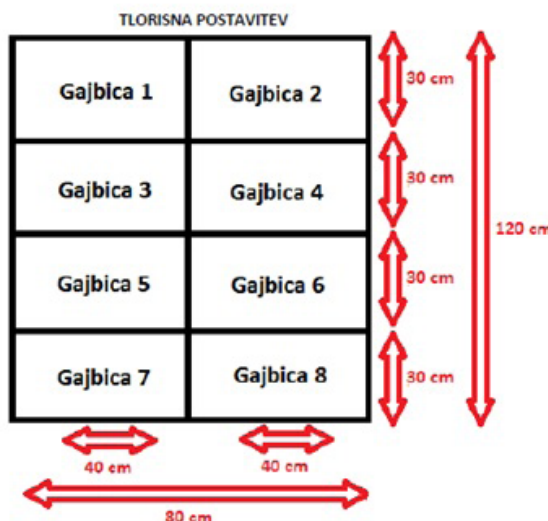
## 2.6 MALA MODRA JEAN MULLER / KLT A

### 2.6.1 Splošne informacije

Zap. št. gajbice	Barva	Šifra	Naziv	Oznaka	Nalepka	Dolžina (cm)	Širina (cm)	Višina (cm)	Teža (kg)
5	Modra	405100008	Gajba 400x300x147 Schaefer	KLT 4314 JM	Jean Muller	40	30	14,7	1,63

### 2.6.2 Navodila za zlaganje

Število gajbic v tlorisu: 8  
 Število gajbic v višino: 8  
 Število vseh gajbic na paleti: 64  
 Višina palete: 120 cm



Vsak pregled je sestavljen iz dveh delov. V prvem delu so splošne informacije o posameznem tipu gajbice, npr. šifra, oznaka, dolžina, širina, višina, teža ... V drugem delu pa lahko zasledimo navodila za zlaganje praznih gajbic na paletu, sliko gajbice in tlorisno postavitev z dimenzijami.

V tretjem poglavju je primer, kako se spremlja stanje praznih gajbic. Spremlja se tedensko po paletah in komadih.

Za konec pa naj povem, da smo tudi na koncernski ravni uvedli ustrezno prilagojena navodila za manipulacijo in spremljanje stanja praznih gajbic.

Darko Dolinar

# S kolesom po Sloveniji

Kolesarstvo je priljubljeno premikanje iz kraja v kraj. Je tudi šport za merjenje, kdo je hitrejši.



Dirka po Sloveniji v Kandršah 16. 6. 2017

V svetu sta najbolj znani dirki Giro di Italia in Tour de France. V Sloveniji imamo kolesarsko dirko po Sloveniji. Letos je bila že njena 24. izvedba. Dirka je imela štiri etape, dolge okrog 170 km. Prva etapa je vodila iz Kopra do Kočevja. Druga etapa iz Ljubljane mimo Moravč, Kandrš, Litije, Bogenšperka, Ivančne gorice s ciljem v Ljubljani. Tretja etapa je vodila iz Celja na Roglo, četrta etapa pa iz Rogaške Slatine do Novega mesta. Letos je bil skupni zmagovalec Poljak Rafal Majka. Drugo etapo je dobil Slovenec Jan Poljanec. Leta 2015 je bil skupni zmagovalec Primož Roglič iz Kisovca. Letošnji skupni zmagovalec Rafal Majka je kolesaril za nemško ekipo Bora, ki je tudi na fotografiji. Kolesarji pa so imeli nekoliko sreče. Kandrše so prevozili 16. junija 2017 ob 13. uri (slika). Nekaj po 14. uri pa je v Kandršah padala debela toča. Pri nas doma so padali kosi, debeli tudi dva centimetra.

V študentskem obdobju sem tudi sam veliko kolesaril. Neko soboto sem se z vlakom in kolesom peljal na Jesenice. Potem sem kolesaril do Kranjske Gore in Vršiča. Tam sem prespal. Zjutraj sem se peljal do Bovca in Tolmina. V Tolminu sem imel daljši

počitek. Potem sem neprekinjeno kolesaril do Ljubljane. Iz Tolmina do Ljubljane je sto kilometrov. Razdaljo sem prevozil v dobrih štirih urah.

Neko poletno soboto sem želel spoznavati okolico Žirov. Peljal sem se s kolesom iz Ljubljane skozi Medvode in Škofjo Loko do Žirov. Tam sem nadaljeval v jugovzhodni smeri do Račevskega jezera. Bila je huda vročina in bil sem žejen. Pil sem vodo kar iz jezera. Tam je bilo nekaj mlajših ljudi, ki so videli mojo hudo žejo. Bili so iz Šentjošta. Rekli so, da imajo doma piknik in naj se pri njih ustavim ter kaj pojem in popijem, če se bom peljal skozi to naselje. Piknik so imeli ob glavni cesti, tako da sem jih našel. Imeli so veliko jedače in pijače. Tri ure sem jedel. Kako to plačati? Ob odhodu sem tiho vprašal, koliko sem dolžan. »Nič,« je nekdo rekel. Nato sem rekel; »Bog lonaj.« Besedo »bog lonaj« sem izrekel trikrat. Za vsako uro, ko sem jedel in pil, po en »bog lonaj«. Sit in odžejan sem bil, toda sledila je nova neprijetnost. Ura je bila deset zvečer. Kako se s kolesom brez luči pripeljati v Ljubljano? Do Horjula sem se peljal kar po sredini makadamske ceste, ki se je nekoliko

svetila. Iz Horjula v Ljubljano je cesta asfaltna. Peljal sem se po sredinski črti, ki je bela in se je kljub temi malo svetlikala. Ob dveh ponoči sem srečno pripeljal v Ljubljano.

Enkrat sem se peljal s kolesom tudi v Belo krajino. Do Višnje gore sem se peljal kar po stari avtomobilski cesti. Potem sem šel naprej po cesti skozi Žužemberk v Kočevski rog do Baze 20. Kočevski rog sem potem obiskal z avtom februarja 2006, ko je bila bolj kopna zima. V Kočevskem rogu je bilo med drugo svetovno vojno tudi več partizanskih bolnišnic. Takrat sem obiskal bolnišnico Zgornji Hrastnik. Ta je od avtomobila oddaljena 15 minut. Sem bil pa tisti dan še v neki drugi bolnišnici, ki je od avtomobila oddaljena pol ure. Srečal nisem nobenega človeka, medveda pa tudi ne. Iz Kočevskega roga sem kolesaril v Črnomelj, Metliko in na Gorjance do Trdinovega vrha. Tam je televizijski stolp, ki je po arbitraži med Slovenijo in Hrvaško, razglašeni 29. junija 2017, pripadel Sloveniji, vojašnica pa Hrvaški. Omenim še Piranski zaliv, ki ga je tri četrtnine dobila Slovenija. S tem je slovensko morje po nevtralni coni direktno povezano z odprtim morjem. Smo pa v Istri izgubili tri vasi ...



Borut Markošek

# Pohodi po slovenskih gorah

Marca nas je pot vodila na **Tošč**.

**Tošč** (1021 m) je hrib in najvišji vrh Polhograjskih Dolomitov. Čez vrh je speljana Evropska pešpot E-7. Jugoslovanska ljudska armada je sredi 70-ih let 20. stoletja za potrebe raketne baze vrh Pasje ravni zravnala (znižala za 9 m). Ta poseg jo je z najvišjega hriba v Polhograjskem hribovju postavil na drugo mesto. Najvišji vrh je tako v tem hribovju postal Tošč, ki je severozahodno od Polhograjske Grmade (898 m). Z vrha, na katerem je nekaj klopi, vpisna skrinjica in žig, se nam odpre razgled le proti zahodu, kjer lahko vidimo zahodni del Polhograjskega hribovja ter nekaj najvišjih vrhov v Škofjeloškem hribovju.



Tošč

Pregovorno vremensko muhasti april se je tokrat izneveril tradiciji in tako smo na prelepo sončno prvoaprilsko soboto »osvojili« **Smrekovec** in nato še **Komen**. Smrekovec (1577 m) je gora vulkanskega nastanka na vzhodnem robu Smrekovškega pogorja. Obsežen travnat vrh, na katerem stojita piramida z vpisno skrinjico in knjigo ter ob njej razgledna ploščad, obdaja smrekov gozd. Razgled seže zelo daleč le proti severu, le nekoliko ga ovira gozd. Komen je s 1684 m najvišji vrh Smrekovškega pogorja, pogorja, na meji med Štajersko in Koroško. Z vrha se nam ob lepem vremenu odpre lep pogled na Peco, Uršljo goro, bližnji Krnes, Golte, Menino planino, osrednje Kamniško-Savinjske Alpe ter Travniki in Raduho. Le nekaj deset metrov pod vrhom je tudi manjša lesena kapela, ki je posvečena svetemu Cirilu in Metodu.



Komen

Prvo majsko soboto smo izkoristili za pohod na **Veliko Raduho** in potem še za ogled **Snežne jame**.

Velika Raduha je 2062 metrov visoka gora v vzhodnem delu Kamniško-Savinjskih Alpah, od osrednje skupine ločena z globoko sotesko Savinje. Pogorje Raduhe se strmo dviga vzhodno od Robanovega kota. Njeno vršno

podolgovato sleme poteka in se zložno dviguje v smeri severovzhod–jugozahod, iznad njega pa se dvigujejo posamezni vrhovi, od najnižjega Jelovca (1845 m), srednjega Laneža (1925 m) do visoke Male Raduhe (2029 m) in najvišjega vrha Velike Raduhe (2062 m). Njeno jugovzhodno pobočje je na vršini strmo, pokrito s travo in nizkim ruševjem, zložnejši srednji del je pokrit z redkim macesnovim gozdom, v tem delu pa ležijo tudi planine Arta, Javorje, Kal in Loka; na zadnji stoji planinska postojanka Koča na Loki (1534 m). V zahodnem delu pobočja na višini 1500 m leži Snežna jama, najviše ležeča slovenska turistična jama. Nižje prevladuje smrekov gozd. Zahodna in severna stran gore sta skalnati in padata čez ostenje na gozdnato uravnano nad Savinjo oziroma planini Javorje in Grohat, na kateri stoji Koča na Grohatu (1460 m).

**Snežna jama** je na jugozahodnem pobočju Raduhe, v bližini Planine Arta, na 1556 m, med Lučami in Solčavo. Je najviše ležeča podzemna jama v Sloveniji, urejena za obiskovanje. Celotna dolžina jame znaša 1062 m, za ogled je urejenih 630 m.

Jamo so odkrili pastirji okoliških kmetij, njen vhod oziroma vhodna udornica pa je bil prvič uradno omenjen in registriran leta 1939. Na tedenskem raziskovalnem taboru so pod šest metrov globoko snežno odejo člani jamarskega kluba »Črni galeb« iz Prebolda nato leta 1981 odkrili vhod v 1,5 km dolg jamski sistem. Za javnost so jamo odprli 14. julija 1990. Starost jame ocenjujejo na od 10 do 12 milijonov let. Jamarji in geologi menijo, da se je jama izoblikovala v pradavnini in se je kasneje z nastankom Kamniško-Savinjskih Alp, oziroma z dvigom in nastankom Raduhe, dvignila na sedanjo nadmorsko višino. V jami so namreč najdeni fluvialni sedimenti. V Snežno jamo se vstopi po 40 m dolgi strmi jekleni lestvi, položeni ob 45-stopinjsko strmino, ki se konča v Ledeni dvorani, ki je visoka 10 m. V Ledeni dvorani je ledeno jezero dimenzije 35 x 20 m, dolga pa je 55 m. Dvorano krasijo ledeni kapniki, katerih velikost in razsežnost je odvisna od vsakoletnih snežnih padavin in temperature. Kapniške tvorbe v nadaljevanju so netipične za jame na teh višinah. Predvidevajo, da so vsaj dvakrat starejše od tvorb v do zdaj znanih jamah na Krasu. Za Ledeno dvorano je ozek zasigan del, imenova Snežni gozd. Kapniki so vidiki do šest metrov. Jama je tu najožja. \$00 m od vhoda se jama razširi, imenuje se Jedilnica, kapniki so visoki in precej debeli. Sledi Dvorana kijastih kapnikov in ponvic. Dvorana je visoka od dva do osem metrov in dolga 55 metrov. Na koncu se rov začne vzpenjati. V Snežni jami so vidne aktivne sigaste tvorbe: stalaktiti, stalagmiti, veliki tudi od pet do 21 m, baldahini, sigaste ponvice, kijasti kapniki iz jamskega mleka malgonita in drugo jamsko okrasje. V enem od stranskih rogov so v jami našli okostje jamskega medveda. Po oceni dr. Franca Osoleta naj bi pripadali samici jamskega medveda, ki je pri nas izumrl pred 15.000–20.000 leti.

V juniju smo se povzpeli na 1844 m visoko **Črno prst**, goro na jugovzhodu Julijskih Alp. Leži na obrobju Triglavskega narodnega parka. Vrh je v Spodnjih Bohinjskih gorah nad Bohinjsko Bistrico. Le nekaj metrov pod vrhom stoji planinski dom Zorka Jelinčiča, ki je odprt v poletni sezoni. V času, ko je dom zaprt, nam zasilno prenočišče nudi skromen bivak. Na severnem pobočju vršne glave Črne prsti opazimo črno prst, po kateri je gora dobila ime. Črna prst je poznana po bogati in bujni flori, ki že več kot 200 let privlači botanike. Predvsem na njenih južnih, pa tudi severnih pobočjih, je je veliko. Na Črni prsti je tipično najdišče gorskega apolona (metulja *Parnassius apollo rhea*).

(Vir: Hribi.net in Wikipedia)

Franc Grčar, Sabina Pešec

# Trening z zasavskim Ironmanom

## Denisom Šketakom

Denis Šketako je 29-letni triatlonec iz Hrastnika. Celo osnovno ter srednjo šolo se je ukvarjal z igranjem košarke, po 14 letih pa si je vzel eno leto premora, da bi našel pot naprej. V tem času je opravljal delo reševalca iz vode in njegov sodelavec mu je prvi povedal za Ironmana. Takrat ni imel pojma, kaj to sploh pomeni, a ga je predstavitveni video tako navdušil, da se je v ta šport praktično zaljubil in ta ljubezen še do danes ni minila.

Triatlon je sestavljen iz plavanja, kolesa in teka, pri čemer obstaja več variacij. Denis tekmuje v dolgem triatlonu, ki je najbolj znan pod imenom Ironman in ni olimpijska disciplina. Premagati je potrebno 3,8 km plavanja, 180 km kolesarjenja in na koncu še 42,2 km teka, kar je skupaj 226 km. Denisu je lani v Poznaniu (Poljska) uspelo to razdaljo premagati v 7 urah, 56 minutah in 55 sekundah, s čimer je postal evropski prvak v dolgem triatlonu. Seveda pa je to samo vrh ledene gore. V 6 letih kariere je Denis nanizal kar nekaj odmevnih rezultatov, kot so: Poreč 2015 (3. mesto), New Orleans 2016 (8. mesto), Keszthely 2016 (5. mesto), Klagenfurt 2016 (7. mesto), v letošnjem letu pa najboljšo uvrstitev trenutno predstavlja 4. mesto na Tajvanu.

Pri njegovih uspehih Denisa podpira tudi ETI in Denis se je že na začetku ponudil, da deli svoje izkušnje in pridobljeno znanje z ETI-jevimi zaposlenimi. Začelo se je z motivacijsko delavnico, kjer smo izvedeli vse o pripravi, motivaciji in vztrajanju pri teku, priporočeni obutvi in oblačilih ter prehrani pred tekmovanjem in med njim, Denis pa je z nami delil tudi svoje vzpone in padce ter predvsem, kako se s trdim delom pride do uspeha. Na delavnici pa je padla še ideja, da Denis z nami deli poleg tekaških znanj še praktična znanja kolesarjenja.



### Kolesarski trening

Kolesarji smo se 23. maja zbrali v Hrastniku pri Steklarni ob 17.00. S kolesom smo se napotili do Sevnice in nazaj. Tako kot vsak trening je tudi ta potekal načrtovano. Naprej smo se seznanili s hrano in pijačo pred treningi, kaj je med treningom priporočljivo in česa se moramo izogibati. Pregledali smo našo kolesarsko opremo in Denisovo profesionalno. Naredili smo načrt poti in se podali na kolesarjenje. Kolesarska pot nas je vodila po desnem bregu Save. Ker je bila cesta na levem bregu zaprta, smo hitrost varno prilagodili posameznim avtomobilom, ki smo jih srečali. Sama pot je bila prečudovita. Prav hitro pa nas je Denis začel opozarjati na pravilno tehniko, način prestavljanja prestav in uporabo kolesarske opreme. Vsakemu je svetoval z nasveti, tako da smo vseskozi kolesarili in pilili tehniko. Nazadnje so nasveti postali že prav prijetni in je ostalo še nekaj časa za postanke, da smo si ogledali lepo naravo. Ustavili smo se celo, da smo se peljali s cicko čez Savo. To je obnovljena ročna gondola za delavce, ki so hodili v službo na drugo stran Save. Po dveh urah in pol ter prevoženih 50 km smo se vrnili v Hrastnik. V spomin so se nam vtisnili lepota narave in oba bregova reke Save. Kolesarska pot nas je vodila mimo pokošenih travnikov, ter cvetočih bezgov, ki so prav prijetno dišali. Sama pot je bila prečudovita. Ko smo se peljali proti Sevnici, je beseda nanesla tudi na Melanijino torto, vendar zaradi poznega štarta in športnega duha nismo šli na torto – moramo iti naslednjič. Dva kilometra pred koncem kolesarjenja smo morali kolesariti za sprostitve mišic in mlečne kisline v njih. Sproščanje mišic nam je zelo ostalo v spominu, saj vsi delamo napako, da na koncu kolesarjenja vozimo na vso moč, pravilno pa je kolesariti z minimalno močjo, toliko, da obračamo pedala, ter s tem sproščamo mišice. To je bila za nas čisto nova in poučna izkušnja.

Franc Grčar



### Tekaški trening


V parku smo se dobili ob 16.00. Sam ne tečem veliko, zato sem se v Zagorje pripeljal kar s kolesom. Spet se nas je zbrala prijetna skupina tekačev. Denis nam je na začetku povedal načrt teka in vmesnih treningov. S sabo je imel profesionalne tekaške copate, ki smo jih lahko preizkusili. Po krajši predstavitvi smo se kar hitro podali v športni park na ogrevalne kroge. Vsak je tekel, kolikor je zmožgal, z znanjem, ki ga je imel. Po dveh krogih smo se ustavili ter nadaljevali z vajami za pravilno gibanje nog, držo telesa in rok. Vaje so bile malo nenavadne, kaj hitro pa smo videli, kako nam pomagajo pri samem teku. Več je bilo poudarka na pravilni tehniki kot na vrstnem redu.

Denis nam je zelo dobro podajal znanje o pravilnem teku, z vsakim posebej je izvajal vaje in mu pomagal z nasveti. V dveh urah vaj in teka smo se zelo veliko naučili. Kot profesionalen tekač nam je lepo svetoval tehniko teka, ki je bila vsem razumljiva. Po dveh urah in približno 5 km teka je vsak pri sebi spoznal, da se je veliko naučil in bo lahko to naslednjič uporabil tudi pri teku.

*Franc Grčar*




## Mnenja udeležencev




Veliko tečem maratone, vendar znanja, ki ji ga je posredoval Denis, ni dobila še od nikogar. Zapomniti si je treba predvsem tri stvari: glavo pokonci s telesom rahlo naprej; roke in komolci pokrčeni; tek po prstih in pravilno gibanje nog. Da res pomaga pri teku, sem tudi sama ugotovila, in sem zelo hvaležna za nasvete. Lahko rečem, da se prav veselim naslednjih vaj.

*Darja Slana*




Obul sem ponujene tekaške copate in kar hitro ugotovil, da je hoja v njih zelo lahkotna. Treba jih je bilo preizkusiti še v teku. Dejansko nisem v tekaški kondiciji, vendar je bilo načelo, naj vsak teče počasi, pravilno in kolikor zmore. Prvi krogi so bili počasni, vaje kar zahtevne, v nadaljevanju pa se je že videlo, da vaje pomagajo pri teku. Bil sem med zadnjimi, vendar zadovoljen, da sem nekaj naredil za svoje telo, ob tem pa pridobil še veliko znanja. Tudi motivacijsko sem veliko pridobil in naslednjega srečanja se bom zagotovo udeležil.

*Franc Grčar*




Z Denisom se je bilo zanimivo srečati že na uvodni delavnici, kjer je predstavil del svoje poti, izkušnje in vse osnovne stvari, ki so pomembne pri teku. Čeprav sam nisem športnik, sem se praktičnega dela udeležil z zanimanjem, da spoznam nekaj novega. Bilo je zanimivo, zabavno, sproščujoče, pa tudi malo naporno. Vsekakor je bila to zelo dobra izkušnja in bi jo priporočal tudi ostalim. Denis je res faca, poln optimizma in pozitivne energija, hkrati pa kljub vsem dosedanjim uspehom ostaja preprost, vztrajen in osredotočen na nove izzive. Takšne vrednote pa so nam lahko zgled in jih lahko tudi mi koristno uporabimo tudi pri našem delu v podjetju, ne samo pri teku.

*Peter Benko*



Tekaška delavnica je bila odlično organizirana in vodena. Zahvala gre podjetju, ki je omogočilo srečanje z vrhunskim športnikom. Z Denisovo pomočjo sem osvojil osnovna znanja pravilnega teka in prehrane. Zaradi njega sem saniral poškodbo in dobil ponovno motivacijo za tek. Se že veselim naslednje tekaške delavnice.

*Luka Prek*



Sporočil bi, da sem zelo vesel, še bolj pa zadovoljen s skupino, s katero smo imeli nazadnje tekaški in kolesarski dan. Pri tekaškem dnevu so udeleženci hitro osvojili pravilno tehniko teka in osnove teka. Super so! Vsem želim en lep sončen pozitiven pozdrav!

*Denis Šketako*

Sodeč po navdušenju vseh udeležencev bomo prav zagotovo še organizirali podobne delavnice, seveda ko bo imel Denis čas. Vsekakor pa vabimo vse tiste, ki se dosedanjih delavnic niste mogli udeležiti, da si vzamete čas in se nam pridružite – garantiramo, da vam ne bo žal.

Rosita Razpotnik

# Izlet z upokojenci

Maj je čas, ko se ob prazniku naše družbe na tradicionalnem izletu srečamo z upokojenci. Tokrat nas je pot vodila v jugovzhodni del naše lepe Slovenije, v Belo krajino.



Naravne lepote in nekaj zanimivosti te čudovite pokrajine smo si ogledali v petek, 26. maja 2017. Kot običajno smo štartali v jutranjih urah, vsi dobre volje in v pričakovanju dogodivščin, ki so nas čakale na poti.

Tokrat se je vabilu odzvalo kar 141 nekdanjih sodelavcev. Pot nas je najprej vodila do prvega postanka v Šmarju - Sapu, kjer smo pomicali. Trije avtobusi so nato nadaljevali pot proti našim trem ciljem: Gasilskemu muzeju v Metliki, OŠ Brihtna glava in metliški vinski kleti. Že po poti so vodnice na avtobusih predstavile lepote in znamenitosti Bele krajine in seveda posameznih točk, do katerih smo bili namenjeni.

Gasilski muzej nas je navdušil z bogato zbirko zgodovinske dediščine gasilstva od začetkov pa vse do današnjih dni. V Metliki je bila leta 1869 ustanovljena prva požarna obramba na naših tleh, muzej pa je poimenovan po dolgoletnem predsedniku GZS in pobudniku za ustanovitev muzeja, dr. Branku Božiču. V dveh stavbah je prikazan razvoj gasilstva pri nas.

Sledil je ogled priznane metliške kleti z degustacijo pristnega in žlahtnega belokranjskega vina in belokranjske pogače. Sledila je krajša vožnja do bližnje vasice Radovica, kjer smo obiskali Osnovno šolo Brihtna glava. Njen idejni oče je Toni Gašperič, njen osnovni namen pa je obiskovalcem na drugačen in zabaven način predstaviti Belo krajino. V šolski uri nas je stroga »učiteljica« popeljala v sredino 20. stoletja. Poleg zgodovine Bele krajine smo učenci spoznali tudi način poučevanja v takratnih časih. To je bilo smeha: Titova slika na steni, mirno, vzravnano sedenje, tišina, naslavljanje z »tovarišica učiteljica«, dvig roke, če smo želeli kaj povedati, pa vse do obiska kota, kamor so bili poslani najbolj poredni sošolci. K sreči nam na koruzi ni bilo treba klečati.

V zgodnjih popoldanskih urah smo zapustili Belo krajino in dan končali s pozornim kosilom v gostišču Maček v Šentgotardu.



Melita Klemen

# Sweet energy – knjiga receptov, ki navdihuje – Sredozemlje

V tokratni številki Utripa vam predstavljam naslednji dve državi, ki sta del Sredozemlja. To sta Italija in Grčija. Obe državi sta znani po svoji antični kulturi, napredku, arhitekturi, razvoju skozi stoletja, filozofiji in še bi lahko naštevali. Seveda pa sta znani tudi po svoji kulinariki. Pa si ju podrobneje ogledjmo.

## Italija

Italija je država, ki je na splošno povezana s kulturo, umetnostjo in z vsem lepim in tudi glasnim. Vsak od nas je že kdaj srečal kakšnega glasnega Italijana, ki je skušal preglasiti svojega sogovornika. Enega izmed njih so imeli celo v vladi. Italija je ena izmed zibelk, če lahko tako rečem, naše civilizacije z rimskim imperijem na čelu. Rimska zapuščina je globoko vplivala na zahodno civilizacijo in oblikovala večji del sodobnega sveta.

V Italiji je vzklilo novo, zelo pomembno obdobje v zgodovini – to je renesansa (ponovno rojstvo).

Pomembna je bila na več področjih – umetnosti, znanosti, arhitekturi, gradbeništvu, biologiji ... Toliko je znanih imen, da človek niti ne ve, kje bi začel: Leonardo da Vinci, Michelangelo, Leon Battista Alberti, Galileo Galilei in mnogi drugi. Poznani so številni skladatelji skozi zgodovino s svojimi operami, koncerti: Vivaldi, Rossini, Verdi, Puccini, Berio, Nono, pianist Maurizio Pollini, tenorist Luciano Pavarotti ... Seveda ne smemo pozabiti vrhunskih modnih oblikovalcev in športnikov – le kdo ne pozna italijanske nogometne lige? Tudi glede arhitekture je Italija nekaj posebnega – Rim, Firence, Benetke, Pisa, Cinque Terre, Toskana ... , kar privlači tudi mnoge turiste. Njihova hrana se je skozi stoletja različnih družbenih in političnih sprememb izoblikovala v to, kar je danes. Vsi poznamo njihove špagete na sto in en način, prav tako je v Italiji doma tudi vsem poznana pica. Osnovo italijanske kuhinje tvori sredozemska prehrana, bogata s testeninami, ribami in zelenjavo, zaznamujeta jo izjemna preprostost in raznolikost. Velik poudarek dajejo kvaliteti sestavin in družinski tradiciji. Zelo priljubljeni so tudi siri in vina. Seveda pa ne morejo še brez ene stvari, in sicer kave. Italijani so mojstri za pripravo najrazličnejših kav. Kava pa je tudi ena izmed sestavin recepta, ki je bil predstavljen v naši knjigi sladice.



## Italijanski tiramisu

sestavine

(8–10 porcij)

- 500 g maskarponeja
- 5 jajc
- 3 žlice sladkorja
- 400 g piškotov Savoirdi
- 300 ml kave espresso (brez sladkorja)
- 3 žlice kakava v prahu
- 20 ml konjaka

## Priprava

Rumenjake in sladkor stresite v veliko posodo. Stepajte, dokler mešanica ne postane svetla in kremasta.

Dodajte maskarpone in dobro zmešajte.

Beljake stepite v sneg in jih dodajte kremi z maskarponejem. Nežno vmešajte.

Espresso in konjak zlijte v plitvo posodo. Dobro premešajte.

Vsak piškot na hitro pomočite v espresso in ga za nekaj sekund obrnite, da se dobro namoči.

Namočene piškote zložite na dno steklenega ali keramičnega pravokotnega pekača z visokimi robovi (vsaj 5 cm), dokler ne pokrijete celotne površine pekača in porabite približno polovico piškotov.

Čez piškote razprostrite polovico kreme.

Na kremo zložite preostale namočene piškote in jih prekrijte z drugo polovico kreme.



Predlagamo, da piškote v drugi plasti obrnete v nasprotno smer, ene vodoravno, druge navpično.

Zadnjo plast kreme potresite s kakavom.

Postavite v hladilnik za vsaj 4–5 ur.

## Grčija

Če vprašate mene, katera je prva stvar, ki me spomni na Grčijo, je to zagotovo morje. Čeprav se sliši malo puhlo (glede na to, kako bogato kulturno, arhitekturno itn. dediščino nosi Grčija), vseeno ne morem mimo vseh otokov, ki jih Grčija premore.

Tipično sredozemska država, kjer tradicija veliko pomeni, kjer je rojstvo olimpijskih iger, kjer se je začela razvijati filozofija, ima skoraj pet tisočletij bogato zgodovino.

Grška zgodovina velja tako rekoč za začetek vse zahodne civilizacije – vključuje demokracijo, zahodno filozofijo, literaturo, politične vede, že omenjene olimpijske igre, dramatiko, komedijo in še bi lahko naštevali. Čeprav je Grčija zelo poznana po svojem morju, je 80 % pokrajine gorate oz. hribovite. Najvišja gora je Olimp, ki je znana kot mitološko bivališče grških bogov. Njihova kultura se odraža tudi v arhitekturi. Naj omenim samo nekaj krajev – Atene, Delfi, Mikene, gledališče v Epidavru, Kreta ...

ln grška hrana? ... je preprosta in okusna. Vsebuje veliko zelenjave, začimb in seveda olivnega olja. Vsem je dobro poznan ovčji sir, olive, grške solate, grški jogurti, veliko hrane je pripravljene iz mesa in rib – dobro poznane so musake, sarme, pite, veliko je jagnjetine ... Najbolj znani pijači sta Ouzo in Metaksa, med sladicami pa baklava in halva, ki je predstavljena tudi v nadaljevanju.

### Grška halva z zdrobom

Tradicionalna, pudingu podobna slaščica, narejena iz zdroba, mandljev, ekstra deviškega olivnega olja, rozin in cimeta, prepojena s preprostim sirupom.

sestavine

- 1 skodelica ekstra deviškega olivnega olja
- 1 skodelica finega zdroba
- 1 skodelica grobega zdroba
- 2,5 skodelice sladkorja
- 4 skodelice vode
- ¾ skodelice sesekljanih mandljev ali orehov
- ¾ skodelice rozin



- 1–2 čajni žlički mletega cimeta
- 2–3 palčke cimeta
- 1–2 velika pomarančna olupka
- 2 klinčka (po želji)

### Priprava

V posodi pripravimo sirup, tako da v 4 skodelice vode dodamo 2,5 skodelice sladkorja, palčke cimeta, klinčka in olupke pomaranče, zavremo in pustimo vreti 5 minut, nato umaknemo s kuhalnika.

V globoko posodo na srednji ali visoki temperaturi dodamo ekstra deviško oljčno olje in 2 skodelici zdroba. Neprestano mešamo s kuhalnico, dokler se barva ne spremeni iz svetlo zlate v zlato rjavo. To bo trajalo nekaj minut. Bodite potrpežljivi in neprenehoma mešajte.

Ko se barva spremeni, dodajte 1–2 žlici mletega cimeta. Premešajte. Zelo previdno in počasi zdrobu dodajajte majhne količine sirupa. Vroč sirup bo izpareval in iz njega bodo škropile vroče kapljice, zato bodite zelo previdni. Na srednje nizki temperaturi neprestano mešajte, dokler se mešanica ne zgosti. Na začetku bo konsistenca precej tekoča, v nekaj minutah pa se bo zgostila v pudingu podobno zmes. Dodajte mandlje in rozine ter še zadnjič premešajte. Vlijte v pekač za kolače in pustite, da se ohladi. Nato postavite na pladenj in potresite s cimetom.



Matjaž Bobnar in Sabina Pešec

# Kuba – otok revolucije, cigar, ritmov salse, ruma

&gt;&gt;&gt; nadaljevanje iz prejšnje številke



V ritmu Kube

## Camaguey

Camaguey je tretje največje mesto, kjer je stari mestni del zaščiten kot UNESCO-va kulturna dediščina. Mesto velja za prestolnico kubanskih kavbojev, ki spominja na bogate, stare, kolonialne čase.



Na glavnem trgu je postavljen kip v čast generalu Maceu.



Kuba je znana po živih barvah in zanimivi arhitekturi.



Simbol mesta so lončene posode, ki so jih uporabljali za zbiranje odpadnih voda in za shranjevanje hrane.

## Praščji zaliv in polotok Ciénaga de Zapata

Praščji zaliv ali Bahía de Cochinos je prizorišče, kjer so 1961 Američani s pomočjo upornikov poskusili strmoglaviti Castrove revolucionarje in pri tem neslavno pogoreli. Danes pa na značilno karibskih obalah zaliva prevladujejo Casas Particulares (domovi domačinov, kjer obiskovalci lahko najamejo sobe in ki predstavljajo najpogostejši način nastanitve pri potovanju po Kubi). Morje je toplo in polno življenja in predstavlja pravi raj za potapljače in šnorklarje.





Pogled s terase začasnega doma na Playi Larga

Malo bolj v notranjost polotoka in naravnega parka Ciénaga de Zapata pa se med močvirji nahaja krokodilja farma, ogromen kompleks, kjer si obiskovalci lahko ogledajo vse faze razvoja teh prazgodovinskih plazilcev. Na farmi gojijo dve vrsti krokodilov, Kubanskega krokodila (*Crocodylus rhombifer*) ter Ameriškega krokodila (*Crocodylus acutus*), ki mu Kubanci pravijo kar Kajman, hkrati pa nudijo zavetišče tudi 16 ogroženim vrstam drugih plazilcev. Farma predstavlja domovanje za preko 100.000 živali.



Krokodilja farma

### Trinidad

Trinidad se nahaja v pokrajini Sancti Spiritus, v podnožju Escambray in blizu obale Karibskega morja. Ustanovljen s strani španskih konkvistadorjev je v 18. in 19. stoletju predstavljal središče proizvodnje sladkorja, danes pa je to eno izmed najbolj ohranjenih mest iz tega obdobja in kot tako vpisano v UNESCO-v seznam svetovne dediščine.

Mestece zaznamuje kolonialističen arhitekturni slog, še posebej pa ulice, tlakovane z zaobljenimi kamni, ki so tam od samega nastanka. Ljudje so, tako kot povsod po Kubi, izredno prijazni in človek se tam počuti popolnoma varnega, tako podnevi kot ponoči. Za nočno življenje je dobro poskrbljeno v obliki različnih Casa de la Música (hiš glasbe), kjer od popoldneva pa pozno v noč vrti živa glasba.

Slabe pol ure vožnje iz Trinidada proti jugu nas pripelje na dolge karibske plaže, v nasprotno stran, prav tako v neposredni bližini, pa se nahaja naravni park Topes de Collantes z mnogimi možnostmi za treking in kolesarjenje, predvsem je nujen ogled vsaj enega izmed izredno lepih slapov tega področja.



»Street domino«



Tipičen prevoz dobrin v Trinidadu

### Santiago de Cuba

Santiago de Cuba je opisan kot najbolj afriško, najbolj glasbeno in vročekrvno mesto na Kubi. Santiago – zibelka kubanske glasbe in revolucije – je zgrajen na neštetihih gričih in se ponaša s pisano karibsko tradicijo ter kulturo. Ulice se v valovih dvigajo in spuščajo, krasijo jih raznobarne kolonialne stavbe, v ozadju pa se kot kulisa nad mestom dviga gorovje Sierra Maestra. Posebej živahno je mestno središče, Parque Cespedes, kjer so klopi tako podnevi kot zvečer polne ljudi. Nad parkom se dviga katedrala, nasproti pa je mestna hiša Ayuntamiento (slika spodaj), ki je simbol mesta. Iz nje je Fidel Castro leta 1959 prvič nagovoril Kubance.



Balkon, kjer je imel Castro svoj prvi govor – mestna hiša Ayuntamiento



Koncert v eni izmed za Kubo značilnih Casa de la Musica



Trg revolucije v Santiagu de Cuba

### Baracoa

Baracoa je bila zame ena najbolj očarljivih pokrajin na Kubi. Zaradi Atlantika na eni, Karibov na drugi in hribovja na tretji strani velja za najbolj izoliran kraj na Kubi. Pokrajina je raznolika, najdemo tako deževni pragozd kot puščavske kaktuse in rodovitne gorske nasade.



Kip Krištofa Kolumba, ki je leta 1492 prvi odkril mesto.



Trg v centru mesta, kjer je zvečer precej živahno in veliko turistov s mobilnimi telefoni v roki, ki lovijo internetno povezavo.

ETI-ELEKTRO-ELEMENT	GUSAR-STVO	PRESENEČENOST, ZAČUDENOST	DUŠEVNO MIREN ČLOVEK	IZUMITELJ NA ELEKTR. PODROČJU (NIKOLA)	ZAKRITJE NEBESNEGA TELESA	REKA V MONGOLIJI IN RUSIJI	IT. LI-BRETIST (LORENZO)	EMILIJAN CEVC	KRAJ IN REKA NA KOPRSKEM	BIBLIJSKI OČAK	REKA V INNSBRUCKU	KAR JE ZAŠILJENO	SOCIALNA DELAVKA, AKTIVISTKA PEČARIČ	PRIMANJKLJAJ
UM. SMER V DRUGI POLOVICI 20. STOL.					6							8		
NEKDANJA DELAVSKA ORGANIZACIJA	7													
PRIPR. ZA UGOTAVLJ. SMERI EL. TOKA						12		RASTLINA GINSENG POTOVANJE (ZASTAR.)						
ENOVALENTNI ALKILNI RADIKAL					IBSENOVA DRAMA PISEC ČRTIC					AM. FILM. IGRALKA DICKINSON	PRIPADNIK JUŽNOAM. INDIJAN. PLEMENA			
ŠAHOVSKA FIGURA, LOVEC						ZOLAJEV ROMAN IT. OPERNI TENORIST					NAROD V LAOSU PODELITEV IMENA		5	
SERGIO LEONE			OKRASNA CVETLICA	PREBIVALKE RETIJ VISOK IGLAVEC				9					SEZNAM IMEN, ADRESAR	UTRIP
TOGOTEN ČLOVEK			14						PREBIVALCI GRČIJE STOPNICA MED VRATI					ODEJA S PUHOM
VESOLJE	3						EGIPČ. SVETI BIK IGRALEC NA ČELO					METOD PEVEC RT V JUŽNI AMERIKI		
OTROČEK								NEM. SLIK. (ALFRED) DRUGI SKLON				10		
ISTA ŠTEVILKA POMENI ISTO ČRKO	ČLOVEK, KI SE VDAJA OPIJU	OBALNA JADRNICI PRIJETEN OBCUTEK								EL. NABITI DELCI				
RAZLAGALEC SANJ					1					REKREAC. DEJAVNOST RUSKA ČRKA				
UREJEN NASAD V MESTU	13				ŠP. NAROD. JUNAK IGRALEC FARRELL				SL. KNJIŽEVNIK (SIMON) ŠLEVA		2			
AM. PISEC ZNANSTVENOFANTASTIČ. DEL												IT. PRISTANIŠČE, TRIESTE	GERMANSKI DEMON OGNJA	TEKMA PRI STARIH GRKIH
PIJAČA STARIH SLOVANOV			KRAJ V SLOVEN. GORICAH	GOR. SKUP. V IT. ALPAH SMUČARKA DREV							POD SPOD. DEL POSODE	11		
VRH V HIMALAJI							NATALIJA VERBOTEN			TELOVADNO ORODJE ARGON				
AFRODITIN LJUBIMEC V GR. MIT.				15			POKRAJINA OKROG IGA		4					
MESTO NA HONŠUJU (ZOI 1998)							BARVILO V KORENJU							
ISKANO GESLO JE	ANGLEŠKI PREGOVOR	1	2	3	2	4	2	3	5	6	7	8	5	9
2	10	7	11	1	12	13	12	14	1	15	9	2	15	5

V naše uredništvo je prispelo **152** izpolnjenih gesel, pravilno geslo se je glasilo: »**TRDO SRCE IMA KDOR V MAJU NE LJUBI**«

Računalniški žreb je določil, da nagrade prejmejo naslednji reševalci:

1. nagrada: **Sašo Gorišek**: 7-dnevno bivanje v počitniškem objektu ETI v prostem terminu
2. nagrada: **Katja Božič**: Brisača ETI
3. nagrada: **Romana Marolt**: Knjiga Sweet Energy
4. nagrada: **Matjaž Žavbi**: Polo majica ETI
5. nagrada: **Dušan Strmljan**: Antistresna žogica in čokolada ETI

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

Za koriščenje prve nagrade se dogovorite z Matejo Gerečnik (int. št. 219), praktične nagrade pa vas čakajo v prostorih marketinga. Rešitve tokratne križanke pošljite na e-naslov: [sabina.pesec@eti.si](mailto:sabina.pesec@eti.si) ali v fizični obliki v kadrovsko službo, najkasneje do 8. 9. 2017.



# Usmerjenost k odjemalcu



Razumemo potrebe zunanjih in notranjih odjemalcev in tržne trende. Nanje se odzivamo hitro in učinkovito ter nudimo celovite rešitve. Dolgotrajni odnosi z odjemalci so pristni in neprestani vir nadgradnje naših kompetenc.



Spodbujam način delovanja v korist odjemalca tako v svojem timu kot v celotni organizaciji.



Do vseh odjemalcev imam iskren in spoštljiv odnos ter aktivno prisluhnem njihovim potrebam.



Dejavno širim dobre primere zadovoljnih odjemalcev naših izdelkov in storitev.



Poiščite promocijski material v svojem delovnem okolju.  
Pošljite nam sliko natančno takega plakata na številko 031 321 676 ali na e-mail [kjenja.novak@eti.si](mailto:kjenja.novak@eti.si)  
Pripišite vaše ime in priimek ter osebno številko.

Vsak pošiljatelj bo prejel simbolično nagrado.