

ETI **UTRIP**

● Glasilo koncerna ETI, letnik XXXVI, oktober 2016, številka 3 ISSN 1580-4879



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



ISO/TS 16949
BUREAU VERITAS
Certification



- Podelitev priznanj GZS za inovativnost
- Formula za uspeh: ETI Romunija
- Strategija tehnične keramike 2016 - 2020
- Motivacijski trening Petre Majdič

Pa smo ga dočakali. Po skoraj dveh letih intenzivnih priprav, mnogo dodatnega dela s skrbnimi pregledi in drugimi aktivnostmi in prenekaterih ugibanj je v ponedeljek konzorcij delničarjev podpisal pogodbo za prodajo večinskega deleža ETI-jevih delnic s skupino Andlinger & Company, ki bo predvidoma do konca leta postala naš novi večinski lastnik. In kot vse kaže, vsaj kratkoročno bistvenih sprememb zaradi tega ne bo. Naš strateški načrt ostaja na mestu, prav tako vodstvena struktura, novi lastnik celo napoveduje povečanje vlaganj v nadaljnjo širitev ETI-ja ter v raziskave in razvoj. Nekateri spremembo lastniške strukture toplo pozdravljajo, spet drugi so bolj zadržani. Vsekakor pa je sedaj še prekmalu za kakršnekoli zaključke, enostavno moramo počakati in videti, kaj nam bodo prinesli prihodnji meseci. Seveda pa se v ETI-ju kljub lastniškim spremembam nemoteno dogajajo mnoge različne aktivnosti. V tej številki si lahko preberete, kako smo se predstavili na Dnevih inovativnosti, ter opis na regionalnem nivoju s srebrom nagrajene inovacije, novega talilnega vložka za prenapetostno zaščito. Predstavljamo vam tudi »podmladek« našega hčerinskega podjetja ETI Romunija, ki se v zadnjem obdobju postavlja z izrednimi poslovnimi rezultati. Povprašali smo jih, kaj je njihova skrivnost oziroma formula za uspeh. Vabljeni k branju.

V imenu uredniškega odbora
Sabina Pešec



4

Nacionalna podelitev priznanj GZS – Dan inovativnosti 2016



7

Formula za uspeh: ETI Romunija

K A Z A L O

ETI in skupina ETI dobivata novega večinskega lastnika	3
Nacionalna podelitev priznanj GZS	4
Dnevi inovativnosti 2016.....	5
Talilni vložek za prenapetostno zaščito »CH22x58 SRF 25kA 10/350µs«	6
Formula za uspeh: ETI Romunija.....	7
Predstavitev strateškega načrta tehnične keramike za obdobje 2016–2020 ...	10
Prenova izdelka KZS 1M-FN	12
Zaščita baterijskih sistemov za shranjevanje električne energije	13
ETI, Razvojni centri in raziskovalno-razvojni projekti.....	15
Sejem Intersolar 2016.....	16
Nova montažna linija NV1C	17
Nova različica sistema za poslovno obveščanje (BI) – OBI EE 12c	18
Davor Teraž	19
Tanka črta odgovornosti.....	19
Štipendiranje.....	21
Motivacijski trening Petre Majdič.....	22
Urniki rekreacije.....	23
PO SLOVENIJI – GORENJSKA, DOLENJSKA, NOTRANJSKA	24
Pohodniki	25
Filatelija	27
X. GRAJSKE ŠTORIJE na gradu Gamberk.....	28
Nov pogled na čas: množitelj.....	29
Memento.....	31
Nagradna križanka.....	32



12

Prenova izdelka KZS 1M-FN



22

Motivacijski trening Petre Majdič



25

Pohodniki

Časopis Utrip izdaja ETI, d.d. Izlake
Naklada: 2000 izvodov, časopis izhaja četrtletno
Uredniški odbor: Matija Strehar, Jani Braune, Polona Škrinjar, Jernej Kovačič,
Rosita Razpotnik
Urednica: Sabina Pešec
Prelom, grafična priprava in tisk: Grafex d.o.o. Izlake



Ernst Reichmayr in Hans-Jörg Kaltenbrunner, dva od skupaj petnajstih partnerjev v skupini Andlinger & Company (vir: Portal SiolNET)



ETI in skupina ETI dobivata novega večinskega lastnika

Konzorcij največjih lastnikov družbe ETI Elektroelement d.d. je v ponedeljek s predstavniki mednarodne skupine Andlinger & Company podpisal pogodbo za prodajo večinskega lastniškega deleža. Pri prodaji večinskega lastniškega deleža družbe ETI se je v konzorcij združilo okoli 950 delničarjev, ki imajo skupaj v lasti 76 odstotkov vseh delnic z glasovalno pravico. Novega večinskega lastnika sestavlja skupina uspešnih mednarodnih podjetnikov, ki investirajo predvsem v dobro stoječe družbe iz industrijske panoge z velikim potencialom za rast. Večino prevzemov financirajo z lastnimi sredstvi, kar prevzetim družbam omogoča hitrejšo in bolj stabilno rast, saj lahko glavino ustvarjenega dobička namenijo za rast poslovanja.



Andlinger & Company namerava naprej razvijati vse ETI-jeve proizvodne programe, jim dati nov zagon in s tem še utrditi vlogo ETI kot po eni strani največjega za-

poslovalca v Zasavju in po drugi kot enega največjih svetovnih proizvajalcev varovalk ter pomembnega nišnega igralca na trgu stikalne tehnike. Novi večinski lastnik hkrati namerava drastično zmanjšati dividende, kar bo družbi omogočilo, da glavino ustvarjenega denarnega toka nameni za svojo nadaljnjo širitev in raziskave ter razvoj in tako doseže ali celo preseže svoj strateški načrt za obdobje 2016 – 2020, ki ga v skupini Andlinger & Company popolnoma podpirajo.

Več o novem večinskem lastniku in njegovih načrtih si lahko preberete v intervjuju na spletnem portalu Siol, od koder so tudi spodnji odstavki:

Novinar: Vaša naložbena strategija je kupovanje podjetij, ki so močna v inovacijah in so pomembni nišni igralci. V čem tem kriterijem ustreza ETI?

REICHMAYR: ETI ima dobro tehnološko bazo, menedžment, dobro izobražene delavce in blagovno znamko. Ima zelo velik ugled na trgu. Gre za zelo dobro podjetje, ki ga je mogoče narediti še boljšega.

Novinar: Kje bo torej ETI čez pet ali deset let?

REICHMAYR: Še vedno tukaj (smeh, op. a.). Upamo, da bo večji in uspešnejši.

Novinar: Kako mu bo to uspelo?

REICHMAYR: ETI deluje na globalnem trgu. Električna postaja danes kot dobrina vse pomembnejša. Varovalke in drugi proizvodi za obvladovanje elektrike bodo imeli vedno večji pomen. ETI pa ima že v tem trenutku zelo dober položaj v srednji in vzhodni Evropi. Naš cilj je, da bo imel še večji mednarodni pomen.

Novinar: V ZDA, Južni Ameriki, Aziji ...?

REICHMAYR: Vsega se ne da narediti takoj. Najprej se bomo morali odločiti, kaj so prednostne naloge. Trenutna strategi-

ja podjetja je usmerjena v vzhodno in jugovzhodno Evropo. V ZDA imamo svojo pisarno. Če bo imel ETI dober načrt za vstop na tamkajšnji trg, bomo pomagali. Ista zgodba je s Kitajsko, od koder smo se pravkar vrnili, eden od manjšinskih partnerjev pa je dlje časa živel tam. Če se bo pojavila priložnost, bomo odpirali vrata.

Novinar: Ste ob nakupu dali kakšne zaveze?

REICHMAYR: Da. V pogodbi obstaja klavzula, ki pravi, da ne smemo namenoma spreminjati načina delovanja ETI. Ne gre za zaveze, ki kogarkoli ščitijo in pri katerih bi za kaj jamčili. Nikoli ne moreš biti prepričan v nič. Podjetje mora biti uspešno in to je v interesu zaposlenih, ker so potem zaščiteni.

KALTENBRUNNER: Nismo strateški, ampak nestrategični kupec. Ne iščemo sinergij. Te so velikokrat eden od razlogov za nakup, da se znižajo stroški, kar pomeni odpuščanje zaposlenih.

Vir besedila in fotografije: Portal SiolNET (<http://siol.net/novice/gospodarstvo/eti-kupujemo-z-lastnim-denarjem-odpuščanj-ne-bo-427951>)

Navodilo za delničarje:

Delničarji, ki ste vključeni v prodajni proces boste svoje delnice morali prenesti na poseben skrbniški račun, kjer bodo počakale na plačilo kupnine. O vseh tehničnih podrobnostih vas bodo obvestile borzno-posredniške hiše in banke, kjer imate delnice na trgovalnem računu. Pisne informacije boste prejeli tudi vsi, ki imate delnice na registrskem računu KDD.



Nacionalna podelitev priznanj GZS – Dan inovativnosti 2016

V okviru Dneva inovativnosti je Gospodarska zbornica Slovenije 21. 9. 2016 že 14. podelila nacionalna priznanja najbolj inovativnim podjetjem in inovatorjem v podjetjih ter javno raziskovalnih zavodih. Podeljenih je bilo 40 priznanj (14 zlatih, 21 srebrnih in 5 bronastih priznanj), ki so rezultat nacionalnega finala, v katerem je na regionalni ravni sodelovalo 182 inovacij in 768 inovatorjev.

Štiri zasavske inovacije, ki so se uvrstile na nacionalno tekmovalje, so tudi letos dosegle odličen rezultat, prejele so eno zlato in tri srebrna priznanja.

Zlato priznanje

- ETI, d. d., Izlake in RC eNeM, d. o. o., inovatorji: **Brane Lebar, Viktor Martinčič, Anton Rome, Urban Kos** za inovacijo: **Talilni vložki za fotovoltaične sisteme »NHXL 1500V d.c. gPV«**

Srebrna priznanja

- ETI, d. d., Izlake in NELA RC, d. o. o., inovatorja: **Aleš Pograjc, Tadej Drnovšek** za inovacijo: **Kombinirano zaščitno stikalo KZS – EDI**
- Steklarna Hrastnik, d. o. o., inovatorji: **Grega Likar, Mateja Š. Dimic, Matjaž Zupančič, Monika Erjavec, Rebeka Arhar, Tjaša Založnik, Vesna Dolenc** za inovacijo: **Puzzle – Povezovanje doživetij!**
- Varstveno delovni center Zagorje ob Savi, inovatorja: **Domen Pociеча, Robert Lazar** za inovacijo: **Evropski prostovoljci (EVS) za višjo kakovost življenja v VDC Zagorje ob Savi**

Iskrene čestitke vsem inovatorkam in inovatorjem!

Več informacij: https://www.gzs.si/oz_zasavje/Novice/ArticleId/54522/nagrajene-najboljse-inovacije-v-sloveniji-cestitke-zasavskim-inovatorjem

(vir: GZS)

✍ Miran Dolinšek



Zlato priznanje



Srebrno priznanje



Dnevi inovativnosti 2016

Dnevi inovativnosti so letos potekali na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani 20. in 21. 9. 2016, tokrat malo prej kot pretekla leta. Dnevi inovativnosti so bili časovno združeni s podelitvijo priznanj za najboljše inovacije, ki je bila na Brdu pri Kranju v sredo, 21. 9. 2016. S tem se je hotel dati še večji pomen samim inovacijam.

Na sejmu inovacij se je predstavilo 40 inovacij iz cele Slovenije, ki so tudi kandidirale za priznanja na državnem nivoju. Iz Zasavja smo imeli štiri inovacije. Glede na to, da nas Zasavcevi ni več kot za malo večje mesto (50.000), to pomeni, da smo vsaj pri inovacijah visoko nad slovenskim povprečjem. Po statistiki bi nam pripadala ena inovacija. Sicer pa rojstni kraj slovenskih inovacij je in ostaja Zasavje.

Namen sejma inovacij je približati inovacije navadnim ljudem. Seveda je treba tu zgraditi nekakšen most med inovatorji in tistimi, ki jih inovacije zanimajo. Inovator se mora znati postaviti v kožo tehničnega laika in mu inovacijo poskušati razložiti tako, da jo bo razumel. Kot so včasih rekli, po kmečko. To je spoznala tudi Gospodarska zbornica, tako da so bile letos zlate inovacije predstavljene v obliki »TED talka«. »TED talk« je oblika prezentiranja, kjer moraš inovacijo predstaviti skozi zgodbo na čim bolj poljuden način. Na YouTubeu se najde veliko povezav na »TED talk«. K nam jih je prinesel Matej Golob, ki je tudi povezoval prireditve v okviru sejma in podelitve inovacij. Ta način predstavitve je videti precej ameriški in Slovencem ne ravno blizu. Američani stvari zelo radi poenostavljajo, tako da je tudi »TED talk« prezentacija narejena v tem stilu. Relativno komplicirano naredi enostavno in tudi razloži na enostaven način. Slovenci pa raje prezentiramo na bolj kompliciran, znanstveni način. Ta način razmišljanja je značilen za celo družbo, zato marsikdaj ne razumemo, kaj nam oblast govori.

Obisk sejma inovacij je bil relativno dober, še posebej drugi dan. Sam sem se ga udeležil prvi dan. Predstavili smo dve inovaciji: KZS EDI in talilni vložek NHXL 1500V gPV. Na sejmu so bili prisotni tudi

mediji. Dali smo nekaj izjav za radio in televizijo Slovenija. Med sejmom so na velikem odru potekale okrogle mize na temo inovacij, povezovanja podjetij in raziskovalnih institucij. Na dan podelitve inovacij pa je potekal tudi neposredni prenos z Brda.

Kar se zanimanja obiskovalcev tiče, je predvsem odvisno, kako je inovacija blizu navadnemu uporabniku. Če gre tu za zdravila, okna ali prikolico, je tema obiskovalcu veliko bližja, kot pa npr. varovalka ali stikalo. Tako da se moramo varovalkarji in stikalci še bolj potruditi, da inovacijo prikažemo v takšni luči, da bo vzbudila zanimanje, včasih je treba tudi malo pretiravati. Tema letošnje podelitve je bila VROČE, najbolj vroče inovacije. To smo s pridom izkoristili pri prezentaciji, saj so naše varovalke še posebno vroče takrat, ko opravijo svojo funkcijo varnega odklopa. Od štirinajstih zlatih inovacij je bilo deset inovacij predstavljenih s strani inovatorjev, štiri inovacije pa so predstavili ljudje, ki niso bili člani inovatorskih ekip. Precej me je presenetila indiferentnost slovenske politike. V preteklih letih so se prireditve udeležili vsaj predsednik vlade ali države, letos pa nič od tega. Pa ne zato, ker bi se rad slikal s predsednikom vlade ali države. Človek se res vpraša, ali je vse skupaj samo govorjenje in obljube. Načelna podpora je vedno prisotna, realnost pa je nekaj drugega. Sicer so inovatorji tudi volivci, ne vem pa, ali se udeležujejo volitev. Morda bi stranka inovatorjev lahko kaj spremenila?

✍ Brane Lebar

Pa še nekaj odzivov in vtisov mojih sotrpinov ekipe in voditelja:

Dragi zmagovalci današnjega dneva inovativnosti, danes žal nismo mogle biti vse z vami na Brdu, sem pa sama ravnokar pogledala posnetek današnjega dogodka na Siolu. Čestitke vsem za zares vroče nastope – verjamem, da ste publiko navdušili in presenetili. Sestaviti zanimivo in jedrnatu zgodbo ter jo povedati v treh minutah je vse prej kot lahko in to vam je danes uspelo. :)

Za nas je bila to odlična izkušnja, uživale smo v pripravah z vami, res smo cenile, da ste naše komentarje upoštevali, redno hodili na vaje in da ste z zelo pozitivnim odnosom pristopili k celotnemu projektu. Upamo, da imate podobne občutke tudi vi in da lahko sedaj, ko je vse za vami, ponovno zadihate in se dneva inovacij ter priprav spominjate z nasmeškom na obrazu.

Če ima kdor koli za našo ekipo kakšno povratno informacijo, kako bi lahko proces priprav na nastope potekal še boljše, ste več kot dobrodošli, da svoje misli delite z nami.

Hvala za navdih,

✍ Urša, Tanja, Nika, Darja

Zdravo, »sotrpini« z odra današnjega Dneva inovativnosti :)! Z večino smo se danes spoznali na dogodku na Brdu – jaz sem povezoval program in vas napovedoval na odru. Rad bi vam sporočil, da sem slišal veliko pohval glede izvedbe dogodka, predvsem pa glede vaših nastopov.

Še posebej bi izpostavil komentar osebe, ki je bila pred leti precej povezana z GZS:

»Kot direktor gledališča sem se čudil in bil navdušen nad visoko ravnjo motivacijskih nastopov vseh 14 igralskih laikov.«

✍ Matej Golob

Hvala tudi tebi in ostali ekipi. Poleg tega pohvale za idejo in celotno izvedbo. Prav tako za odlično vodenje. Strinjam se s tem, da so bili vsi govori odlični in da je bil nivo res visok. Zahvaljujoč celotni ekipi, ki nas je do tega pripeljala in nas pripravljala. Dobri odzivi so upravičeni in veliko povejo. Mislim, da jih večina lahko deli mnenje z mano. Upam, da se tako s tabo kot z ostalimi kmalu spet srečamo ob kakšni drugi priložnosti :).

Tudi z moje strani hvala vsem za prijetna druženja in za vzajemno podporo pri uspešnem prestavljanju mej našega poguma. Sicer se mi je adrenalin, kot verjetno še komu od vas, kar pošteno pretakal po žilah, ampak na koncu je zadeva, tudi po zaslugi sproščene

vzdušja v celotni ekipi, zelo dobro uspela. Želim vam kakšen pomirjujoč dan popolnoma brez skrbi in obveznosti, potem pa k novim zmagam naproti ...

.....
Res, tole je bilo nekaj novega, nekaj posebnega ... nekje daleč izven naših običajnih »comfort zonov«. Pa saj vsi vemo, da se tam prava doživetja šele začnejo. Hvala vsem za dobro družbo in super vzdušje! Ob letu osorej (:

.....
Se pridružujem spodnjim komentarjem in (po)hvalam!

Se vidimo na naslednji »fronti« ...

.....
Hvala ekipi za dobre napotke in tudi konstruktivne pripombe in spodbude, ki smo jih bili deležni ter so pripomogli k uspešni izvedbi naših nastopov.

Vsem hvala tudi za prijetno druženje v tem času.

Želim vam še veliko dobrih odbrušeni idej ...

.....
Bili ste fantastični. Vzdušje navdušujoče. Spoznal sem 13 super ljudi in vesel sem,

da sem bil del te ekipe.

Želim vam veliko uspeha pri nadaljnjem delu in naj vas inovativnost nosi na vseh področjih.

Pa namig

Mogoče je med nami kdo, ki ima organizatorsko žilico in nas čez leto dni skliče skupaj ... tudi na Mateja naj ne pozabi, nekdo pač mora povezovati vse skupaj.

.....
Bil sem izredno vesel in toplo mi je bilo, ko sem na podelitvi spremljal vse naše govore. Nisem verjel, da bomo tako suvereni in, kot si Brane dejal, mirni. Vsak govor je bil daleč boljši od vseh predstavitev, ki so stalnica na tovrstnih prireditvah in tu gre zahvala organizatorjem in tudi tebi, Matej, ker vem, da je tale ideja »zrasla na tvojem zelniku« in zelniku skupine iz TEDx Ljubljana. No seveda ob podpori GZS to ne bi šlo skozi. Žal mi je za uvod v intervju v Delu naslednji dan (kdor ga je slučajno opazil), ki ga je novinarka nerodno speljala z njeno subjektivno opazko v uvodnih stavkih. Ampak kot

pravijo, je to novinarska svoboda in ne bom preveč sodil njenega dela, ker nisem kopitar, da bi čevlje sodil ☺. Žal ni bila z nami v času celotnega poteka TED-a, od pisanja govora do končne izvedbe, da bi videla in čutila vse to, kar si mi sedaj delimo. Napredek od uvodne ure pa do končnih treh minut na odru je bil enormen in zelo sem ponosen na nas vse. Konec koncev, ni enostavno imeti govora na pamet pred nekaj 100 ljudmi in več kamerami, ki te prenašajo v živo in snemajo za kasnejše objave. Da ne pozabim na rumene, vijolične, modre, rdeče in oranžne reflektorje ☺.

.....
Naj še jaz nekaj dodam: mislim, da smo v pripravah in izvedbi te prireditve zadihali kot tim, vzpostavili smo pozitivno vzdušje, se bodrili, tudi z malo heca razbijali napetost, skratka nepozaben dogodek.

Menim, da se bodo pozitivni odzivi v naslednjih dneh počasi umirili in nastopil bo čas za ponovno inoviranje. Čim več uspeha vam želim, pa da se na kakšni podobni prireditvi čim prej srečamo.

Talilni vložek za prenapetostno zaščito »CH22x58 SRF 25kA 10/350µs«

V industrijskih in poslovnih objektih kot tudi v stanovanjskih hišah je danes nakopičene veliko elektronske opreme, ki je občutljiva na prenapetosti. Obstajajo tri možnosti zaščite:

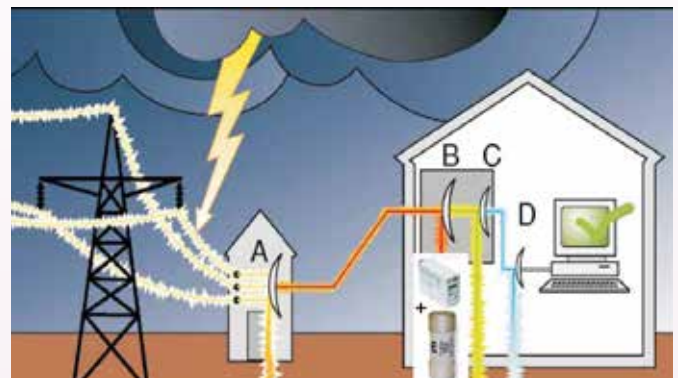
1. Zaščita proti toku strele, ki se nanaša na razred I, tip 1. Uporaba v napeljavah, kjer je velika verjetnost za neposredni udar strele.
2. Prenapetostna zaščita, ki se nanaša na razred II, tip 2. Uporaba tam, kjer je majhna verjetnost za neposredni udar strele, vendar velika za inducirano prenapetost v napeljavi. Ta je lahko posledica oddaljenega udara strele, stikalnih manevrov, tj. v stikališču, RTP-jih, kot posledica inducirane prenapetosti v strojih, razsvetljavi, varovalkah itd. znotraj napeljave.
3. Občutljiva prenapetostna zaščita, ki se nanaša na razred III, tip 3. Uporaba pri občutljivih porabnikih, kot so roboti, računalniki, VSD-ji, naprave za slikanje in podobno.

Za tip 1 je v uporabi izključno odvodnik razreda B, ki je namenjen odvajanju toka strele in ima zelo visoko zmogljivost odvajanja. Vgrajuje se na priključku napajanja objekta. Njegovo delovanje temelji na osnovi iskrišča (dve kovinski elektrodi). Ko je nanje pritisnjena previsoka napetost, pride do obloka, s čimer te naprave odvajajo tok strele preko zbiralke za glavno izenačitev potenciala na ozemljilo.

Prepogosti in previsoki odvajalni tokovi ali preštevilna zaporedna odvajanja imajo za posledico, da se elektrode iskrišča spojijo in ustvarijo kratek stik. To uniči odvodnik in deli tega odvodnika lahko poškodujejo celotno okolico (elektro omaro), kjer se lahko nahaja draga elektro oprema.

Z uporabo talilnega vložka za prenapetostno zaščito CH22x58 SRF 25kA 10/350µs tako preprečimo uničenje odvodnika in s tem celotne opreme okrog njega.

Izdelek je novost na svetovnem trgu. Konkurent ima v primer-



javi z ETI-jem dimenzijsko enkrat večje ohišje talilnega vložka in s tem enkrat večjo porabo materiala.

Delovanje talilnega vložka:

Prvi del rešitve je sposobnost »preživetja« talilnega vložka na udarni val 10/350 µs. Pri udarnem valu mora odvodnik delovati normalno. Talični vložek tako prepusti vso energijo odvodniku. Rešitev je v dovolj velikem preseku talilnega elementa, da se le-ta ne poškoduje pri prepustu energije udarnega vala.

Drugi del rešitve je sposobnost prekinitve na kratek stik. Rešitev je v dovolj majhnem preseku talilnega elementa, da se le-ta čim prej poškoduje pri prepustu energije kratkega stika. Tu pride do konflikta s prvim delom rešitve. To rešimo s čim večjim povečanjem površine talilnega elementa.



Darko Kos, bazični razvoj varovalk



Eti team na maratonu v Bukarešti, 9.10.16, od leve proti desni:
Adrian Paxaman, Adelin Radu, Roman Filipič, Adrian Herisanu, Raul Stan, Andrei Vizireanu

Formula za uspeh: ETI Romunija

Najprej bi se rad zahvalil vsem sodelavcem ETI Romania in vsem vam, ki ste vztrajno in potrpežljivo pomagali k 'uspehu', kot ste ga prijazno poimenovali v napovedniku. Tudi predhodniku Juretu, ki je skupaj z Vasilijem tlakoval začetke in mu želimo podobno na novem zahtevnem trgu, ki ga je prevzel. Uspeh je relativen, dandanes je uspeh že preživeti na trgu in Romunija, sicer zanimiva dežela, ni Indija Koromandija, daleč od tega. Cenovno izredno občutljiva, kjer so proizvodi multinacionalk cenejši, kot smo jih vajeni doma, po drugi strani pa dovolj velika, da je potencialno zanimiva tako nam kot ostalim konkurentom.

Formula? Ničesar takšnega ne počnemo, kar ne bi bilo že znano. Osebnostno menim, da lahko vse strnemo v nekaj besed in se posvetimo ekipi, ki je ključna, tako kot usmerjenost k cilju, entuziazem, strast in pogum za koriščenje kar največ priložnosti, ki jih zaznamo.

Načelo delati prave stvari skupaj s kančkom sreče, krepiti navdušenost, trdnost ekipe, ki temelji na mladosti in izkušnjah. Izkušnje imamo, zato na novo zaposluje mlade diplomante in v nadaljevanju se predstavlja nekaj mlajših kolegov, vse nas druge že dovolj dobro poznate.

✍ Roman Filipič



Prodajni pult v manjši trgovini



Šolanje pri kupcu



Pano kupca



Ekipna zdravica ob rezultatskem preboju

Herisanu Adrian

Ma numesc Herisanu Adrian si sunt inginer de vanzari in cadrul companiei ETI Romania. Sunt angajat de un an si 7 luni si imi este arondata zona de est a Romaniei ce cuprinde 8 judete. Postul de inginer de vanzari presupune mentinerea unei relatii stranse cu clientii existenti, oferirea de noi solutii pentru proiectele lor, realizarea ofertelor tehnice si financiare si cautarea in permanenta a clientilor noi.

Pe langa functia de baza: inginer de vanzari, in cadrul companiei, ma ocup si de marketing, si anume: realizarea promotiilor si a articolelor promotionale, administrarea paginii web, renoirea catalogului de produse, realizarea prezentarilor ,etc.

Pentru ca suntem o firma mica formata din 11 persoane relatia dintre colegi este una stransa ceea ce este un avantaj dar in acelasi timp si un dezavantaj deoarece nu poti sa promovezi in functie.

Lucrurile care imi plac la ETI Romania: relatia de colegialitate (suntem o echipa), libertatea de a lua decizii si de a programa intalnirile cu clientii sau potentialii clienti, posibilitatea de a rezolva rapid problemele ce apar si discutarea in permanenta a efectelor din piata.

Moje ime je Herisanu Adrian. Sem prodajni inženir v podjetju ETI Romania. V podjetju sem zaposlen eno leto in sedem mesecev ter pokrivam vzhodni del Romunije, ki jo sestavlja osem okrajev. Delovno mesto prodajnega inženirja predvideva vzpostavitev tesnih stikov z obstoječimi strankami, ponujanje novih rešitev za njihove projekte, pripravo tehničnih in finančnih ponudb ter stalno iskanje novih strank. Poleg osnovne naloge kot prodajni inženir se v okviru podjetja ukvarjam z marketingom, in sicer:

realizacijo promocij in promocijskih izdelkov, administriranjem spletne strani, osveževanje kataloga izdelkov, priprava predstavitev itd.

Ker smo majhno podjetje z le 11 zaposlenimi, so odnosi med sodelavci zelo tesni, kar je po eni strani prednost, po drugi pa ne, saj ni možno napredovati.

Stvari, ki so mi všeč v ETI Romania:

Odnosi med sodelavci (smo ekipa), svoboda pri sprejemanju odločitev in organiziranju sestankov s strankami ali potencialnimi strankami, možnost hitrega reševanja problemov, ki se pojavijo, redna razprava o učinkih na tržišču.



Andrei Vizireanu



Ma numesc Andrei Vizireanu si sunt Logistic Manager la Eti Romania.

Sunt proaspat angajat aici, in curand se implinesc 2 luni de zile. Am gasit o echipa tanara, in care m-am integrat foarte bine si care ma ajuta sa inteleg toate procesele care se produc aici.

Ca si target-uri personale mi-am propus: Sa aduc stocul la un nivel foarte bine optimizat; Sa reducem stocul "nu miscare" la jumătate; Sa ne imbunatim calitatea livrarilor prin curieri;

Sa asigur ritmicitatea aprovizionarii; Sa optimizez permanent costurile legate de transport si formalitati;

Ime mi je Andrei Vizireanu in sem logistični menedžer v Eti Romania.

Sem sveže zaposlen, kmalu bom dva meseca. Našel sem se v mladem kolektivu, v katerega sem se dobro integriral in mi pomaga razumeti vse procese v podjetju.

Moji osebni cilji so: doseči visoko stopnjo optimiziranja zaloge, zmanjšanje nekurantne zaloge na polovico, izboljšanje kakovosti dostave preko kurirjev, zagotavljanje redne dobave, stalno optimiziranje stroškov, povezanih s prevozom in postopki.

Paxaman Adrian

Numele meu este Paxaman Adrian, din 02.feb.2015 ocup functia de inginer de vanzari in cadrul companiei Eti Romania, acopar zona Olteniei si jumatare din Bucuresti (sectoarele 4,5 si 6). Cand am inceput activitatea la Eti Romania am gasit un mediu primitor format dintr-o echipa mica de 10 oameni, ulterior au mai venit 2 colegi noi in companie.



Responsabilitatea mea de inginer de vanzari presupune: mentinerea relatiei cu clientii existenti prin vizite periodice, aducerea de clienti noi, ofer suport tehnic, raspund cererilor de oferta si incerc sa promovez cat mai bine promotiile si produsele noi care apar in oferta.

Fiind o echipa mica relatiile din colegi sunt puternice si sincere, iar suportul oferit cand esti plecat in delegatie este rapid si eficient, ceea ce ajuta foarte mult.

Provocarile apar de fiecare data cand vizitezi un client nou care nu cunoaste compania sau nu doreste sa schimbe un furnizor existent cu ETI, iar aici eu trebuie sa gasesc argumentele cele mai bune pentru a convinge clientul ca schimbarea furnizorului poate avea multe avantaje. (calitatea produselor, suportul tehnic, termenul de livrare etc...)

Moje ime je Paxaman Adrian. Od 2. feb. 2015 zasedam delovno mesto prodajnega inženirja v podjetju Eti Romania za področje Oltenije in polovico Bukarešte (sektor 4, 5 in 6). Ko sem začel v podjetju ETI Romania, sem našel zelo prijazno okolje majhne skupine desetih ljudi, ki sta se ji pridružila še dva nova sodelavca.

Moje dolžnosti prodajnega inženirja so:

vzdrževanje stikov z obstoječimi strankami z rednimi obiski, pridobivanje novih strank, nudenje tehnične pomoči, odgovarjanje na zahteve po naših ponudbah in po najboljših močeh poskušam promovirati naše aktualne prodajne akcije in nove izdelke, ki pridejo v ponudbo.

Ker smo majhna ekipa, so odnosi med sodelavci močni in iskreni, podpora, ki jo dobiš, ko si na terenu, je hitra in učinkovita, kar je v veliko pomoč.

Izzivi se pojavijo vsakokrat, ko se pojavi nova stranka, ki ne pozna podjetja ali ne želi zamenjati obstoječega dobavitelja z ETI. V takih primerih moram najti najboljše argumente, da stranko prepričam, da bo zamenjava dobavitelja prinesla veliko prednosti (kakovost izdelkov, tehnična podpora, rok dobave itd.).

Raul Stan

Cateva cuvinte despre activitatea mea in ETI Romania

Pana sa ajung in ETI am lucrat numai in domaniul vanzarilor, fapt care m-a ajutat sa recreez legaturile cu viitorii clienti in ETI. Am inceput activitatea in octombrie 2013 cu un grup mai mic de colegi si foarte entuziasti. A fost o provocare pentru mine si eram foarte nerabdator sa incep.



Azi in ETI ma ocup de zona de S-E a tarii, care cuprinde 9 judete si jumatare din Bucuresti. Fiecare luna este o provocare si tot timpul incercam sa ne depasim limitele impuse, pentru ca atunci cand lucrezi cu clientii direct nu exista rutina. Acest lucru ma face sa ma simt mai bine si imi ofera o stare activa si pozitiva.

In fiecare luna incerc sa-mi imbunatatesc rezultatele, chiar si atunci cand este mai greu, luna viitoare incerc sa fiu mai bun.

Pentru viitor imi doresc ca numele companiei noastre sa fie tot mai mare simai puternic, bineinteles cu ajutorul intregii echipe.

ETI trebuie sa devina un brand cunoscut si puternic pe piata romaneasca.

In Romania mai trebuie dezvoltata partea de marketing, dar in ultimii 2-3 ani, ETI a devenit un nume din ce in ce mai cunoscut, cu siguranta.

Numai impreuna cu echipa putem deveni mai buni, mai mari si ne putem atinge standardele impuse.

Zi de zi trebuie sa fim mai buni, iar maine mai destepti ca azi. - este o remarca buna pt. mine.

Nekaj besed o mojem delu v ETI Romania. Preden sem prišel v ETI, sem delal le v prodaji, kar mi je omogočilo obnoviti stike s prihodnjimi strankami v ETI.

Z delom sem začel v oktobru 2013 z majhno skupino navdušenih sodelavcev. Zame je bil to izziv, zato sem komaj čakal na začetek.

Danes v ETI pokrivam severovzhodno področje Romunije, ki vključuje devet okrajev in polovico Bukarešte. Vsak mesec je izziv in vedno skušamo preseči omejitve, saj ne obstaja rutina, ko delaš neposredno s strankami. Te stvari mi dajejo boljši in pozitiven občutek. Vsak mesec poskušam izboljšati rezultate, četudi je težje, želim biti boljši naslednji mesec.

Za prihodnost si želim, da bo ime našega podjetja močno in veliko, seveda ob pomoči celotne ekipe. ETI mora postati močna in poznana znamka na romunskem trgu. V Romuniji mora ETI razviti področje marketinga, čeprav je v zadnjih 2–3 letih ETI postal zagotovo bolj in bolj poznan.

Samo skupaj z ekipo lahko postanemo boljši, večji in dosežemo uspehe. Dan za dnem moramo biti boljši in jutri pametnejši kot danes. To je dobra opomba zame.

Radu Adelin

Numele meu este Adelin, inginer de vnzri la ETI Romnia de aproape un an. Scopul meu este de a arta clienilor și potențialilor clienți beneficiile alegerii ETI, una dintre cele mai mari companii in domeniul echipamentelor electrice de protecție din lume. Varietatea echipamente și componente electrice m face mndru c fac parte din echipa ETI Romnia.

Un alt lucru ce mi place la ETI este c mi ofer oportunitatea de a nvța multe lucruri noi ntr-un colectiv tnr, cu superiori prietenoși, dornici s ne ajute de fiecare dat cnd avem nevoie de ajutor.

Ca inginer de vnzri interacționez cu oameni diferiți, care au diverse cereri și așteptri. Vd acest lucru ca pe o provocare, ntruct mi doresc s i mulțumesc pe toți. Și cum provocările ne determins devenim mai buni n ceea ce facem, eu sunt recunoscător pentru oportunitatea de a cunoaște att de mulți oameni care au contribuit la creșterea companiei ETI



Ime mi je Adelin. V podjetju ETI Romania sem prodajni inženir približno eno leto. Moj cilj je pokazati strankam in potencialnim strankam prednosti pri izbiri ETI, enega od največjih podjetij na svetu na področju elektro-napetostne zaščite in opreme. Raznolikost opreme in električnih komponent me navdaja s ponosom, da sem del ekipe ETI Romania.

Druga stvar, ki mi je pri ETI všeč, je priložnost za učenje o veliko novih stvareh v mladem kolektivu, s prijaznimi nadrejenimi, ki so pripravljeni pomagati vedno, kadar potrebujemo pomoč.

Kot prodajni inženir sodelujem z različnimi ljudmi, ki imajo različne zahteve in pričakovanja.

To vidim kot izziv, saj želim ustreči vsem. In kot nas izzivi silijo biti boljši v tem, kar delamo, sem hvaležen za priložnost spoznavanja toliko ljudi, ki so prispevali k rasti podjetja ETI.



Sejem IEAS 2016



Romunski ETI (tovarna biskvita)



strategija

Predstavitev strateškega načrta tehnične keramike za obdobje 2016–2020

V sklopu priprave Strateškega poslovnega načrta skupine ETI za obdobje 2016 do 2020 smo pripravljali tudi strateški načrt za področje Tehnične keramike. Pri izdelavi načrta smo se omejili le na prodajo izdelkov, proizvedenih iz materialov, opreme in tehnologij, ki ih imamo na razpolago ter jih obvladamo. Torej govorimo le o

področju silikatne keramike, ki zajema materiale iz skupin porcelanov, steatitov, kordieritov in mulitov.

V letu 2020 hočemo doseči 13,244 milijona evrov eksternih prihodkov, kar bi pomenilo 25-odstotno rast glede na leto 2015 oziroma 4,5-odstotno povprečno letno rast. Priloženi graf prikazuje primerjavo prihodkov med

prejšnjim in novim strateškim obdobjem po programih. Če odštejemo v letu 2010 izločene proizvodno-prodajne programe Rösler, Izolatorji, Filtri in Okovi za peči, je bila v prejšnjem strateškem obdobju dosežena 8,2-odstotna rast.

Največji program ostajajo Cevi in Nosilci za področje VV-varovalk, na katerem

Prodaja tehnične keramike ETI po produktnih skupinah, 2010 – 2015 – 2020 (v milijon €)



Graf 1 Delež posameznih produktnih skupin v skupni prodaji

načrtujemo 3-odstotno letno rast. ETI je na tem področju še vedno vodilni svetovni proizvajalec porcelanskih cevi in nosilcev ter sinonim za najvišjo kakovost na trgu. Vsi proizvajalci in konkurenti nas poznajo po naši kakovosti, fleksibilnosti in odlični sposobnosti realizacije naročil. Z uvedbo investicij v avtomatizacijo proizvodnje in upravljanje procesov smo še dodatno dvignili naše kompetence, ki se kažejo v povečanju kapacitet, skrajševanju dobavnih rokov, še večji stroškovni prilagodljivosti in dodatnem izboljšanju kakovosti. Čeprav nas na trgu resneje ogrožajo konkurenti iz Češke, Kitajske, Romunije in Turčije, je naš prvi cilj zadržati oziroma povečati obseg za popolnitev razpoložljivih kapacitet.

Drugi največji in najpomembnejši program ostajajo izdelki za področje Bele tehnike. To je edini program, kjer smo dosegli načrtovano prodajo tudi v prejšnjem strateškem obdobju, do leta 2020 pa bomo prodajo povečali še za dodatnih 36 odstotkov. Program je tudi eden izmed največjih generatorjev rasti Tehnične keramike. ETI je v preteklem obdobju dejansko postal največji svetovni proizvajalec steatitnih osnov za področje kapilarnih termostатов (uporaba v pečicah, bojlerjih, pralnih strojih in drugih gospodinjstskih aparatih), high-tech termostатов (uporaba v steklo keramičnih grelnih ploščah) in drugih izdelkov, ki se uporabljajo v aparatih, kot so: deli za litoželezne grelne plošče, deli za perlaste ali cevne grelce, deli za termo stikala itd). Kljub temu da prihaja do pojava zatona nekaterih obstoječih izdelkov (npr. perle za perlaste grelce), pa bodo na rast vplivali novi projekti in kupci. Med večjimi projekti lahko v tem trenutku izpostavimo začetek prodaje kordieritnih palčk, ki bo v naslednjem letu prinesla več kot pol milijona evrov novih prihodkov, poleg tega pa že kar nekaj časa pripravljamo vzorce sponk za španskega kupca, ki velja za drugega vodilnega svetovnega proizvajalca termostатов in limiterjev za grelne plošče. Z njim imamo dogovorjeno pot za našo uvedbo v njihov nabavni proces, ob nadomestilu trenutnih nemških dobaviteljev pa bi lahko ob vpeljavi celotnega spektra keramičnih izdelkov dosegli potencial blizu enega milijona evrov letnih prihodkov.

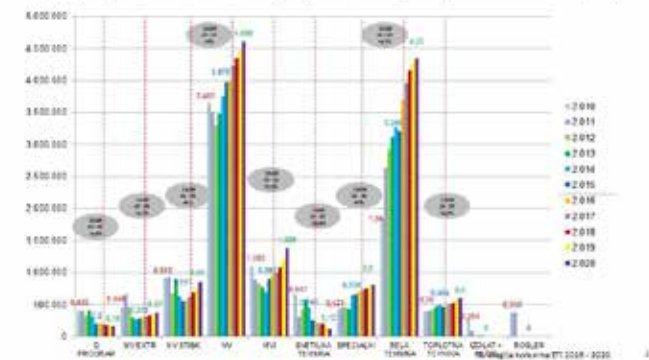
Program Malo vlečnih izdelkov postaja ob predvideni prodaji 1,4 milijona evrov tretji nosilni program z 9,1-odstotno povprečno letno rastjo. Z največjim kupcem s področja avtomobilске industrije imamo v pripravi podpis večletne pogodbe o sodelovanju. Največjo rast predstavlja prav realizacija obstoječih in novih projektov za področje uporov v hladilnih sistemih in klimatskih napravah. Najrazličnejše porcelanske cevke in profili so izdelki, ki se uporabljajo v teh

aplikacijah. V vmesnem obdobju so nam konkurenti prevzeli pomemben del naročil, ob pogajanjih v zadnjih dveh letih pa nam je uspelo ta del povrniti in popolniti kapacitete proizvodnih linij. Na ta način smo postali prvi in strateški dobavitelj ter tako sedaj pomembno sodelujemo pri vseh novih projektih, kjer je vključena keramika. Pomemben del predstavljajo tudi različni vlečeni izdelki za področje industrijskih uporov in grelcev.

Program NV-osnov je pomemben program, sestavljen iz področij stiskanih in vlečenih osnov. Področje je strateško pomembno za realizacijo strateškega načrta skupine ETI, proste kapacitete pa polnimo s prodajo drugim eksternim kupcem. V letu 2015 smo beležili drastičen upad naročil zunanjega kupca, letos je situacija bistveno boljša. Tudi na vlečenem delu se nam je prodaja zmanjšala, v veliki meri je na tem področju prodaja povezana s fotovoltaičnim trgom. Ob upoštevanju stabilne situacije pri obstoječih kupcih in dodatni pridobitvi novih izdelkov nameravamo v letu 2020 doseči prihodke v velikost 1,22 milijona evrov.

Na področju Specialne keramike, med katero štejemo proizvodnjo manjših in srednje velikih serij, pričakujemo v letu 2020 0,8 milijona evrov prihodkov oziroma 4-odstotno letno rast. Oddelek poleg oskrbe zunanjih kupcev pomembno podpira različne interne potrebe. Za funkcioniranje prodaje in oskrbe kupcev se zahteva visoka fleksibilnost in usposobljenost udeležencev. Izdelki, ki jih proizvajamo in tržimo, običajno zahtevajo poseben pristop in izvedbo. Največji del prihodkov bomo ustvarili za področja potopnih grelcev, keramičnih delov kot pripomoček za sinter tehnologijo v proizvodnji delov z avtomobilsko industrijo ter izdelkov iz aluminijevega oksida. Toplotna tehnika, v katero spadajo stiskani kordieritni izdelki iz kamniške proizvodnje, predvideva 5,3-odstotno letno rast. Tu smo zaradi kakovostnih težav izgubili večjega kupca, poleg tega imamo težave z našo stroškovno konkurenčnostjo

Gibanje prodaje tehnične keramike ETI po produktnih skupinah, 2010 – 2015 – 2020 (v €)



Graf 2 Gibanje prodaje TK po produktnih skupinah

(material in orodja). Aplikacije, v katerih nastopamo ali pa bi lahko povečali prihodke, so: grelci v sušilnih strojih, grelci v bojlerjih za vodo, osnove galvanskih grelcev, sestavni deli merilnih sond v jeklarski in livarski industriji itd.

Programa, pri katerih načrtujemo padec prihodkov, pa sta Osnove za D-program, kjer oskrbujemo madžarskega kupca in področje Svetilne tehnike. Na področju Svetilne tehnike zaključujemo sodelovanje z našimi nekdanji večjimi kupci, ki pa so zaradi vpeljave LED-tehnologije spremenili strukturo njihovih proizvodov, v katerih ni več keramičnih osnov ali pa se z njimi oskrbujejo iz Azije. Pri aplikacijah, v katerih se še vedno uporabljajo halogenska ali Edisonova ohišja, pa kupci zaradi manjših obsegov in velikih investicijskih vložkov v orodja, ne nameravajo menjati dobaviteljev.

Prenova izdelka KZS 1M-FN

Angleži so vedno nekaj posebnega. Tudi način izvedbe električnih inštalacij je drugačen kot v večini evropskih držav. Ena od posebnosti je zaščitno stikalo na diferenčni tok z vgrajeno nadtokovno zaščito (pogovorno: kombinirano zaščitno stikalo KZS). Naša oznaka angleškega KZS-ja je KZS-1M FN. Za ta izdelek, ki ga izdelujemo v Etipolamu, se je doslej za ohišje in pokrov uporabljal material, ki ga imenujemo duroplast. Slabost duroplasta je velika krhkost izdelkov, zapleten in dolgotrajen proizvodni proces ter slabši estetski videz. Orodja za ta dva sestavna dela tudi nista bili več v najboljšem stanju. Potrebni so bili pogosti vzdrževalni posegi v orodjarni ETI Proplasta. Poleg tega proizvodnja teh dveh komponent ni potekala na lokaciji montaže, temveč v ETI DE. Posledica je bil slabši estetski videz izdelka in tudi stalni logistični problemi.

Tako smo se pred slabima dvema letoma odločili, da naredimo nov izdelek, ki bo izboljšal videz in kvaliteto izdelka. Osnovna zahteva je bila uporaba termoplast materiala za ohišje in pokrov. Zaradi tega so bile lahko uporabljene nekatere estetske izboljšave in prilagoditev videza inštalacijskemu odklopniku ETIMAT P10. Odpravljena je bila delitev ohišja na čelni strani (mesto potiska) po sredini izdelka.

Pred izdelavo orodja za ohišje in pokrov se je opravila analiza brizganja za zagotavljanje ustrezne kakovosti polizdelkov. Ta metoda lahko podaljša optimiranje konstrukcije izdelka, običajno pa prinese velike časovne in finančne prihranke pri finalnem optimiranju orodja.

Olajšala se je montaža ničelnega vodnika in hkrati povečal maksimalen možen presek vodnika do 10 mm² (kar omogoča izdelavo KZS-jev vse do nazivnega toka 45 A).

Hkrati so se tudi uporabile še določene rešitve, ki so izboljšale robustnost izdelka.



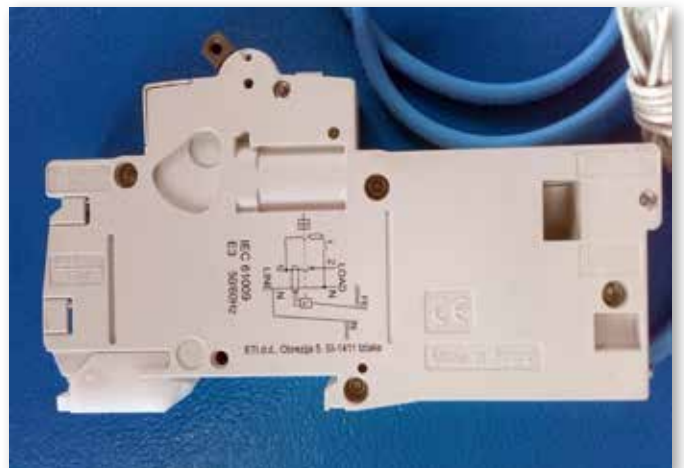
Če povzamemo, smo:

- izdelali novo orodje za brizganje termoplast ohišja in pokrova na podlagi analize brizganja in tečenja materiala,
- delitev ohišja in pokrova izvedli skladno z rešitvijo iz ETIMAT P10,
- za montažo ničelnega vodnika dodali nosilec sponke, ki omogoča lažjo montažo, hkrati pa se sedaj uporablja tudi vodnik preseka do 10 mm² (45 A),
- za odpravo zdrsa mehanizma pri vklopu zaradi lastne teže kotve dodali t. i. omejevalnik gibanja kotve,
- poenostavili montažne postopke (klišeji, gravure ...).

Izdelek je sedaj tehnično izpopolnjen, pridobili smo potreben certifikat preko nizozemskega certifikacijskega organa Dekra (KEMA KEUR). V naslednji tabeli lahko vidimo najpomembnejše tehnične karakteristike:

Tehnični podatki

Nazivna napetost U_n	240 V a.c.
Nazivni tok I_n	6 - 45 A
Nazivna frekvenca f_n	50 Hz
Nazivna kratkostična zmogljivost	10 kA
Izklopna karakteristika	B ali C
Nazivni diferenčni tok	30,100mA
Tip	A/AC
Priključne sponke line/load	1-25 mm ² / 1-16 mm ²
Širina modula	18 mm
Standard	IEC 61009-1 / 61009-2
Dolžina N-vodnika	600 mm
Temperatura okolice	-25°C ... +40°C
Nazivna vklop/izklop zmogljivost I_{am}	4500A

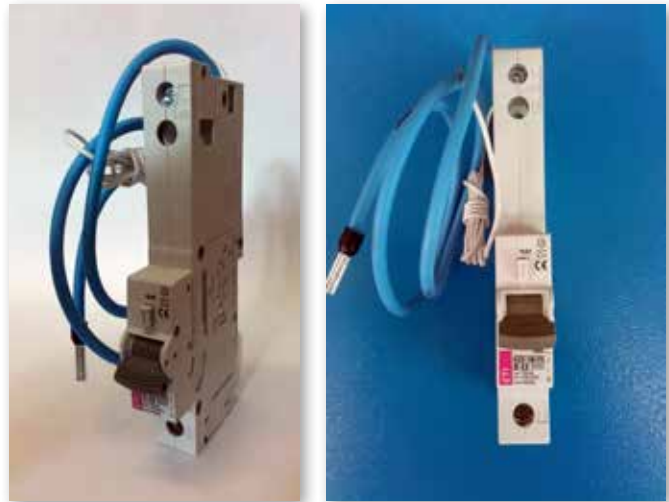


Izdelek je bil nagrajen z zlatim priznanjem Območne gospodarske zbornice Zasavje, nato pa prejel še nacionalno srebrno priznanje Gospodarske zbornice Slovenije.

Z novim dizajnom ter izboljšanimi lastnostmi izdelka smo povečali naš ugled pri obstoječih kupcih (Dorman Smith, Legrand, Larsen Toubro). Imamo pa tudi večje možnosti pri pridobivanju novih. Izdelek ni vezan samo na angleški trg, temveč tudi na tržišča držav, ki so bila dolgo tesno povezana z Angleži.

Po uspešnem zaključku poskusne proizvodnje je izdelek od sredine avgusta tudi že v rednem proizvodnem programu Etipolama.

✍ Aleš Pograjc



Naše rešitve



Zaščita baterijskih sistemov za shranjevanje električne energije

Energijo, tako električno kot toplotno, vseskozi potrebujemo, vendar večinoma ne takrat, ko je na razpolago. Za povečanje učinkovitosti obnovljive energije so potrebni sistemi za shranjevanje. Ti začasno shranijo presežno električno energijo, ki jo je mogoče pozneje po potrebi sprostiti. Če bomo v prihodnosti želeli postati v čim večji meri neodvisni od fosilnih goriv, bo to zahtevalo uporabo kratkotrajnih ali dolgotrajnih shranjevalnikov energije.

S tem bomo ne le zagotovili energijsko neodvisnost, temveč tudi dosegli zmanjšanje izpadov električne energije v času konične rabe. Takšna rešitev je dobra tako s tehničnega kot tudi z ekonomskega vidika. Študije kažejo, da se lahko učinkovitost sistemov izboljša za 10 do 15 odstotkov, vršna raba pa zmanjša za 20 do 50 odstotkov.

V ETI Prostiku med drugim izdelujemo omarice za zaščito baterijskih sistemov po želji naročnika in glede na vhodne zahteve stranke. Stranka nam poda specifikacije, nato s tehnično podporo in svetovanjem najdemo najbolj optimalno rešitev. Zatem omarico izdelamo in po potrebi tudi izvedemo montažo na objektu v sodelovanju z našim partnerjem.

V omarice vgrajujemo zaščitne elemente, ki so plod ETI-jevega znanja in razvoja. Talilni vložki so bili razviti posebej za zaščito baterijskih shranjevalnikov električne energije in UPS-sistemov. Za baterijske talilne vložke je bila oblikovana tudi blagovna znamka, v katero je vključen električni simbol baterij kot zrcalna podoba dveh T-jev. + v simbolu pomeni dodatno nadstandardno zaščito.

Glavna prednost omenjenih talilnih vložkov je:

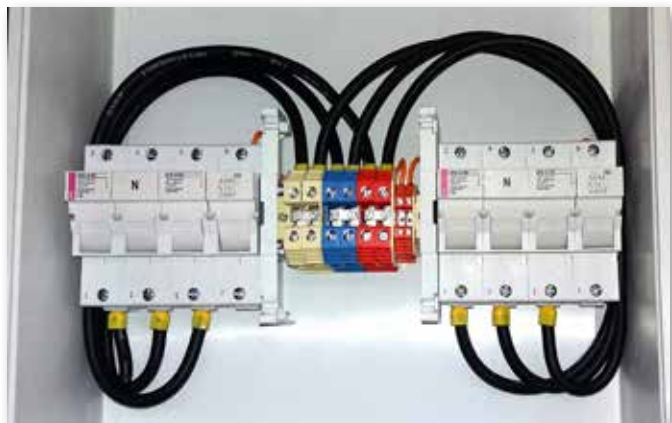
- dovolj visoka enosmerna napetost (do 800 V DC),
- I/t karakteristika talilnega vložka naj bi zagotavljala dovolj hiter odklop, preden bi prišlo do poškodbe baterijskih celic.

Glavna naloga baterijskih talilnih vložkov je v zaščiti kabla med baterijam in inverterjem, zato je tudi pomembno, da imamo čim krajše dolžine kablov.

Otočni in hibridni sistemi nam omogočajo oskrbo z elektriko na oddaljenih območjih brez dostopa do električnega omrežja ali služijo kot rezerva obstoječemu viru električne energije. Najpomembnejše je, da je vsak sistem ustrezno zaščiten, da ne pride do poškodb in požara.

Sisteme glede na rabo v grobem delimo na mobilno, stanovanjsko ter industrijsko rabo.

Pri mobilni in stanovanjski rabi govorimo o manjših močeh od približno 1 do 15 kW moči v otočnem obratovanju, kjer za varovanje baterij uporabljamo cilindrične talilne vložke ter varovalčne ločilnike tipa EFH 10 in EFH 14, ki sta bila razvita posebej za zaščito



baterijskih sistemov. V večini primerov gre za varovanje dveh (lahko tudi več) zaporedno vezanih baterij. Ločilnik je v štiri-polni izvedbi, pri čemer sta dva pola (prvi in tretji) namenjena varovanju + in - polaritete baterij, drugi pol (N) pa je namenjen za srednji odcep. Zadnji oz. četrti pol je namenjen signalizaciji in nam signalizira odprtje oz. zaprtje ločilnika.

Ti sistemi so namenjeni za avtodome, manjše energetske varčne porabnike, vikend hišice, odročne hiše ali pa za hiše, ki so že priklopljene na omrežje.

Pri industrijskih sistemih in sistemih za stanovanjske skupnosti gre za večje baterijske sisteme moči nekaj MW. Baterije shranjujejo presežke energije, pridobljene s sončnimi in vetrnimi elektrarnami ter ostalimi zelenimi viri energije, ob konicah porabe pa energijo oddajajo v omrežje. Takšni sistemi služijo kot dopolnilo obstoječim generatorjem ali AC-omrežju.

Pri takšnih sistemih uporabljamo varovalke tipa NH in enak tip varovalčnih ločilnikov.



Trenutno možnosti shranjevanja energije še ne uporabljamo v celoti, saj večina takšnih sistemov ni ekonomsko upravičenih oziroma niso konkurenčni sistemom s fosilnimi gorivi, prav tako za večino sistemov ne moremo zagotoviti učinkovitega delovanja na dolgi rok. Vendar se tehnologija izboljšuje in vedno več je instaliranih baterijskih sistemov, kar je dober obet glede prodaje rešitev in komponent na tem področju.

✍ Matjaž Bobnar



ETI, Razvojni centri in raziskovalno-razvojni projekti

V prejšnji evropski finančni perspektivi od leta 2007 do 2013 je ETI sodeloval v več razvojnih projektih, kot so DI-TRIP, NODISEA in RCSG – Razvojni Centri Slovenskega Gospodarstva, iz katerega sta nastala dva razvojna centra RC NELA in RC eNeM. Izvedba teh projektov je bila uspešna in zadnje operacije so se formalno zaključile s koncem leta 2014. Ocenjujemo, da je ETI v prejšnji finančni perspektivi uspešno izpeljal kar nekaj pomembnih projektov, ki so nas v slovenskem gospodarskem prostoru uvrstili med vidne industrijske partnerje na raziskovalno-razvojnem področju in utrdili ETI-jev položaj pomembnega slovenskega izvoznika.

V sedanji finančni perspektivi EU 2014–2020 se je slovenska vlada odločila za t. i. »Strategijo pametne specializacije«, v kateri je bilo skozi široko javno razpravo določenih osem prednostnih področij. Ta področja so naslednja: Pametna mesta in skupnosti, Pametne zgradbe in dom z lesno verigo, Mreže za prehod v krožno gospodarstvo, Trajnostna pridelava hrane, Tovarne prihodnosti, Zdravje – medicina, Mobilnost in Razvoj materialov kot končnih produktov.

V mesecu februarju tega leta je bil objavljen javni razpis »RRI v verigah in mrežah vrednosti« z vključenim sklopom aktivnosti »Spodbujanje izvajanja raziskovalno-razvojnih programov (TRL 3-6).

Najprej nekaj o izrazu TRL 3-6. Sama kratica TRL pomeni »Technology Readiness Level« in je podrobno opisana v dokumentaciji na povezavi (1). Številka 3-6 pomeni nivoje raziskovalno-razvojnih stopnje, v kateri se razvoj neke tehnologije in/ali izdelka nahaja in kako se razvojno-tehnološko spreminja skozi posamezne razvojne stopnje. Spodnja grafična ponazoritev iz omenjenega vira na enostaven način prikazuje nivoje in njihov pomen.

demonstracijo delovanja tega prototipa v ustreznem okolju, npr. v elektroinštalaciji v zgradbi. Nadaljevanje od TRL7-9 je namenjeno vzpostavitvi proizvodnje in začetku trženju izdelka.

Namen zgoraj omenjenega javnega razpisa je spodbujati pripravo in izvedbo skupnih konzorcijskih raziskovalno-razvojnih projektov, v katerih bodo vključene tako institucije znanja (univerze, fakultete, inštituti) kot tudi gospodarske družbe ter bodo skupaj skozi projekt konzorcija izkazovali koncentracijo kompetenc, znanstveno in tehnološko odličnost, tržni potencial v globalnih mrežah ter verigah vrednosti. Prav tako se morajo partnerji zavezati in zagotoviti vlaganja lastnih sredstev ter zagotoviti izvajanje projektov tudi po obdobju sofinanciranja. Cilj tega razpisa je torej podpreti programe konzorcijev, ki bodo usmerjeni v nove izdelke in storitve z visoko dodano vrednostjo ter izkazanim tržnim potencialom na mednarodni ravni.

ETI je na tem razpisu sodeloval na več načinov oz. v več konzorcijih. Naj omenim vsaj dva uspešno pridobljena projekta, kjer je sodelovala ETI-jeva podružnica Razvojnega centra NELA.

V okviru prednostnega področja »Pametne zgradbe in dom z lesno verigo« se je NELA RC podružnica Izlake vključila v konzorcij partnerjev, ki je na razpis prijavil projekt z imenom »Trajnostno in inovativno gradbeništvo za pametne stavbe«, ki je dobil akronim »TIGR4smart«. Projekt je sestavljen iz treh stebrov, in sicer: distribuirani sistem upravljanja stavb, lesena okna velikih dimenzij in visokotehnološki element fasadnega ovoja. V konzorciju sodelujejo gospodarske družbe s področja gradbeništva: Trimmo (prijavitelj projekta), Jelovica, M Sora, KnaufInsulation, JUB, Hidria. Nadalje so tu družbe, ki se ukvar-

nove funkcije, primerne s t. i. »Smart house« tehnologijo in bo poleg zaščite omogočal tudi merjenje posameznih parametrov inštalacije ter informacijsko povezavo z distribuiranim sistemom za upravljanje stavb. Naj še dodam, da znotraj NELA RC v tem projektu sodelujejo še tri podružnice. Projekt bo trajal 30 mesecev, vanj bo s strani NELA RC podružnica Izlake vključen vsaj en raziskovalec, ki bo polno delal na tem projektu.

Drugi projekt, v katerem sodeluje ETI skozi svojo podružnico Razvojnega centra, se odvija na prednostnem področju mobilnosti in se imenuje »Ekološki Varen Avtomobil za zeleno mobilnost« z akronimom »EVA4green«. V tem projektu so izpostavljena naslednja področja: motor z notranjim izgorevanjem, komponente in sistemi za elektrifikacijo glavnega pogona vozila, mehatronski sklopi kot pomožni sistemi v vozilih in komponente ter sistemi za varnost in udobje. Prijavitelj projekta je SiEVA (Letrika-Mahle), sodelujejo še gospodarske družbe, ki so znani dobavitelji svetovni avtomobilski industriji, kot so: Hidria AET, Kolektor, RLS, TPV in NELA RC, Cosylab ter institucije znanja: Fakultete za elektrotehniko (Ljubljanska in mariborska) ter strojništvo, Fakulteta za industrijski inženiring Novo mesto ter Zavod za gradbeništvo.

ETI bo skozi svojo podružnico v NELI raziskoval varovalko v kombinaciji s stikalnim elementom, tako na nizkonapetostnem delu do 48 V DC kot tudi na napetosti do 500 V DC in s tem pridobil pomembna znanja pri ETI-jevem nadaljnjem razvoju varovalk za zaščito glavnih baterijskih tokokrogov električnih vozil. Z naše strani bodo sodelovali trije raziskovalci.

Na koncu naj še omenim namero slovenske vlade, da bo skozi strategijo pametne specializacije spodbujala »Strateška

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Basic Principles Observed	Technology Concept Formulated	Experimental Proof of Concept	Technology Validation In lab	Tech valid. In relevant environment	Demonstration In relevant environment	Demonstration In operational environment	System complete and qualified	Successful mission operations

(1) http://www.earto.eu/fileadmin/content/03_Publications/The_TRL_Scale_as_a_R_I_Policy_Tool_-_EARTO_Recommendations_-_Final.pdf

TRL1 je najnižji nivo in pomeni povsem bazične raziskave, TRL3 pomeni potrditev koncepta, TRL4 pomeni validacijo v laboratorijskem okolju, TRL5 pomeni validacijo v ustreznem okolju, TRL6 pa demonstracijo tehnologije in/ali izdelka v ustreznem okolju. Če malce poenostavimo in TRL približamo ETI-jevim izdelkom, pomeni TRL3-4 raziskave na nekem izdelku in na njegovih osnovnih principih delovanja ter osnovne prototipne laboratorijske preskuse teh principov. TRL5-6 pa pomeni razvoj in preizkus prototipa v ustreznem okolju in

jajo s sistemi upravljanja stavb in zaščite v električnih inštalacijah in razsvetljavo: Cosylab, NELA RC, L-TEK, IntraLighting. Vključene so institucije znanja: Fakultete za elektrotehniko, gradbeništvo in geodezijo, strojništvo, Biotehniška fakulteta in Zavod za gradbeništvo. Pričakovan rezultat projekta je 20 komplementarnih proizvodov, ki bodo ob zaključku projekta predstavljeni v skupnem demonstracijskem objektu. ETI bo skozi svojo podružnico raziskal in razvil prototip nove generacije KZS1M stikala, ki bo imel vključene

Razvojna Inovativna Partnerstva« SRIP, kjer se bodo podpirale povezave na omenjenih prednostnih področjih. ETI se bo samostojno in preko razvojnih centrov vključeval v vsa prednostna področja, ki so povezana z elektrotehničnimi izdelki, električnimi inštalacijami, energetskimi sistemi, mobilnostjo, modernimi proizvodnimi tehnologijami in materiali kot končnimi produkti.

✍ Mitja Koprivšek



Naša stojnica tik pred otvoritvijo sejma

Sejem Intersolar 2016

Letošnje leto je bil sejem Intersolar v Münchnu, največji tovrstni sejem v Evropi, pomaknjen na sam konec junija. V treh dneh (to je od 22. 6. do 24. 6. 2016) se je na sejmu zvrstilo več kot 43.000 obiskovalcev iz 160 držav. Pred leti se je sejmu Intersolar pridružil sejem EES Europe, katerega glavna tema so baterije in shranjevalni sistemi (shranjevalniki električne energije). Združitev sejmov se je izkazala za zelo dobro potezo, saj skupaj nizata vsako leto večje uspehe, kar se tiče število

obiskovalcev in razstavljalcev. Letošnje leto je svoje dosežke predstavilo kar 1077 razstavljalcev. Zanimiv je tudi podatek, da je bil delež tujih razstavljalcev kar 60 %, kar kaže tudi na dejstvo, da si je sejem v 25 letih (letošnje leto sejem namreč obeležuje 25 let obstoja) pridobil pomemben mednarodni sloves.

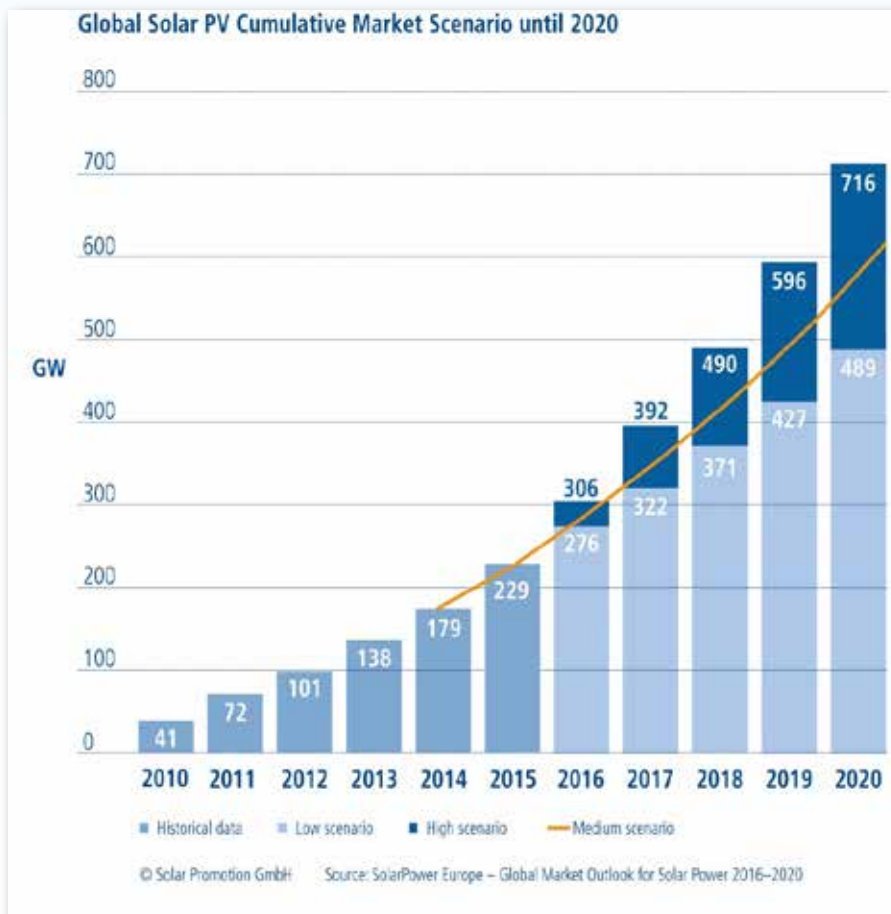
V zadnjih 25 letih so sejem in organizatorji podpirali in pripomogli k vzpostavitvi in širitvi svetovne fotovoltaične industrije, ki je v teh letih doživela precejšnje spremembe; sončna energija je na

dobri poti, da postane najbolj poceni oblika pridobivanja energije. Sistemi za shranjevanje energije (storage sistemi) so prav tako pomemben del tega sistema in predstavljajo tudi neko varnost pri dobavi energije. Sončna in vetrna energija namreč nista trajni energiji, zato je pomembno, da presežke, ko so na voljo, po domače povedano shranimo in jih po potrebi tudi uporabimo, ko se po njih pokaže potreba (usklajevanje povpraševanja in ponudbe).

Prihodnost fotovoltaike je svetla, kar je razvidno tudi iz spodnjega grafa. Po vsej verjetnosti se nam v prihodnosti obetajo še kakšne spremembe – tako pri proizvodih, kot tudi pri trženju.

ETI je bil na sejmu, kot že vrsto let do sedaj, tradicionalno prisoten. Predstavljali smo tako rešitve pri fotovoltaiki, kot tudi pri storage sistemih. Predvsem shranjevalni sistemi, ki postajajo vsako leto bolj pomembni in kjer ima ETI za zaščito teh sistemov odlične »baterijske« varovalke, so ena izmed glavnih tem pogovorov na mnogih sestankih. ETI je pionir na tem področju in tako rekoč orje ledino s svojimi proizvodi. Pa če gremo nazaj na sejem; ker imamo pester nabor kakovostnih izdelkov, je bilo na sejmu tudi zanimanje zanje veliko. Na voljo smo imeli 28 m², ki smo jih tudi kar najbolje izkoristili. Sama stojnica je bila v stilu do sedaj že uveljavljenih stojnic, tako da je bila prepoznana tudi s strani naših poslovnih partnerjev. Dinamičnost osebja, ki je bilo na stojnici, je bistveno pripomoglo k uspehu samega sejma, kar se kaže tudi pri pridobitvi novih kontaktov.

✍ Melita Klemen



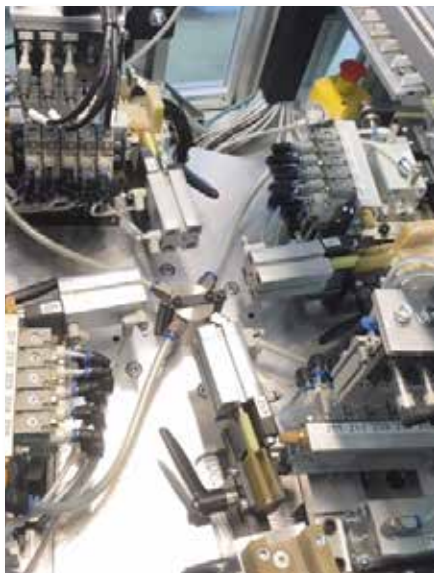


Nova montažna linija NV1C

V proizvodnji talilnih vložkov NV je v teku zaključna faza vzpostavitve nove montažne linije za montažo varovalk tipa NV0, NV00 in NV1C. Začetki projekta segajo v leto 2014, kjer se je na rednih sestankih razvojno tehnološke ekipe skupaj s konstruktorji izoblikovala ideja o povsem novem konceptu montaže varovalk NV.

Za cilj smo si zadali razviti visoko produktivno avtomatsko montažno linijo z najnovjšo tehnološko opremo in zagotovitvijo popolnega nadzora nad kvaliteto montaže ter izdelka kakor tudi urejenost proizvodnje po principu vitke linije. Projekta smo se lotili sistematično najprej s postavitvijo osnovnega koncepta linije, ki temelji na podrobni analizi obstoječega ročnega procesa. Po pregledu stanja so se že izoblikovale ideje o konceptu linije, ki bo sestavljena iz petih enot, povezanih v celoto, in omogočala izdelavo treh tipov talilnih vložkov NV s čim manjšim potrebnim časom za menjavo med tipi. V ospredje je stopila mladostniška zagnanost in znanje izkušenih strokovnjakov. Tako postavljen koncept je bilo treba spraviti na papir in določiti okvirne roke izdelave.

Prva enota v procesu je namenjena avtomatskemu kovičenju kontaktnega noža na zgornji in spodnji pokrov varovalk NV00, NV0 in NV1C, ter v drugi fazi zatisku pripadajoče medleže na sestav pokrova in kontaktnega noža. Postopek avtomatičnega kovičenja noža na pokrov se začne



z dodajanjem pokrovov na delilno mizo, ki prihajajo iz vibracijskega dozirnika pravilno orientirani. Po avtomatski kontroli pokrova sledi dodajanje noža ter nato kovičenje in potem v orodju še vtiskovanje medleže. Za ta koncept vtiskovanja medleže je bilo treba vzporedno z načrtovanjem te enote še konstrukcijsko prilagoditi pokrove, kar je pomenilo tudi spremembo na orodjih za izdelavo pokrovov.

Druga enota je namenjena varjenju talilnih elementov ter montažo v osnovo. Po tako imenovanem prvem varjenju talilnega elementa na pokrov, ki ga izvaja delavka, in vdevanju podsklopa v osnovo sledi popolna avtomatizacija drugega varjenja in vijčenja. Pri načrtovanju enote je bil velik izziv zagotovitev optimalne pozicije talilnega elementa v osnovi in popolno kontrolo nad parametri varjenja. Tako se je najprej izdelala prototipna naprava, kjer se je preizkusil koncept varjenja in ravno tako pravilno pozicioniran talilni element. Po analizi rezultatov prototipov smo bili enotni, da smo na pravi poti in prešli na konstrukcijo enote.

Sestavljene varovalke po transportnem traku prihajajo v enoto za avtomatizirano montažo kombi indikatorja. Sam koncept je precej znan, saj imamo podobne naprave že na obstoječih montažnih linijah. Nova posebnost pa je, da lahko izdelujemo tri različne tipe ter dve dolžini talilnih vložkov. Izvedenih je precej izboljšav, za kar ni bilo treba spreminjati oblike indikatorske luknje na pokrovu. Na različnih mestih v napravi se zgodi več faz operacij, tako se najprej luknja medleže potem se preko vibracijskega dodajalnika vstavljajo kombi indikatorji, nato se skozi varovalko napelje indikatorska žica, se zatezne in na drugi strani vtisne v pokrov.

Zelo pomembna enota, ki sledi, je naprava za polnjenje varovalk s peskom. V napravo je implementiran šest-osni robot MOTOMAN MH5LF z dvojnim prijemalom. Velika pozornost je namenjena samemu doziranju peska v varovalko in potrebnim vibracijam za optimalno zbitost peska. Za določitev ustreznih vibracij smo sodelovali skupaj s Strojno fakulteto v Ljubljani, kjer so se na prototipni napravi izvajale eksperimentalne raziskave procesa peskanja tako iz vidika vzbujanja vibracij kot tudi za samo kontro-



lo vibracij. Glavni nalogi sta bili izboljšanje kvalitete napesananosti ter pohitritev procesa. Rezultati so bili osnova za konstruiranje nove naprave s primernim številom peskalnih enot. Pomembna faza v napravi je 100 % avtomatična kontrola napesananosti varovalk ter zapiranje z zapiralno kapičo. Z novo generacijo naprav za peskanje smo zagotovili minimalni raztros peska ter zmanjšali hrup in prašenje v okolico kakor tudi kontrolo nad procesom peskanja.

Zadnja enota v montažni liniji je naprava, ki je namenjena merjenju hladne upornosti s hrambo meritev v bazi podatkov, tiskanju unikatne serijske številke ter žigosanju izdelanih talilnih vložkov. Izdelki iz predhodne enote vstopajo preko transportnega traku, kjer se jim najprej preveri električna ustreznost, nato se izvede stransko označevanje s serijsko številko, ki ima povezavo z bazo podatkov, shranjeno na industrijskem PC-računalniku. Po končanem čelnem žigosanju se izdelki še ročno zapakirajo v embalažo in tako je proces montaže končan.

Nova montažna linija bo bistveno pripomogla k doseganju proizvodnih kapacitet ter posledično k zaupanju kupcev in pridobivanju novih naročil. Vzporedno so se konstrukcijsko spremenili tudi sestavni deli in poenotili vijaki. Vsa oprema je bila izdelana v ETI Proplast na obstoječih preverjenih tehnologijah. Ravno tako pa je bilo v celoten projekt vključenih veliko sodelavcev iz ETI-ja, tako od načrtovanja konstrukcije kot tudi postavitve in zagona redne proizvodnje. Avtomatska montažna linija je tehnološko višji nivo na programu talilnih vložkov NV in načrtana pot za vse nadaljnje aktivnosti.

✉ Peter Drnovšek

Nova različica sistema za poslovno obveščanje (BI) – OBI EE 12c

Kot smo vam obljubili pri predstavitvi nove različice orodja za poslovno načrtovanje – Hyperion Planning, ki je letos doživel svoj ognjeni krst v koncernu ter ga kljub manjšim težavam tudi uspešno preстал, vas ob koncu leta »razveseljujemo« tudi z novo različico sistema za poslovno obveščanje »BI-jem po domače ©«.

Od samega začetka uporabe BI-ja od leta 2009 dalje, smo do sedaj že dvakrat izvedli nadgradnjo sistema (marsikateri uporabnik tega tudi ni zaznal), vendar pa nobena ni prinašala toliko novosti, kot jih prinaša nadgradnja, ki se bo izvedla v januarju 2017. Seveda boste avtorizirani uporabniki imeli na voljo novo različico že v decembru letošnjega leta, ko jo bomo vzporedno vključili in tako upam, da bo dovolj časa, da se spoznate z nekaterimi novostmi, ki jih v nadaljevanju povzemamo. Poleg tehničnih izboljšav, ki se jih v tem prispevku ne bomo dotaknili, je ogromno sprememb na samem uporabniškem vmesniku, ki je postal bolj »flat« in nekoliko bolj pisan. To pa pomeni, da je v rešitvi minimalna uporaba stilnih elementov, ki dajejo iluzijo treh razsežnostih (kot je na primer uporaba senc, prelivov in texture) in je bolj osredotočena na minimalistično uporabo preprostih elementov, tipografije in čistih barv. Takšen način vmesnika uporabljata npr. tehnološka velikana Google in Apple.

To boste opazili že takoj ob sami prijavi.



Slika 1: Prijavni ekran OBI EE 11g in 12c

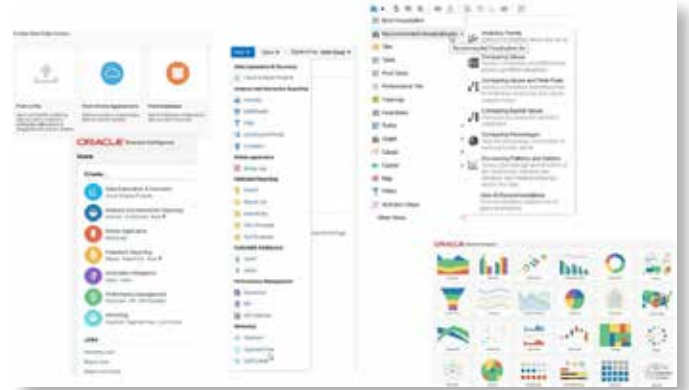
Nekoliko sprememb bo tudi pri sami prijavi, saj bodo uporabniška imena ostala enaka, gesla pa bodo povzeta po že uvedenem Active Directoryju v skupini. Pri samem procesu migracije uporabnikov in njihovih osebnih map ter poročil bomo sočasno prevetrili uporabniške račune in tako nekatere tudi ukinili ter s tem razbremenili razpoložljive licence.

Takoj, ko bo prijava uspešna, boste prispeli na osnovni portal – domačo stran, kjer je sedaj na voljo pogled, kot ste ga vajeni, ter novost – nova domača stran. Vsa poročila, razni portali, agenti, zbirke poročil, bližnjice ter filtri bodo ostali na istih mestih. Tudi samo sprehajanje med njimi se ni bistveno spremenilo, spremenil se je pa jezik vmesnika, kjer sedaj nimamo slovenske možnosti, ampak samo angleško – pri ostalih hčerinskih podjetjih pa je vmesnik v materinem jeziku. Dodane so napredne funkcije, ki bodo še olajšale pregledovanje in delo s poročili, saj je sedaj vključena možnost vrtnanja v globino tudi na vseh grafih – možnost prenosa MS Excel dokumenta neposredno v analizo in primerjava podatkov, neposredne povezave na različne baze podatkov mimo ETL-postopka, enostavna možnost prikaza najrazličnejših trendov ipd.



Slika 2: Domača stran OBI EE 11g in 12c

Napredni uporabniki boste pri uporabi opazili tudi najrazličnejše ikone, kjer se sedaj za vsak tip poročila, portal, vsebinsko področje, dimenzijo, mero itd. prikaže enolična sličica in tako enostavno grafično prikaže, kam kaj spada. Prav tako boste imeli pri kreiranju lastnih poročil možnost uporabe funkcije, ki vam na osnovi vaših podatkov ponudi najbolj primeren način vizualizacije podatkov ali pa vam že sama, ob vaši privolitvi, naredi primerno obliko poročila.



Slika 3: Dodatne funkcije in grafični vmesnik OBIEE 12c

Glede na dejstvo, da ni uporabnika, ki si ne bi lastil vsaj ene izmed pametnih naprav, bo toliko bolj pomembna še novost, ki je prišla s to različico – izdelava in enostavna distribucija poročil preko QR-kode. To v praksi pomeni, da bomo izdelali portal, ki bo vseboval poročila z vseh vsebinskih področij in bo prilagojen za prikaz na tovrstnih napravah. Uporabnik bo samo poslikal kodo in glede na vpisano uporabniško ime ter geslo neposredno dostopal do želenih podatkov. Že sedaj nekateri uporabniki Android in iOS naprav uporabljate t. i. brezplačno ORACLE BI HD aplikacijo, s katero dostopate do obstoječega BI-ja, vendar pa bo ta sedaj še bolj neposredno povezana z novo verzijo, kjer ne pričakujemo težav s samim prikazom podatkov.



Slika 4: Mobilni predogled in distribucija aplikacije

Kot je razbrati, je novosti veliko in vseh tudi ne moremo predstaviti. Vsekakor pa se boste z njimi srečali pri vsakodnevni uporabi in seveda tudi na izvedenem izobraževanju pred dejanskim prehodom. Novost je tudi tako imenovani modul »Academy«, kjer si uporabniki lahko kadar koli osvežijo znanje oz. pregledujejo primere uporabe najrazličnejših funkcij. Upamo, da boste to novo različico vzeli za svojo, tako kot ste vse dosedanje in da boste z njeno pomočjo še bolj uspešni pri sprejemanju najrazličnejših odločitev.

✍ Iztok Vozelj

Davor Teraž

Prihajam iz male vasi Blanca, ki leži ob reki Savi, med Sevnico in Krškem. Po izobrazbi sem univerzitetni diplomirani inženir elektrotehnike, trenutno pa ob delu obiskujem še magistrski študij Poslovedenja in organizacije (MBA) na Ekonomski fakulteti v Ljubljani. V zasebnem življenju sem ljubitelj vseh oblik športa (predvsem nogometa), proste popoldneve pa si dodatno popestrim z igranjem diatonične harmonike.

V času študija sem si delovne izkušnje nabiral kot sodelavec v službi za razvoj poslovanja v podjetju GEN-I, d. o. o., po samem zaključku pa sem se odločil za nadaljevanje kariere v podjetju ETI. Tu sem profesionalno pot začel kot inženir za zagotavljanje kakovosti elektrotehničnih izdelkov. To vlogo sem pred odhodom na novo delovno mesto opravljal dve leti. Samega sebe lahko opišem kot izredno pozitivnega in željnega novih ter vedno težjih izzivov. Ravno ta težnja me je vodila k prijavi na interni razpis za projektne vodjo strateškega projekta Novi kupci stikalne tehnike (OEM). Glavni cilj je pridobitev novih, večjih kupcev, ki bodo z dodatnimi prihodki ustvarili pomemben doprinos pri izkoriščanju ekonomije obsega in omogočili dodatne investicije v nenehno izboljševanje notranjih procesov.



ETI je podjetje, ki je širšemu svetu poznano predvsem kot eden izmed vodilnih proizvajalcev keramike in varovalk. V segmentu stikalne zaščitne tehnike v zahodnem svetu se naše podjetje sooča s številnimi izzivi, kot so prepoznavnost blagovne znamke ter cenovni pritiski, ki jih narekujejo predvsem proizvajalci iz Azije. Sam trg stikalne tehnike je izredno zanimiv, hkrati pa izredno zrel in nasičen s številnimi globalnimi proizvajalci. Glavni izziv projekta je spremeniti percepcijo kupcev in jim pomagati spoznati podjetje ETI kot izredno kakovostnega, zanesljivega in inovativnega proizvajalca stikalne tehnike. Ključne prednosti in priložnosti so v lastnem razvojnem in tehnološkem znanju, lastni proizvodnji izdelkov, evropskem poreklu ter fleksibilnosti.

Menim, da bo ETI kot internacionalna korporacija z visoko usposobljeno ter motivirano ekipo in jasno postavljenim strateškim ciljem v prihodnosti dodatno okrepil položaj na trgu ter še naprej uspešno izkoriščal tržne trende. Vesel sem, da sem dobil priložnost biti del zgodbe ambiciozne nadaljnje rasti podjetja.

✉ Davor Teraž

Tanka črta odgovornosti

»ČE ŽELIŠ USPETI, ZAČNI ŽIVETI NAD ČRTO.

KAR NAREDIŠ DANES, NAMREČ ZMERAJ VPLIVA NA TO, KAJ BO S TEBOJ JUTRI.« (J. Prgič)

Po priporočilu ene od kolegic iz podjetja, kjer so se spoznali z Janijem Prgičem, sem lani pobrskala po spletu z namenom, da izvem kaj več o tem zanimivem človeku.

Priznam, da so mi »Janijeva zgodba« in vtisi udeležencev njegovih delavnic vzbudili zanimanje, tako da sem g. Prgiča želela spoznati in se dogovoriti o možnosti sodelovanja z nami.

Po nekaj usklajevanjih glede termina srečanja nama je končno uspelo. Po uvodni predstavitvi nisem bila ravno prepričana, ali je njegov pristop »pravi«. Presenetilo me je, da je skupina slušateljev 35–50 »ravno pravšnja« in da »vse pove« v 3–4 urah. V nadaljnjem razgovoru, ko je predstavil, kako



izvaja delavnico, kako se vsak udeleželec lahko prepozna v kateri od vlog in kaj je bistvo te delavnice, sem bila prepričana, da je g. Prgič oseba, ki bo znala na jasn način predstaviti odgovornost vsakega od nas za svoja dejanja. Brez izgovorov!

Štirih delavnic se je udeležilo 126 mentorjev iz proizvodnje in nekaj posameznikov iz režijskih služb. Že po prvi delavnici je bilo jasno, da smo izbrali pravega predavatelja. S prvim odstavkom, ko se je zelo na hitro in temeljito predstavil, je razelekril vzdušje. Z izjemno motivacijo in hudomušnostjo je vsakemu udeležencu postavil ogledalo za njegovo vedenje. Skozi delavnico smo se lahko prepoznali v vlogah, ki se na prvi pogled zdijo smešne, pa so še kako realne.

Delavnica »Tanka črta odgovornosti« pojasnjuje vedenjski model, s katerim lahko na preprost način dosežemo osebnostne spremembe ter spremembe v organizacij-

ski kulturi (spremembe v kolektivih in timih). V vsakdanjem življenju prihaja do situacij, ko zaidemo v »proces odgovornosti«. Običajno najprej skočimo POD ČRTO, torej iščemo zunanjega krivca za nastalo situacijo -> Če do tega nismo kritični, delujemo na podlagi principa prelaganja odgovornosti tudi naprej -> Če tega ne sprejmemo, začnemo opravičevati naša dejanja -> Če nadaljujemo, se premaknemo v zanikanje, na koncu pa se predamo, težave ostajajo nerešene. Vmes se večkrat tudi samoobtožujemo ali nalagamo obveznosti v smislu »moram, moram, moram«.

PREVZEMANJE ODGOVORNOSTI je zavračanje zgornjih miselnih procesov, ki nam jih um ponudi kot prvi naravni odziv na težave. Težave rešujemo tako, da se zavedamo, v kateri fazi smo ter prepoznamo vzorec svojega vedenja. Šele potem se lahko DVIGNEMO NAD ČRTO, torej v stanje, ko prevzemamo odgovornost.

✍ Rosita Razpotnik



MNENJA UDELEŽENCEV

Predavanje je bilo zelo v redu, sam predavatelj ima zelo dober pristop in slušatelje vključuje v pogovor ter spodbuja k sodelovanju.

Vsebina predavanja je bila zelo poučna oziroma vsakdanja in predstavljena na preprost način, tako da slušatelj lahko pri sebi vidi, kaj lahko sam spremeni v obstoječi situaciji. Predavanje bi priporočil čisto vsakemu, saj je tema splošna in je uporabna povsod, v službi in doma. Sodelavci, ki so bili na tem predavanju, so bili tudi zadovoljni z vsebino predavanja.

✍ Zdravko

Ta delavnica je ena najboljših delavnic v zadnjem času, zato bi priporočala, da bi se tega moral vsak zaposleni udeležiti. Zakaj, ker ti pride prav na delovnem mestu in v vsakdanjem življenju. Bilo nam je predstavljeno zelo domače in sproščeno.

✍ Helena

Samozavesten in prepričljiv nastop, podprt z življenjskimi primeri. Predstavljena tematika je primerna tako za delovno kariero kot za zasebno življenje. Predavanje Tanka črta odgovornosti bi priporočila vsem zaposlenim.

✍ Jelka

Štipendiranje

V slovenskih družbah koncerna ETI že vrsto let štipendiramo dijake in študente tehničnih, predvsem strojne in elektrotehnične smeri. Ob začetku novega šolskega leta imamo 14 štipendistov iz preteklih let, v mesecu septembru pa smo razpisali 14 novih štipendij.

Letos razpisujemo dve štipendiji za srednjo poklicno šolo, smer orodjar-oblikovalec kovin, tri štipendije za strojnega tehnika in eno štipendijo za elektrotehnika. Osem štipendij smo razpisali za inženirje strojne, elektro in mehatronične smeri. Odziv na razpis je bil precejšen, saj smo v roku prejeli 31 vlog za štipendijo. Po pregledu vlog in opravljanem ožjem izboru smo nekaj kandidatov povabili na spoznavni razgovor, kjer smo drug drugemu predstavili želje in pričakovanja.

Kadrovske štipendije za koncern ETI predstavljajo priložnost razvoja prihodnjih sodelavcev že med šolanjem. Mladim štipendistom omogočamo izobraževanje ob prejemanju štipendije, spoznavanje poslovnega procesa, obvezno prakso med šolanjem, študentsko delo ter pomoč pri izdelavi diplomskih, seminarjskih in magistrskih nalog. Vseskozi imajo na voljo tudi mentorja, ki jim pomaga pri uvajanju v delo in spoznavanju delovnega okolja. Po končanem šolanju pa štipendistom nudimo tudi zaposlitev.

✍ R. Razpotnik



ALJAŽ SMRKOLJ, zaključuje magistrski študij na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani

Se lahko na kratko predstaviš?

Sem Aljaž Smrkolj in prihajam iz Zasavja. Trenutno končujem magistrski študij na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani, oz. sem v zaključni fazi s pisanjem magistrske naloge. Poleg študija se ukvarjam z dejavnostmi kot so kolesarjenje, hoja v hribe, v zadnjem času pa postajam vse bolj strasten čebelar.

Kdaj si se odločil za študij elektrotehnike?

Hmm, težko rečem kdaj točno sem se dokončno odločil za elektrotehniko, vendar mislim, da je bilo to šele v zadnjem letniku gimnazije. Že mnogo prej pa sem vedel, da bom študiral naravoslovje in sem tako izbiral med elektrotehniko, strojništvom in računalništvom. Nazadnje sem se odločil za elektrotehniko, za kar pa mi ni bilo nikoli žal.

Med prakso si se že spoznal z nami. Kaj ti je pri delu v ETIju in sodelavcih najbolj všeč?

Drži, med prakso oz. počitniškim delom sem se z ETIjem in sodelavci precej dobro spoznal. Lahko rečem, da so me kot 'zelenca' v razvojnem oddelku dobro sprejeli medse, kar je bil tudi razlog, da sem rad hodil na 'prakso' v ETI. Pri sodelavcih zelo cenim njihovo pripravljenost na pomoč pri 'elektrotehniških vprašanjih', kar je prišlo do izraza predvsem pri pisanju magistrske naloge, saj sem jih dnevno 'zasipal' z vprašanji, na katere so, če so le imeli čas, obširno odgovorili.

Tvoji hobiji...

Moji hobiji so predvsem kolesarjenje, planinarjenje, občasno še preberem kakšno knjigo, v zadnjem času pa vse večji del svojega prostega časa posvetim čebelarstvu.

Katere igre si se najraje igral v otroštvu?

Ja, sam še spadam pod generacijo, ki v ranem otroštvu še ni bila zaznamovana z novodobno tehnologijo zmogljivih računalnikov in pametnih telefonov. Tako sem velik del otroštva preživel zunaj na travnikih in v gozdovih, kjer smo se z okoliškimi otroci skupaj igrali, v spominu pa mi je ostalo predvsem 'igranje skrivalnic'.

Kaj bi delal v življenju, če ne bi bilo nobenih omejitev?

Sicer je to vprašanje, ki močno buri domišljijo, pa sem vseeno mnenja, da zadev ne bi veliko spreminjal in bi nadaljeval v dosedanji smeri.

Kaj bi se pogovarjala z Nikolo Teslo, če bi šla na večerjo?

Uf, precej težko vprašanje, ampak glede na njegov neverjeten elektrotehniški um bi bil vsekakor koristen za podjetje ETI, zato bi ga malce za šalo, malce za res vprašal: "Nikola, kdaj boste prišli delat v podjetje ETI?"

Te je že kdaj »stresla elektrika«?

Ja moj odgovor je tukaj pritriljen, saj se spomnim, da me je že v otroštvu prvič 'pošteno streslo', ko sem popravljajl novoletne lučke.

AMADEJ KNEZ, obiskuje 1. letnik magistrskega študija na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani

Se lahko na kratko predstaviš?

Star sem 22 let in prihajam iz Radeč. Po končani osnovni šoli v Radečah sem se vpisal na Tehniško gimnazijo v Krškem, nato pa na Fakulteto za elektrotehniko v Ljubljani. Trenutno obiskujem magistrerij, smer Elektroenergetika. Če bi kolege vprašali, kaj menijo o meni, bi verjetno odgovorili, da sem perfekcionista, ki ne leti med oblaki, ampak se spreha po realnih tleh. Osebnostno pa menim, da sem človek, ki ne mara neuresničljivih obljub.

Kdaj si se odločil za študij elektrotehnike?

Hmm...malenkost prepozno, vendar mi ni žal. To predvsem mislim na srednjo šolo v Krškem. Konec prvega letnika smo se razdelili v smeri elektrotehnika, strojništvo in računalništvo. Izbral sem sem elektrotehniko. Če bi bil že v osnovni šoli tako prepričan o svojih interesih, bi se odločil za srednjo poklicno izobraževanje. Tehniška gimnazija pa mi je dala odlično podlago za lažji študij na fakulteti.

Med prakso si se že spoznal z nami. Kaj ti je pri delu v ETIju in sodelavcih najbolj všeč?

Ko sem prvič stopil v pisarno, sem zagledal same "sošolce". Nisem si predstavljal, da podjetje toliko vlaga v mladi kader. To pa seveda pripelje v veselo in sproščeno vzdušje. Poleg tega starejši sodelavci odlično prenašajo znanje mlajšim in nam z veseljem svetujejo pri našem delu. Tudi v celotnem podjetju vlada sproščeno vzdušje, saj ne mine pogovora, da ga ne bi zaključil s smehom.

Tvoji hobiji...

Zelo rad imam šport. Pa naj bo to z žogo, veliko ali malo, ali pa kolesarjenje, smučanje. Seveda pa vsak elektrotehnik posveča del prostega časa tudi elektrotehniki. Doma imam Arduino (programirljiv čip), s katerim se lotim različnih projektov. Izdelal sem že maketi semaforiziranega križišča in železniških zapornic, digitalni meter ter parkirni senzor v ga-

raži. Trenutno pišem program za novoletne lučke, da se bo utripanje videlo z veselja, hehe. Katere igre si se najraje igral v otroštvu?

Rad imam igre s kartami, skrivalnice, lovljenje. Aja, kaj sem se igral v otroštvu. No, pa saj smo se tudi to igrali. Veliko smo preživeli v gozdu, kjer smo za koreninami podrtih dreves izdelovali skrivališča.

Kaj bi delal v življenju, če ne bi bilo nobenih omejitev?

Takšna vprašanja mi niso bila nikoli všeč. Kam bi potoval, če bi imel dovolj denarja? Kako bi preživel dan, če bi izvedel, da boš jutri umrl? Kako bi porabil milijon evrov? Kaj bi se pogovarjala z znano osebo, če bi šla na večerjo? Kaj bi..., če bi...? To se verjetno nikoli ne bo zgodilo, zato je bolje razmišljati o realnejših zadevah. Če pa že moram nekaj izpostaviti, bi delal tisto, kar bi si v tistem trenutku najbolj želel. Verjetno bi več časa namenil kolesarjenju.

Kaj bi se pogovarjala z Nikolo Teslo, če bi šla na večerjo? ☺

Uf, med večerjo bi se šele dobro spoznala. Vsekakor bi ga vprašal, od kje vse te ideje za izume. Sedaj malo pobrskaš po internetu in najdeš stvari, ki jih kasneje izdelam sam. Kolegom se pohvališ, kaj si naredil, ampak ideja ni bila tvoja. Zanima me tudi, kakšno mnenje je imel o vseh svojih naspornikih.

Te je že kdaj »stresla elektrika«?

Največ, kar me je streslo, je bil električni pastir, ki sem se ga dotaknil med košnjo. Sicer si pa velikokrat rečem "Uf, še dobro da me ni streslo!". Šele kasneje spoznaš, kaj bi se lahko zgodilo. Veste kako pravijo: »Slabih električarjev ni«.



Motivacijski trening Petre Majdič



Letos je trening potekal pod naslovom Naš način, naša pot (Our way). Motivacijski trening je vodila Petra Majdič, vsem poznana kot ena izmed najboljših športnic v Sloveniji in tudi v svetu.

Letošnja marketinška konferenca je bila tradicionalno spet julija. Zato, da se odvija ravno v tem času, je več razlogov; eden izmed njih so gotovo polletni rezultati, ki nam dajo dober vpogled v poslovanje tekočega leta. Glede na to, da je poslovna konferenca vedno konec leta, kar je tudi logično, je prav, da je marketinška konferenca nekje poleti. Marketinška konferenca je vedno sestavljena iz plenarnega dela, ki je skupen za vse udeležence, in pa iz delavnic, ki imajo nosilne teme – stikala, varovalke, sistemska integracija, marketing. Delavnice smo uvedli zaradi povečanja učinkovitosti, saj sta raznolikost ETI-jevih trgov in število udeležencev prevelika, da bi pereče teme predelali skupaj na način, kot bi želeli. Glede na to, kako pomembno je nenehno izobraževanje in izpopolnjevanje svojih veščin, pa večkrat organiziramo tudi trening; največkrat na temo prodaje.



In kaj imata Petra Majdič in šport opraviti z nami oz. ETI-jem? Ne boste verjeli, ampak izredno veliko. Kot so motivacija, disciplina, garanje, vztrajnost, predanost, inovativnost in pripravljenost na uspeh pomembni v športu, so pomembni tudi v poslovnem svetu.

Motivacija – kaj in zakaj si to želimo – treba si je postaviti cilje – kratkoročne, srednje in dolgoročne; ti morajo biti jasni. Vztrajnost – vsak začetek je težak, nekje je treba začeti; pomembno je, da pri tem tudi vztrajamo, da ne obupamo, ko naletimo na prvo oviro, ampak gremo preko sebe, preko ovir in vztrajamo do ciljev, ki smo si jih prej postavili.

Predanost – le s predanostjo dosežemo svoje cilje; gospa Majdič nam je na to temo povedala naslednjo situacijo; v

Slovenijo je ravno v času, ko je bila na intenzivnih pripravah, prišla angleška kraljica. Povabljena je bila na slavnostno večerjo, na katero so bili povabljeni res samo izbranci. Kljub eminentnemu dogodku je to povabilo edina odklonila. Zakaj? Če bi šla na večerjo, bi izgubila najmanj tri dni intenzivnega treninga, kar pa je bilo zanjo nesprejemljivo. Športu ali poslu je treba biti predan. S predanostjo so nam cilji bližje.

Inovativnost – kot pri športu je treba biti tudi v poslu inovativen – z izdelki, marketinškim pristopom, s prodajnim pristopom itd. Vsak čas prinese neko novo revolucijo – naj bo to industrijska ali doba digitalizacije. Vse stvari stremijo k hitrejšemu razvoju in le tisti, ki bodo sprejemali vse to, bodo ostali v poslu. Če to prenesemo na ETI – pred 30 leti, je bilo v podjetju zelo malo računalnikov, sedaj pa si v pisarni sploh ne znamo predstavljati dela brez njega. Pomembno je tudi drzniti si biti drugačen – inovativen. Pripravljenost na uspeh – kako dobro smo pripravljeni na uspeh? Cilji so doseženi – kako naprej?

Ena izmed misli, ki mi je ostala v glavi, je tudi bila, kako dobro poznamo svoj trg, kako dobro poznamo konkurenco? Kar se tiče ETI-ja, ni dvoma. Z gotovostjo lahko trdim, da trg in konkurenco zelo dobro pozna, kar se je izkazalo že

večkrat v preteklosti. Gospa Majdič pa nam je zaupala tudi svojo zgodbo, kako se je pripravljala na olimpijske igre v Vancouvru, kjer je po padcu dosegla neverjeten uspeh in z zlomljenimi rebri osvojila tretje mesto. Kakšne so bile njene kondicijske priprave? Človek bi lahko rekel, da nečloveške. Kako dobro je poznala progo? Praktično vsak meter. Točno je vedela, kako kje odreagirati in katero mesto lahko zasede glede na trenutni vrstni red tekmovalk na določenem odseku proge. Koliko je poznala svoje sotekmovalke – konkurentke? Po domače bi lahko povedali – »v nulo«. Natančno je vedela, česa je posamezna tekmovalka zmožna. Kako se lahko odzove na določenem delu proge. Ko pridejo v ciljno ravnino in se začne finiš tekme – kakšni so možni izidi tekme. Ni pa dobro poznala samo konkurence in trga, ampak tudi samo sebe.

Petra Majdič je bila takrat zmožna pomesti z vso konkurenco in to je praktično tudi storila. Na veliko nesrečo je prišel tisti njeni znani padec. Razmere so bile res ekstremne – najprej neverjetna otoplitev, sledila je zmrzal in zgodilo se je, kar se je zgodilo. Kolajna, ki jo je dosegla, velja za več kot deset zlatih kolajn. Prav njena odločnost, vztrajnost, predanost ... so lahko vzor tudi nam.

✍ Melita Klemen



Z GIBANJEM DO ZDRAVJA

Rekreacija

ETI

Urnik rekreacije velja od 1. 10. 2016 do 31. 3. 2017

KEGLJANJE

- **V ZAGORJU:** (za moške in ženske)
vsak petek od 18.00 do 20.00 ure
- **V KAMNIKU:** (za moške in ženske)
vsak petek od 16.00 do 17.00 ure

SPIN CENTER IZLAKE

- **VODENA VADBA:**
vsak ponedeljek, sredo in petek od 17.30 do 18.30 ure
OBVEZNA PREDHODNA PRIJAVA!

TELOVADNICA OŠ IVAN KAVČIČ IZLAKE

- **KOŠARKA, ODBOJKA** (moški):
vsak četrtek od 20.00 do 22.00 ure
- **NOGOMET** (moški):
vsak četrtek od 19.00 do 20.00 ure
- **BADMINTON** (moški in ženske):
vsak petek od 20.00 do 22.00 ure
- **NAMIZNI TENIS** (moški in ženske):
vsak petek od 20.00 do 22.00 ure

FITNES – SPIN CENTER IZLAKE

- **VADBA NA NAPRAVAH** (moški in ženske):
vsak dan od 7.00 do 22.00 ure
OBVEZNA PREDHODNA PRIJAVA!

TELOVADNICA OŠ MARIJE VERE KAMNIK

- **REKREACIJA** (moški in ženske):
vsak četrtek od 18.00 do 19.00 ure

CENTER HARMONIJA KAMNIK

- **TENIS** (moški in ženske):
vsak torek od 14.00 do 15.00 ure
- **BADMINTON** (moški in ženske):
vsak ponedeljek in petek od 14.30 do 16.30 ure
OBVEZNA PREDHODNA PRIJAVA!

Dodatne informacije – Mateja Gerečnik, int. št. 219 ali mateja.gerecnik@eti.si



Planiške skakalnice, 15. 9. 2016

PO SLOVENIJI – GORENJSKA, DOLENJSKA, NOTRANJSKA

V Planici so lani dokončali nordijski center, ki zajema objekte tekaškega in skakalnega dela. V skakalnem delu so nove vse skakalnice, razen največje skakalnice oziroma velikanke, ki so jo obnovili. Nekega septembrskega dne sem si jo nekoliko ogledal. Šel sem po hrbitišču velikanke na njeno zaletišče. Nazaj sem šel po stopnicah ob njej. Potem sem se peljal s sedežnico, s katero se vozijo skakalci. Marca je na velikanki član SK Zagorje Ernest Prišlič poletel 246 m daleč. Le Peter Prevc in nekaj Norvežanov je poletelo nekoliko dlje od njega.

Na velikanki je nov tudi Zipline sistem. Na vrhu zaletišča je vpeta jeklena vrv debeline 16 mm. Ta vrv je na drugem koncu vpeta na koncu izteka. Na vrv nataknejo škripca, nanj pa človeka. Tega potem spustijo v globino s hitrostjo do 75 km/uro, na dnu ga potem z vzmetenjem zelo na hitro zaustavijo. Dolžina proge je 566 m, višinska razlika pa 202 m, naklon do 38 stopinj. Verjetno obstaja možnost pretresa vseh elementov oziroma organov človeškega organizma!!!

Septembra sem obiskal tudi Dolenjsko. Peljal sem se preko Litije, Bogenšperka, Ivančne Gorice, ob reki Krki do Žužemberka in Dolenjskih Toplic. Tam je več hotelov. Na severni strani hotelov leži park, kjer je spominsko obeležje, ki

oznanja, da je bila tam 10. septembra 1943 ustanovljena Levstikova brigada. Brigada je dobila ime po slovenskem pesniku, pisatelju, dramatik in literarnem kritiku Franu Levstiku. Rojen je bil 28. septembra 1831 v Dolnjih Retjah pri Velikih Laščah. Njegovo najbolj znano delo je Martin Krpan. Iz Dolenjskih Toplic sem se peljal do Novega mesta, nato preko Mirne Peči, Trebnjega, Mirne, Šentruperta, Mokronoga, nazaj v Mirno do Litije in domov. Omenjeni kraji so lepi in tudi lepo urejeni. V teh krajih so bili rojeni številni znani Slovenci. V bližini Mirne Peči je Jordankal, kjer je bil 23. julija 1932 rojen Lojze Slak, verjetno najbolj poznan slovenski harmonikar. V bližini Mirne Peči je Šentjurij, kjer je bil 29. septembra 1928 rojen slovenski pesnik, esejist, prevajalec in urednik Tone Pavček. V Šentrupertu je bil 11. januarja 1900 rojen ginekolog, porodničar, med drugo svetovno vojno pa partizanski zdravnik Pavel Lunaček, z ilegalnim imenom Igor. Mokronog ima novo mestno središče. Iz njega se vidi tudi Kum.

Zadnjo soboto v septembru smo se sorodniki borcev in drugih udeležencev druge svetovne vojne iz Mlinš odpeljali na Notranjsko. Ustavili smo se v Cerknici, nato v gradu Snežnik ter še na Babnem Polju. Zatem smo se peljali na hrvaški Prezid, Čabar do naše Osilnice, Kostela,

Kočevja do Kovačeve gostilne v Raduhovi vasi in domov. To je dežela medvedov. V gradu Snežnik so nam povedali, da hodijo medvedi plavat v jezero, ki leži zahodno od grada. Na Babnem Polju pa sem razjasnil nek dogodek. V eni od prejšnjih števil sem že omenil, da sem v času študija prehodil Pot kurirjev in vezistov Slovenije. Pot se začne v Prekmurju in se konča na Slavniku. Nekega dne sem prehodil del poti od Ribnice preko Travne gore, Loškega potoka, Ralne gore do Starega trga pri Ložu. Pot vodi po gozdu. Medvedov nisem videl, s sabo sem imel kol. Na Racni gori me je ujela noč in po bližnjici sem ponoči sestopal v Stari trg ...

Čez en teden sem v časopisu Delo prebral, da je medvedka na zahodni strani Ralne gore ubila žensko. Vprašal sem neko turistično vodičko na Babnem Polju, če ve za to. Povedala je, da ve, ker so ji lovci povedali za to. Celotna družina je na zahodni strani Ralne gore napravljala drva. Potem so šli domov. Pozno popoldne pa se je ženska iz tiste skupine sama vrnila v gozd, da bi zlagala neke veje. Izgleda, da je ženska preveč gledala pod sebe in ne naprej. Srečala je medvedko, ki je žensko s šapo udarila po glavi. Ta je bila na mestu mrtva.

Darko Dolinar

Junijska tura nas je popeljala na Krn. Vzpon smo skupaj začeli v Lepeni, počasnejša skupina se je povzpela do Krnskega jezera (tudi Veliko jezero ali Jezero na Polju), ki je največje slovensko visokogorsko jezero. Jezero je dolgo 390 m, široko 150 m in globoko 17,5 m. Gladina vode niha za približno 2 m, najvišji nivo je v začetku poletja. Je ledeniškega nastanka in leži sredi kraškega sveta (kraško jezero) pod Krnom (2244 m) in Batognico (2164 m), na najožjem delu pa je ukleščeno med Lemež (2042 m) in Mali Šmohor (1939 m). V jezeru je bogato življenje, ki pa je zaradi velikega pritoka hranilnih snovi močno ogroženo. Zanj so posebno velika grožnja kopalci v poletnih dneh. Nedaleč stoji Planinski dom pri Krnskih jezerih.



Slika 1: Krnsko jezero

Hitrejša skupina je nadaljevala pot na vrh Krna (2244 m), ki je slovenski dvatisočak in najvišja gora v Krnskem pogorju. Razdalja med Krnom in Jadranskim morjem je le 50 km zračne črte. Krnska skupina zavzema skrajni jugozahodni konec Julijskih Alp, ki jo z vseh strani obkrožajo doline Soče in njenih pritokov Lepenjice in Tolminke. Na prevalu Prehodci se skupina stika z Bohinjskimi gorami. Zanimivost skupine je, da njena pobočja strmo padajo na zelo nizke nadmorske višine, kar jim daje videz mogočnosti. Severna pobočja so bolj kamnita in v nižjih predelih gozdnata, na jugovzhodu pa so travnate stmani, ki so pod grebeni bolj kamniti. Ta pobočja padajo do reke Soče. Sam Krni ima tudi mogočno zahodno steno, ki je najlepše vidna iz Kobarida ali Drežnice. V različnih delih pogorja pa so vidni tudi večji podori, zdrsi blokov in skal ter zemeljski plazovi, ki so posledica potresov iz let 1998 in 2004. Tako so vidne velike spremembe na pobočjih gora okoli doline Lepene in v zatrepu doline Tolminke, poškodovane in zasute so bile številne planinske poti.



Slika 2: na vrhu Krna

Zaradi višine je vrh zelo razgleden. Na severu opazimo vrhove Mangarta, Jalovca, Mojstrovk, Prisojnika in Triglava, na vzhodu gorsko verigo Karavank in višje vrhove Kamniško-Savinjskih Alp, na zahodu Stol (1673 m) ter Kanin, na jugu pa sosednji vrh Batognico. S Krna se proti severozahodu razteza slikovit in malo obiskan greben z najvišjim vrhom Krnčica, ki je znan predvsem iz bojov v prvi svetovni vojni (Slika 1 in 2).

V juliju smo izvedli prvo kombinirano eno- in dvodnevno turo. Skupinski start se je začel pri slapu Savica. Cilj obeh skupin so bila Triglavska sedmera jezer. Počasnejša skupina se je po ogledu jezer odpravila nazaj v dolino do slapa Savice in domov, hitrejša skupina je pot nadaljevala še do Zasavske kočice na Prehodavcih (2072 m), se vrnila in prespala v koči pri Triglavskih jezerih (1683 m), naslednji dan pa turo preko Vogarja zaključila v Stari Fužini.

Dolina Triglavskih jezer je alpska dolina med Bohinjem in Trento z jezeri, ki so nastala v kotanjah z vododržnimi usedlinami ob mogočnem narivu Slatenske plošče. Dolga je okoli 8 km. Dolina je močno zakrasela; tu srečujemo praktično vse oblike kraškega preperevanja v Alpah. Včasih dolino imenujejo tudi Dolina Sedmerih jezer, čeprav je jezerc nekaj več in so nekatera bolj podobna mlakam. Obstajajo številne razprave o številu jezer in mlak v dolini Triglavskih jezer, ker se nekatera večkrat presušijo in jih zato ne štejemo kot jezera. Največkrat se omenja število sedem, pripravno število iz ljudskega izročila. Dolina Triglavskih jezer je veljala že v obdobju prvega razcveta planinstva na Slovenskem za enega najlepših predelov Julijcev. K temu je pripomogla tudi ena najstarejših planinskih postojank ob Dvojnem jezeru. Dolina je bila zavarovana že leta 1924 kot Alpski varstveni park. Glede na namen zavarovanja štejemo to letnico za ustanovitev prvega slovenskega narodnega parka. Ime Triglavski narodni park je bilo prvič uporabljeno leta 1926, čeprav je sam vrh Triglava zajelo zavarovano območje parka šele po razširitvi leta 1981.

Na južnem robu doline Triglavskih jezer stoji Koča pri Triglavskih jezerih (1683 m), na severnem robu pa Zasavska kočica na Prehodavcih (2071 m).

Jezera:

- Prvo jezero, Jezero pod Vrščacem ali Jezero v Podstenju (1993 m nad morjem), prekriva led še v poletju. V tem okolju lahko uspeva le malo rastlin. Tukaj domujejo predvsem lišaji.
- Nekoliko južneje od prvega jezera leži pod Zasavsko kočico na Prehodavcih Mlaka v Laštah, ki poleti pogosto presahne.

- Še nekoliko južneje od tega je drugo Triglavsko jezero, Rjavo jezero, ki je dolgo 150 m, široko 100 m in globoko do 10 m.
- Blizu je v ploski kotanji Zeleno jezero, ki je zaradi alg obarvano rahlo zelenkasto. Globoko je do 2 m.
- Četrto jezero, dolgo 300 m, široko 120 m in globoko do 15 m je največje in najgloblje Triglavsko jezero in se zato imenuje Veliko jezero (1830 m nad morjem) ali tudi Jezero v Ledvicah. Zaradi vode je tukaj rastlinstvo bogatejše.
- Peto in šesto jezero, Dvojno jezero (1685 m nad morjem), ima barvo akvamarina. Tukaj stoji Koča pri Triglavskih jezerih.
- Sedmo jezero, Črno jezero, je dobilo svoje ime zaradi lege v kotanji sredi gozda. Zaradi razmeroma majhne nadmorske višine (1319 m) je najtoplejše izmed sedmerih jezer. Dolgo je 150 m, široko 80, globoko do 6 m.

Iz najvišjega Jezera pod Vrščacem vode odteka v dolino Soče in v Jadransko morje. Vsa ostala jezera so med seboj hidrološko povezana. Vode se stekajo v Savo Bohinjko in seveda naprej proti Črnemu morju (Slika 3).

Avgusta smo se odpravili na Stol iz izhodišča pri Završniškem jezeru. Stòl (tudi Veliki Stol, nemško Hochstuhl) je gora, ki z 2236 metri predstavlja najvišji vrh Karavank. Čez njegov vrh in greben poteka državna meja med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo. Na vrh je možno pristopiti po različnih poteh tako iz slovenske kot tudi iz avstrijske strani. Enega od pristopov iz Avstrije predstavlja celo zavarovana plezalna pot čez severno steno gore.

Pod vrhom Malega Stola (2198 m) stoji na nadmorski višini 2193 m Prešernova koča, ponovno postavljena leta 1966, namesto svoje predhodnice (odprte 1927), ki so jo leta 1942, med drugo svetovno vojno, požgali partizani (Slika 4 in 5).

Septembrsko turo smo začeli pri slapu Rinka, ki je slap Savinje oziroma njenega izvirnega potoka v zatrepu Logarske doline. Rinka je med najlepšimi in najbolj obiskanimi slapovi v Sloveniji. Je najvišji slap izmed dvajsetih (stalnih in občasnih) v Logarski dolini. Naš cilj je bil Ledinski vrh (2108 m), ki je nad Jezerskim in je na meji z Avstrijo. Z vrha je lep razgled proti sosednji Babi na severu, proti zahodu vidimo Mrzlo goro, proti jugu je Skuta s svojimi sosedami, na zahodni strani vidimo dolino Ravensko Kočno in nad njo Češko kočo (Slika 6 in 7).



Slika 3: Utrujeni, a zadovoljni planinci



Slika 4: vzpon



Slika 5: spust



Slika 7: kratek počitek



Slika 6: pod Rinko



OTVORITEV KOPRSKE ŽELEZNICE
2. XII. 1967



2. december 1967, Pošta Koper (poštnih številčk še ni bilo), Odprtitev proge Koper–Prešnica, proga je še dandanes enotirna, pismo ni potovalo.

FD PTT Slovenija št. 78

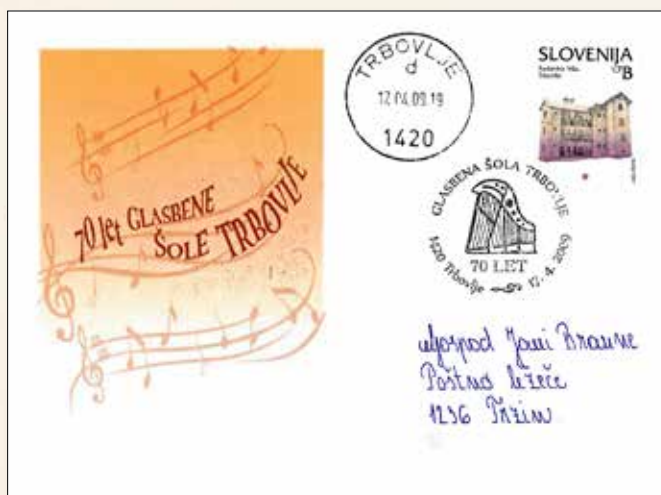
Filatelija

Filatelisti poleg poštne znamke zbiramo tudi sorodno gradivo. Sam že več kot 25 let zbiram priložnostne poštne žige. Kaj je poštni žig vas večina najbrž ve. Priložnostni poštni žigi pa so poštni žigi, ki poleg osnovnih podatkov o tem, na kateri pošti in katerega dne je pošiljka začela svojo pot, zaznamujejo še določen dogodek. Taki dogodki so npr. najrazličnejše prireditve in obletnice pa tudi izidi poštne znamke ali drugih poštne vrednotnic.

Priložnostni poštni žigi poleg običajnih vsebin vsebujejo še določen napis in risbo, ki se povezuje z dogodkom, ki ga zaznamuje. Vsak priložnostni žig mora seveda odobriti nacionalna pošta. Priložnostni poštni žig v odobritev prijavi organizator dogodka, običajno neko društvo, ali pa kar pošta sama.

Sam zbiram predvsem priložnostne poštne žige, ki so kakor koli povezani s Slovenijo, se pa ne branim niti tistih, ki zaznamujejo »svetovne« dogodke, kot so svetovna prvenstva, olimpijske igre ipd. Včasih mi uspe k žigu poiskati tudi poštne znamko, ki se z njim nekako ujema, včasih posebej oblikujem tudi pisemsko ovojnico ali dopisnico. Prednost dajem takim žigom, ki dejansko uresničijo svoj osnovni namen, ki torej razvrednotijo poštne znamko in so odtisnjeni na pošiljki, ki dejansko potuje v poštnem prometu. Seveda si filatelisti te materiale tudi izmenjujejo. Sem član enega slovenskega in enega nemškega filatelističnega društva.

Moj konjiček mi daje obilo spodbude, da v prostem času obiskujem prireditve v Sloveniji in tujini ter da raziskujem zgodovino, še posebej pomembne dogodke v preteklosti, ki se jih z razlogom spominjamo še danes.



17. april 2009, Pošta 1420, Trbovlje, 70. let Glasbene šole Trbovlje, znamka »Rudarska hiša Trbovlje.«



9. julij 2006, Pošta 14053 Berlin (ob olimpijskem stadionu), Finalna tekma SP v nogometu Nemčija 2006 Italija–Francija, po izvajanju enajstmetrovk je zmagala Italija, znamka »Nemčija nogometni svetovni prvak 1954-1975-1990.«



13. maj 2012, Pošta 60549 Frankfurt - letališče, 75 dni do olimpijade, pismo je letelo z letalom na letu LH906 (Airbus 321) v London (Heathrow), na pismu ni pravega priložnostnega odhodnega poštne žiga, je pa uradni žig Royal Post, ki potrjuje prihod pisma v London.



X. GRAJSKE ŠTORIJE na gradu Gamberk

Prosvetno društvo Čemšenik je v soboto, 3. septembra, na dvorišču gradu Gamberk uprizorilo jubilejne 10. grajske štorije.

Prve grajske štorije so bile uprizorjene leta 1998 in med gledalci lepo sprejete. Ustvarjalci prireditve so sklenili, da bodo štorije vsako drugo leto nadaljevali z novimi vsebinami. Avtor Grajskih štorij je pokojni profesor, kulturnik, pesnik in publicist Nande Razboršek. Napisal je šest štorij – Ljubezenske, Vaške, Rodbinske, Sosedske, Domače in Bližnje. Vsaka od njih je sestavljena iz petih ali šestih (pod)štorij. Štorije vsebujejo ustno in pisno izročilo, ki se navezuje na grad Gamberk, zanimive situacije in značajske domislice pa popestrijo dogajanje na prizorišču. G. Nande Razboršek je leta 2010, žal, umrl, z njegovim slovesom pa so se poslovile tudi nove vsebine Grajskih štorij. Prosvetno društvo je zadnja leta obnavljalo že odigrane vsebine, v tem letu pa so se odločili, da bodo letošnje jubilejne 10. štorije za nekaj časa zadnje. Za koliko časa, bodo še videli.



Tudi letošnje imenovane Domače štorije so pritegnile številno občinstvo na grajsko dvorišče. Igralci, folklorna skupina in glasbeni gostje so uprizorili pet štorij z naslovi: Grajski in vaški pastirji, Pridiga grajskega vikarja Štefana, Sojenje na gradu, Sveta Ana na Planini in Beg z gradu. Kot vse dosedanje štorije je tudi letošnje režiral Marjan Bokal, pri izvedbi pa so sodelovali številni domačini in čemšeniški gasilci.

Skozi igro, ples in glasbo smo lahko doživeli prijetno urico srednjeveške nostalgije, ki je iz poznega popoldneva utonila v večerni mrak s prižganimi baklami na grajskem dvorišču. Morda pa je kdo dobil navdih, da napiše nove zgodbe ...

✍ Marinka Kovač

Nov pogled na čas: množitelji

Gledate na čas skozi opravila, ki so pomembna ali nujna? Ali se raje vprašate, kaj boste v posameznem dnevu ustvarili, v čem boste napredovali? Kaj je najpomembnejša stvar, ki jo lahko danes naredim, ni več pravo vprašanje. Temveč: kaj lahko naredim danes, da bo jutri boljši.

Kaj je večji zločin od izgubljenega časa, se je pred pol tisočletja spraševal angleški pesnik **Thomas Tusser**. Danes razmišljanja ostajajo ista. Najvrednejša valuta, ki jo imamo v življenju in poslu, je čas. Vsi ga imamo le 24 ur dnevno, od posameznika je odvisno, kako ga bo izkoristil. »Pomembno je, da v življenju ne izgubljaš časa. Dnevno moraš nekaj obveznosti opraviti, kaj pa narediš z ostalim časom? Če si na koncu dneva zadovoljen, kako si danes izkoristil dan, delaš prave stvari. Če nisi, nekaj delaš narobe,« je o organizaciji lastnega časa na dogodku 'Ne teslo. Tesla bom!' razmišljal **Miha Vrbcinc**, predsednik organizacijskega odbora Gazela.

Načrtujte svoj dan

V študiji, objavljeni v zborniku Work and Stress, avtorji potrjujejo: kdor slabo razpolaga s svojim časom, se ne počuti, da upravlja svoje življenje. Velikokrat so za pomanjkanje časa krivi prav 'kradljivci časa'. »To so vse aktivnosti, ki jih opraviš čez dan in ne vodijo k nobenemu napredku v življenju. Žal se velikokrat zdi, da smo z njimi produktivni oziroma nam dajo občutek napredka,« pravi **Blaž Kos**, podjetnik in bloger. Vedno pa lahko postaneš boljši. Če pozorno spremljaš porabo svojega časa, lahko z njim učinkoviteje upravljaš.

Pri tem si lahko pomagamo z metodo SAS: spremljaj, analiziraj, spremeni. Zapišimo si vse, kar v enem dnevu opravimo. Od trenutka, ko se zbudimo, do trenutka, ko gremo spat. Tudi tistih 10 minut, ki jih porabimo za oblačenje. Na koncu dneva preverimo seznam in označimo vse, za kar menimo, da ni bilo izkoriščeno produktivno. Potem izberemo pet največjih porabnikov časa v svojem dnevu. Pri tem se osredotočimo predvsem na porabnike v službi. Raziskava British Medical Journala hvalja, da lahko z učinkovitim upravljanjem časa minimaliziramo delovni stres in si izboljšamo zasebno življenje, saj delovni stres dokazano vpliva na sproščeno življenje doma. Ko seštejemo ure vseh neproduktivno izkoriščenih aktivnosti, koliko produktivnega časa smo zapravili za opravek, ki ni prinesel nobenih rezultatov? V podjetju Mediade direktorica mag. **Edita Krajnovič** sledi pravilu delitve vlog: »Vsak prevzame tisto nalogo, ki jo bo naredil najbolje in najhitreje med nami. Ker ne gre le za odličen izdelek, temveč tudi čas, v katerem si ga sposoben proizvesti.« Izpostavlja, da pri tem ne gre le za čas posameznika ali podjetja samega: »V poslu tekmujejo skupaj: proizvajalec in njegovi dobavitelji. Podajanje dela brez razmisleka, koliko časa bomo porabili skupaj, znižuje našo skupno moč na trgu.«

Kje lahko kupim več časa?

»Upravljanje s časom ne obstaja. Čas gre naprej, če nam je to všeč ali ne. Lahko pa upravljamo s sabo,« pravi **Rory Vaden**, govorec in avtor prodajne uspešnice Take The Stairs. Razmišljanje o upravljanju s časom je bilo sprva enodimenzionalno. Ker smo ljudje prepoznali potrebo po učinkovitosti, je bila ideja razviti orodje, s katerim bomo hitreje 'obkljukali' celoten seznam opravil. In teoretično pridobili več časa. Kasneje smo v upravljanje s časom vpeljali nujnost in pomembnost. Na podlagi tega sistema smo točkovali svoje naloge in oblikovali priori-

tete. A tudi s prednostnim seznamom ne moremo ustvariti več časa. Vse kar naredimo je, da opravilo na lestvici pomembnosti z višjega mesta premaknemo na nižje. Ter si tako 'izposodimo' čas za določeno opravilo. Večina še vedno sprejema odločitve samo glede na pomembnost in nujnost.

Potem pa so tu množitelji, ki v kalkulacijo vnašajo tridimenzionalno razmišljanje. Vsako opravilo pred razvrstitvijo, preverijo: kako hitro mora biti zadeva izpeljana, koliko je pomembna in kako dolgo bo pomembna? Kaj je najpomembnejša stvar, ki jo lahko danes naredim, ni več pravo vprašanje. Vprašati se moramo, kaj lahko naredim danes, da bo jutri boljši. Tako pomnožimo svoj čas – da danes porabimo čas za stvari, ki nam bodo jutri dale več časa.

Postanimo množitelji

Najprej se vprašamo, če lahko neko opravilo odpravimo. Popolnosti ne dosežeš, ko ne moreš nič več dodati na svoj seznam opravil, ampak, ko ne moreš s seznama ničesar več odvzeti. Vse čemur danes rečemo 'ne', nam prihrani nekaj časa jutri. Vsakič, ko nekomu rečeš 'ja', se hkrati odpoveš številnim drugim možnostim.

Kaj pa če nečesa ne moremo odpraviti? Vprašajmo se, ali lahko opravilo avtomatiziramo, standardiziramo, ga naredimo rutinsko? Za kar danes ustvarimo proces, jutri prihranimo čas. Če tudi tega ne moremo storiti, lahko vsaj delegiramo in damo priložnost drugemu. Razmišljanje, da nekdo ne more narediti tako dobro kot jaz, je napačno. To morda res velja za prvič ali drugič. Gledano dolgoročno, pa se lahko opravila naučijo tudi ostali. Imejmo v mislih: obstajata dve učinkovitosti – kratkoročna in dolgoročna.

Odločitve, kako želimo preživeti svoj čas, niso samo logične. So tudi čustvene – ker gre za naš čas. Ko ga spoštujemo, postanemo njegovi dobri gospodarji.

Delate ali rastete?

Ko pride naloga do vas ali ko jo sami oblikujete, ali predhodno razmislite:

- h kateremu cilju bo prispevala, čemu služi?
- kdaj jo je najprimerneje izvesti?
- kdo je najbolj primeren za njeno izvedbo?
- kako jo je mogoče poenostaviti?
- kako jo opraviti čim hitreje, a kakovostno in jo morda avtomatizirati?

Zastavljajte si vprašanja in odgovori vam bodo pomagali, da bo vaše delo ne le uspešno, temveč tudi učinkovito in ustvarjalno. In da boste vsak dan ne le delali, temveč tudi rasli ter napredovali.

Oglejte si še:

Rory Vaden: How To Multiply Your Time. Dostopno na: www.youtube.com.

How to Schedule Your Day as a Creative? Dostopno na www.youtube.com.

Matjaž Kljajič: E-poštar ne zvoni samo dvakrat. MQ revija, številka 33.

Vir: revija ŠIK

datum:

Načrtovalec vašega dne

1. korak: SPREMLJAJTE

Zapišite vse, kar v službi delate. Ampak res vse!

8:00	13:00
9:00	14:00
10:00	15:00
11:00	16:00
12:00	17:00

2. korak: ANALIZIRAJTE

Izberite pet vaših največjih kradljivcev časa in seštejte, koliko časa vam vzamejo.

KRADLJIVCI ČASA

ČAS

- | | | | |
|---------|----------|-------|-----|
| 1. | mi vzame | | min |
| 2. | mi vzame | | min |
| 3. | mi vzame | | min |
| 4. | mi vzame | | min |
| 5. | mi vzame | | min |



.....
skupaj

3. korak: SPREMINJAJTE

Vzemite vaš čas nazaj! Najpomembnejša opravila rangirajte od 1 do 5.

1.
2.
3.
4.
5.



Povzeto po static.tumblr.com.

*Čudno, kako prazen je svet,
ko umre en sam človek.
(Dante)*



Alešu v slovo

*So trenutki, so dnevi, ko človeški um obstane ter mu ni dano razumeti nekaterih poti življenja in njih konca.
Zadnji avgustovski ponedeljek je bil eden od takšnih dni.
Sredi dopoldneva nas je dosegla nedoumljivo žalostna novica, da nas je za vedno zapustil naš sodelavec Aleš.*

Aleš je bil vse od leta 1987, skorajda trideset let, eden vodilnih zaposlenih na področju kakovosti v ETI-ju. S svojim strokovnim znanjem je odločilno pripomogel k temu, da se je podjetje kot eno prvih v Sloveniji uspelo certificirati v skladu z zahtevami standarda ISO 9001 že leta 1993. Svoja znanja je kasneje prenašal na sodelavce in krepil filozofijo vodenja sistema kakovosti tako v podjetju na Izlakah kot tudi v hčerinskih podjetjih po Evropi.

*Sodelavci smo vedeli, da se lahko nanj obrnemo z vprašanji, po nasvet, za razlago, cenili smo njegovo strokovno znanje.
A vsakdo od nas je pri njem še posebej cenil njegovo umirjenost, realističen pogled na svet,
njegovo vljudnost ter pripravljenost na pogovor.*

*Ob službi si je z ženo Tatjano uspešno ustvaril dom in družino z ljubljenimi otroki in mi smo čutili,
da mu to ogromno pomeni ter je družini predan z vsem srcem.*

*Bili smo ponosni tudi na našega sodelavca olimpijca. Najbližji sodelavci smo vedeli, da je Aleš v ta
dosežek s sinom vložil ogromno volje, energije in ljubezni do sankškega športa.*

A nihče se ni zavedal, da bo listov njegovega življenja zmanjkalo tako kmalu in nas bo zapustil tako zgodaj, prezgodaj.

Aleš bo ostal v naših srcih z nami, s samimi pozitivnimi spomini, za vedno ... dokler se ne snidemo spet.

*Spomini so kot iskre,
ki pod pepelom tlijo,
a ko jih razgrneš,
vedno znova zažarijo.
(J. W. Goethe)*

Marija Pihler

NAGRADNA KRIŽANKA

1	2	3	2	4	5	6	4	7	6	7	4	2	8	6
9	10	11	6	12	6	13	14	1	6	11	15	12	2	8
6	DEJAVNOST LUTKARJEV	NAUK O ENERGIJI	GLAS URE	OFSETNI TISK	PLETIVO IZ PREČNIH, PREPLETENIH NITI	IRIDIJ	NAŠ PESNIK (JOŽE)	GLAS ČRIČKA, MURNA	IT. PISATELJ (PIETRO)	ENOTA ZA DOZO IONIZIRAJOČ. SEVANJA	ZIMSKA PADAVINA	PESNIK PAVČEK	NAMEŠČANJE NA DOLOČENO MESTO	RADIJKA IN TELEVIZIJSKA ROŠ ŠIRCA
PREŽIVLJ. DOPUSTA ZUNAJ ŠT. BIVALIŠČA													4	
ENOLIČNOST, POENOTENOST							12							
BESEDILO				7		NEKD. IT. POLITIČNO GIBANJE								
KRT (POMANJŠEV.)						RIMSKI CESAR				GR. BOG. ZEMLJE				SOTESKA DONAVE MED ROM. IN SRBIJO
						NIŽAVA				SL. SLIKAR (ALBERT)				
STAROGRŠKI TRAGIK					10	OCET					OSNOVNI DELEC (V FIZIKI)	V(O)D	GL. MESTO ALBERTE, KANADA	
						SATOVJE								
IZREK. PREGOVOR				JADRAN. OTOK				KEMIČNA PRVINA (ZNAK Ni)		6				
				RACMAN										
SLAVKO TIHEC			DRČA			3		PRIPOMOČEK ZA DELO						
			KRAJ PRI DOMŽALAH											
TITANOV SILIKAT	8							IZAKOV IN REBEKIN SIN, EZAV	MORNAR NA KRMI				15	
VSTOP NA LADJO, V LETALO									STAR SL. VREMENSKI PREGOVOR ZA NOVEM.	ENOTA ZA MERJ. SILE POL. KONJ, POL. ČLOV.				
ZELENICA V PUŠČAVI			11		GR. PEVEC IN PESNIK GEOMETR. TELO				KRPA		14			
								NEON						
ISTA ŠTEVILKA POMENI ISTO ČRKO	KANAD. IGRALEC (KEANU)	NEZNANKA V MATEM. LIT. ZGOD. (ANTON)				HAVAJSKI OGNJENIK (MAUNA)	DRUŽABNI PLES DRŽAV. V PIRENEJH							9
RONALD (KRAJŠE)				ANDALUZIJSKI CIGANSKI PLES									NIZ. REŽIS. DOKUM. FILMOV (JORIS)	ZELO MOČAN MOŠKI
EVGEN CAR			MALIK	DOBA, VEČNOST			5	PRITOK ZAHODNE MORAVE V SRBIJO	GL. MESTO TUNIZIJE					
									OSTRO KAMENJE					
EVICA				KOREN V MATEMATIKI								RIM. ŠEST		
				GR. ČRKA								VIRUS AIDSA		
PRIPRAVA ZA SNEM. IN PREDV. TV-SLIKE			1			DLAKE NAD OČESOM					POLJSKI POLOTOK ZAČETEK VEČERJE	13		
SPREM-LJEVALCI BOGA EROSA						GROBO DOMAČE SUKNO				2				
FOND						ALOJZ REBULA			REVSKANJE					

Vaši podatki: _____

V naše uredništvo je prispelo **134 izpolnjenih gesel**, pravilno geslo se je glasilo: »**VID DEŽJA NE DAJ DA BO DOBRE ŽETVE KAJ**«

Računalniški žreb je določil, da nagrade prejmejo naslednji reševalci:

- 1. nagrada: Katarina Zorko (OEI): 7-dnevno bivanje v počitniškem objektu ETI v prostem terminu**
- 2. nagrada: Anica Robavs (prodaja EI): Kapucar ETI**
- 3. nagrada: Miran Vidlak (Kotredež 39, 1410 Zagorje): Brisača za na plažo ETI**
- 4. nagrada: Marinka Klančičar (Pintarjeva 16, 1410 Zagorje): USB ključ ETI**
- 5. nagrada: Zvonko Lovrač (Polšina 7): majica 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 ali v fizični obliki v kadrovsko službo, najkasneje do **2. 12. 2016**.