

# ETI UTRIP

Glasilo koncerna ETI | letnik XXXIX | ISSN 1580-4879



- ETI-jevci prejeli zlato in srebrno nacionalno priznanje GZS za inovativnost
- Sodelujemo v projektu Pametni dom prihodnosti za udobno in zdravo bivalno in delovno okolje
- Prenova naše korporativne identitete
- Kraja podatkov in izsiljevalski virusi

# Uvodnik



## FOTOGRAFSKI NATEČAJ »Gobarjenje«

Kar nekaj časa je že preteklo od našega zadnjega fotografskega natečaja, zato ponovno vabimo vse gobarske entuziaste, ki se med vikendom podajajo na svoje skrite preverjene koticke, kjer »rukajo« jurčki, štorovke, marele in druge gobe, da svoje najdbe delijo z našimi bralci.

## POGOJI SODELOVANJA

**KDO?** Fotografskega natečaja se lahko udeležijo vsi, ki jih veseli gobarjenje in fotografija.

**DO KDAJ?** Fotografije iz gobarjenja je potrebno oddati do konca novembra 2019.

**KAKO?** Fotografije iz gobarjenja (ki morajo seveda biti avtorske) skupaj s podatki o avtorju pošljite na [sabina.pesec@eti.si](mailto:sabina.pesec@eti.si)

**NAJBOLJŠI:** Prispеле fotografije bo pregledala in ocenila žirija. Med prispelimi fotografijami bomo izbrali 10 finalistov in glavnega nagrajenca. Vse izbrane fotografije bodo objavljene v naslednji številki Utripa, glavni zmagovalec pa bo prejel tudi nagrado – 7-dnevno bivanje v počitniškem objektu ETI v prostem terminu.

v imenu uredniškega odbora  
Sabina Pešec

# Kazalo

Naši inovatorji domov prinesli zlato in srebrno priznanje .....	3
Razvoj nove generacije tehnologije izdelave ekstrudiranih NV-osnov .....	4
Implementacija ekstrudiranja ego palčk na zračni blazini .....	6
Predstavitve dela v nadzornem svetu ETI, d. o. o. ....	7
ETI Ukraine .....	8
Sugi Systems, Bangalore, Indija .....	10
NOVI fotovoltaični podstavek za varovalke EFH 10/14 x 85 .....	12
Projekt DOM 24 h .....	13
Prenova korporativne identitete ETI .....	14
Intervju z prejemniki priznanj GZS za inovativnost .....	16
Vodja se zgradi, ne rodi .....	19
Mladi sodelavci iz Bosne in Hercegovine med nami .....	19
Udeležba na mednarodnem dogodku Knowledge Matters .....	21
Način odpošiljanja kupcem z evropskega trga .....	22
Ocenjevanje prevoznikov .....	22
Predstavitve logističnega projekta Six Sigma .....	23
Predstavitve skladišča Kamnik .....	23
Hidria. Podjetje, ki bo izdelalo našo novo EFI proizvodno linijo .....	24
Kraja podatkov in izsiljevalski virusi .....	25
Triki za uporabo aplikacij – BI .....	26
Novi člani Sveta delavcev ETI d.o.o. (2.del) .....	27
Sindikati .....	28
Zagorje z okolico .....	29
Urniki rekreacije .....	30
Pohodi .....	31
11. tradicionalni Skok na Sveto goro .....	32
Osnove fotografije .....	34
Sweet energy – knjiga receptov, ki navdihuje – Slovaška in Madžarska .....	36
Po Skandinaviji .....	38
Valvazor ponovno na Medijskem gradu .....	40
Knjiga je kot sekira, ki razbije zamrznjeno morje v nas .....	41
Zagorska dolina .....	42
Nagradna križanka .....	43

Časopis Utrip izdaja ETI, d.d. Izlake

Časopis izhaja četrtletno

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

Urednica: Sabina Pešec

Oblikovanje in tisk: grafex agencija | tiskarna



Sabina Pešec

## Naši inovatorji domov prinesli zlato in srebrno priznanje

V okviru Dneva inovativnosti je Gospodarska zbornica Slovenije 25. septembra 2019 že 17. podelila nacionalna priznanja najbolj inovativnim podjetjem in inovatorjem v podjetjih in javno raziskovalnih zavodih. Naši inovatorji so bili tudi letos uspešni in na Izlake prinesli eno zlato in eno srebrno priznanje.



GZS je letos podelila 8 zlatih, 2 posebni priznanji za mlado podjetje, 26 srebrnih, 4 bronasta priznanja, 4 priznanja za prispevek na področju inovativnosti in 2 posebni priznanji za razvojno in inovacijsko sodelovanje gospodarstva in institucij znanja. Za nagrade se je sicer potegovalo (vključno z regionalno ravno) 199 inovacijskih predlogov in prek 1.000 inovatorjev in inovatorskih ekip. Eno zlato in tri srebrna priznanja so šla v roke zasavskih podjetij in zavodov, dve od teh sta prišli na Izlake.

Na nacionalni ravni so tako naši inovatorji letos prejeli zlato in srebrno priznanje, in sicer:

#### ZLATO PRIZNANJE GZS ZA INOVATIVNOST

inovatorji: Matej Kavšek, Peter Benko, Janez Tomelj, Anže Jerman, za inovacijo: Nova generacija plastičnih podstavkov za talilne vložke D0 - PFB D0;

#### SREBRNO PRIZNANJE GZS ZA INOVATIVNOST

inovatorji: Samo Urbanija, Franci Ocepek, Jure Raspotnik, Blaž Bregar, Blaž Zupančič, Simon Železnik, Matej Prnaver, Jano Grden, Matic Kreže, za inovacijo: Razvoj nove generacije tehnologije izdelave ekstrudiranih NV osnov;

Vsem inovatorjem iskreno čestitam!



#### Samo Urbanija

## Razvoj nove generacije tehnologije izdelave ekstrudiranih NV-osnov

V letu 2017 je vodstvo dalo »zeleno luč«, da se v tehnični keramiki modernizira tehnologija izdelave specialnih NV-varovalk, ki se izdelujejo po postopku ekstrudiranja.

Specialne keramične NV-osnove se proizvajajo s tehnologijo ekstrudiranja, nastopajo v specialnih talilnih vložkih (varovalkah) kot eden izmed najpomembnejših sestavnih delov. Zaradi izjemno pomembnih tehničnih lastnosti in karakteristik talilnih vložkov predstavljajo ekstrudirane NV-osnove pomemben element končnega produkta – NV-varovalke.

Specialne ekstrudirane NV-osnove za NV talilne vložke – varovalke so namenjene oz. se uporabljajo za varovanje in zaščito zahtevnih električnih inštalacij in sklopov na področjih, kot so: fotovoltaični sistemi (solarne elektrarne), vetrne elektrarne, podzemne železnice (metro, tramvaj), gorske železnice, železniški elektrosistemi (transformatorji, električni vlaki), električni avtomobili, polnilne postaje, avtobusi mestnega prometa in tovornjaki, ki se uporabljajo v večjih mestih za pobiranje odpadkov in v drugih aplikacijah s posebnimi zahtevami.

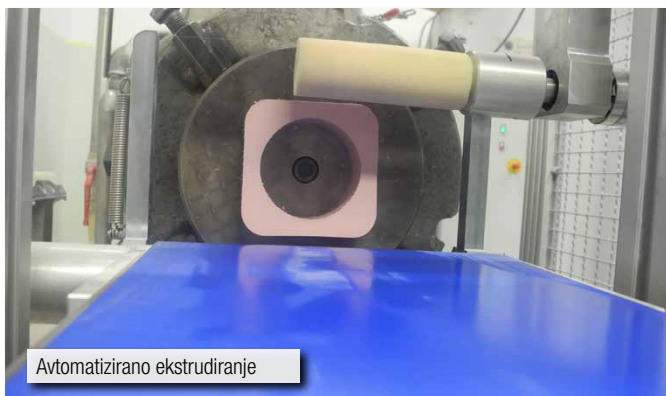
**Dejavnosti, ki so bile realizirane pri razvoju nove generacije tehnologije izdelave ekstrudiranih NV-osnov, predstavljajo skupek novosti, ki smo jih vgradili v tehnološki proces izdelave NV-osnov. Govorimo o treh tehnoloških operacijah: ekstrudiranju in manipulaciji z ekstrudiranci, o novi generaciji orodij za ekstrudiranje NV-osnov in končnem preizkusu NV-osnov na notranji tlak.**

#### 1. Ekstrudiranje in manipulacija z ekstrudiranci

Izhodiščno stanje je predstavljala 100-odstotna ročna tehnologija ekstrudiranja in manipulacije z ekstrudiranci. Prisoten je bil velik vpliv človeškega faktorja, ki je vplival na ponovljivost procesa in kakovost končnega izdelka. Deformacije na ekstrudirancih, ki so posledica ročnega dela, so se odražale pri povečanem procesnem izmetu, prenašale pa so se skozi celoten tehnološki proces izdelave na končni izdelek. Težko fizično delo (teža korita z ekstrudiranci je bila od 12 do 38 kg) je narekovalo premore med izmeno, kar je v veliki meri vplivalo na produktivnost.

**Rešitve in izboljšave opisanih problemov smo iskali v novih tehničnih rešitvah linijske avtomatizacije. Nova tehnologija ima vgrajen koncept samodejnega nadzora procesa. Linija deluje samodejno, zanesljivo, brez nedefiniranih vplivov (ročno delo, človeški faktor), s**





Avtomatizirano ekstrudiranje



Avtomatizirana manipulacija z ekstrudiranci

povečano dinamiko ekstrudiranja – produktivnostjo. Procesni izmet je minimalen. Preprosta konstrukcija in vgradnja standardnih elementov pomembno vplivata na stroške vzdrževanja. Sodobna programska oprema pa omogoča vnos programskih nastavitvev, ustrezno sledljivost in dinamiko ciklov.

## 2. Nova generacija orodij za ekstrudiranje NV-osnov

Obstoječa orodja, ki so bila namenjena za ekstrudiranje NV-osnov, so bila zastarela in netipizirana. Nedefinirane so bile tudi geometrijske oblike. Vpenjanje in nastavitve so bile dolgotrajne, zamudne s prisotnostjo orodjarja. Prisoten je bil problem geometrijske in merske ponovljivosti. Problem je predstavljala mehanska trdnost končnega izdelka.

Reševanja problematike orodij smo se lotili odgovorno na podlagi dolgoletnih izkušenj s področja ekstrudiranja in konstruiranja orodij. Gre za specifične, namensko definirane oblikovne rešitve pri orodjih, pri čemer nam je uspelo dvigniti mehansko trdnost ekstrudiranih NV-osnov za 50 do 60 % glede na izhodiščno stanje. Skrajšali smo vpenjalni čas in čas nastavitve orodij. Orodja lahko vpenja delavec sam. Poleg tipizacije orodij smo uvedli ustrezno skladiščenje in označevanje orodij, glede sestave, spremljanja obrabe, merskih sprememb sledljivosti v povezavi z dokumentacijo in digitalizirani obliki. S povečanjem mehanske trdnosti – kakovosti smo obdržali obstoječe in pridobili zahtevnejše kupce ter nove izdelke. Vse novosti izkazujejo časovne prihranke in optimizacijo delovnega mesta.



Izhodiščno stanje - orodja za ekstrudiranje



Današnje stanje - tipizirana in modificirana orodja

## 3. Naprava za preizkus na notranji tlak – NT

Izhodiščno stanje je predstavljala zastarela naprava za NT s 100-odstotnim ročnim upravljanjem, brez računalniške podpore glede shranjevanja parametrov. Prav tako ni bilo podatkovne baze za shranjevanje podatkov o preizkušanih NV-osnovah. Prisoten je bil vpliv človeškega faktorja.

Nova naprava za NT je zasnovana tako, da je manipulacija s preizkušancem v napravi v celoti avtomatizirana/robotizirana. Vgrajene novosti nam omogočajo samodejni preizkus NV-osnov na NT, sušenje, ustrezno označitev z datumom preizkušanja, serijsko številko in tlakom, s katerim je bila NV-osnova preizkušena. Označevanje je povezano s podatkovno bazo in ostalimi moduli za spremljanje procesa. Z zagonom naprave je odpravljen vpliv človeškega faktorja, kar zelo vpliva na ponovljivost tehnološkega procesa in povečano produktivnost. 100-odstotni preizkus žgane osnove na NT nam zagotavlja izločitev NV-osnov z vgrajenimi napakami. Ta preizkus zagotavlja bolj kakovosten končni izdelek. Predstavlja jamstvo in zaupanje obstoječih kupcev ter je referenca in reklama novim potencialnim kupcem.

Pri razvoju opisanih inovativnih novosti – tehnologije so sodelovali strokovnjaki iz Razvojnega centra RC eNeM, konstruktorji ETI Proplasta, produktni vodje s področja prodaje NV-osnov, tehnologija in razvoj tehnične keramike in proizvodnja. Sodelovanje je potekalo s podjetjem Siemens, na področju izdelave zahtevnejših izdelkov in nadzora mehanske trdnosti. Glede mikroanaliz keramične posode je bil vključen Institut Jožef Stefan.

V letu 2018 je imelo podjetje 123,9 mio EUR prihodkov letnega prometa in 4,208 mio EUR dobička. Celoten vložek v novo tehnologijo izdelave



Ročno posluževanje naprave za NT



Stara naprava NT



Nova avtomatizirano robotizirana naprava za preizkus na NT



Preizkuševalni del nove naprave z vpenjalnimi elementi

ekstrudiranih NV-osnov predstavlja 412.976,00 EUR, kar je 0,33 letnega prometa ETI-ja v letu 2018. Od tega je iz naslova specialnih ekstrudiranih NV-osnov prišlo izključno iz prodaje keramičnih ohišij – NV-osnov eksterno in kompletaži 1.303.019 EUR prihodkov. Primerjava za leti 2017 in 2018 nam prikaže povečan finančni učinek pri programu specialnih NV-osnov za 2,5-krat in dobiček, ki se je več kot potrojil.

Finančni učinek izvedenih dejavnosti je tudi z vidika stroškovne učinkovitosti – 50 tisoč EUR na letni ravni.

Doseženi cilji in rezultati projekta so bili potrjeni tudi na zadnji podelitvi priznanj inovatorjem Zasavja 2019, kjer je nova generacija tehnologije izdelave ekstrudiranih NV-osnov prejela zlato priznanje.

Zaključna misel: **Vse predstavljene in opisane inovativne novosti so rezultat timskega razvojno-raziskovalnega dela. Rezultat predstavlja**

**optimiziranje procesa izdelave in povečanje kakovosti končnega izdelka, ki se trži in je potrjen s strani odjemalcev – trga. Vsebinsko inovacija omogoča obstoj na trgu, pridobitev zahtevnejših kupcev, novih izdelkov in omogoča nadaljnji razvoj NV-osnov z zahtevnejšimi karakteristikami. Omejuje konkurenco in zvišuje ugled ETI-ja.**

**Vse opisane dejavnosti so naša želja po tehnološkem napredku, prizadevanje za biti boljši in zgled konkurenci. So naša in ETI-jeva naložba za prihodnost!**

**P. S. Hvala vsem, ki ste sodelovali pri projektu Razvoj nove generacije tehnologije ekstrudiranih NV-osnov, pomagali s svojim znanjem, izkušnjami in idejami. Vsak sodelujoči pri projektu je prispeval »kamenček«, da smo skupaj sestavili mozaik – uspešno realizacijo zastavljenih ciljev.**

## IMPLEMENTACIJA EKSTRUDIRANJA EGO PALČK NA ZRAČNI BLAZINI

*Predlagatelj: Jure Raspotnik*

Da smo lahko zagotovili kontinuiran proces ekstrudiranja keramičnih palčk po aluminijastih platah, smo uporabljali nafto. Pred vsakim ekstrudiranjem se je aluminijasta plata samodejno namazala z nafto, ki je med ekstrudiranjem povečala drsnost ter zmanjšala trenje med palčko in aluminijasto plato. Brez mazanja aluminijastih plat z nafto ekstrudiranje palčk ni bilo mogoče, ker so se palčke po platah zvijale.

Uporaba nafte je negativno vplivala tudi na samo linijo za ekstrudiranje. Poleg krajše življenjske dobe pnevmatskih cilindrov, pnevmatskih cevi in ostalih sestavnih delov linije je bilo tudi tedensko vzdrževanje in čiščenje linije zelo dolgotrajno in zahtevno. S tem pa tudi delovni pogoji na liniji zaradi uporabe nafte niso bili optimalni.

Zaradi negativnih učinkov uporabe nafte smo se odločili za razvoj nove aluminijaste plate, ki nam bo omogočala ekstrudiranje palčk brez uporabe nafte. Da bi zmanjšali trenje ter povečali drsnost med palčko in aluminijasto plato med ekstrudiranjem, smo se odločili, da razvijemo aluminijasto ploščo, ki bo imela na točno določenih mestih v utorih luknjice. Skozi te luknjice med ekstrudiranjem piha zrak, ki ustvari zračno blazino (nadtlak), s tem pa poveča drsnost ter zmanjša trenje med ekstrudirano palčko in aluminijasto ploščo. Ker je linija samodejna in ekstrudiranje poteka kontinuirano brez zaustavitve, je bilo treba razviti tudi sistem, ki dovaja zrak do aluminijaste plate.

Z inovacijo smo zmanjšali zastoje na celotni liniji in s tem povečali produktivnost. Poleg tega smo zmanjšali stroške vzdrževanja linije, skrajšali čas čiščenja in vzdrževanja linije ter znižali stroške nafte. Še večji uspeh pa je, da smo ustvarili optimalne pogoje za delavce, ki vsakodnevno delajo na liniji.



Ekstrudiranje palčk brez uporabe nafte



Ekstrudiranje z zračno blazino brez uporabe nafte



Novo razvita plata za ekstrudiranje z luknjicami, skozi katere piha zrak



Sistem za dovod zraka v aluminijaste plate

Aleksander Cilenšek

# Predstavitev dela v nadzornem svetu ETI, d. o. o.

Počasi se izteka obdobje mojega 4-letnega mandata v NS, kjer sem deloval kot predstavnik zaposlenih, izvoljen s strani sveta delavcev. Kljub temu so spomini na začetke mandata precej sveži, saj je bilo zame osebno to precej turbulentno obdobje, ker je bila to prva tovrstna izkušnja.



V celotnem mandatu se je za podjetje in posledično tudi zaposlene zgodilo veliko pomembnih dogodkov, ki smo jih obravnavali v NS: sprejetje strategije 2016–2020, konsolidacija lastništva, menjave članov NS, sanacija nekaterih hčerinskih podjetij, zaprtje ELB (SK), naložbe v avtomatizirane linije (NV, EFI, C25), naložbe v nove objekte (nova proizvodna hala na Izlakah, skladišče na Poljskem) ... Predvsem pomembne se mi zdijo naložbe, ki ETI-ju omogočajo nadaljnjo rast in razvoj, da zadržimo konkurenčnost ter obstoj na trgu tudi v prihodnje. Hkrati pa te naložbe potrjujejo, da smo z novimi lastniki imeli veliko sreče, saj bi lahko bila zgodba tudi povsem drugačna.

Vloga nadzornika v podjetju se ne vidi tako neposredno, kot si marsikdo predstavlja. Tudi sam sem si stvari predstavljal drugače, kot se je pozneje pokazalo skozi mandat. Funkcija nadzornika je v splošnem opredeljena v Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD-1), dodatno pa še funkcija predstavnika zaposlenih v Zakonu o sodelovanju delavcev pri upravljanju (ZSDU). ZGD-1 v členu 281 navaja pristojnosti nadzornega sveta: Nadzorni svet nadzoruje vodenje poslov družbe, lahko pregleduje in preverja knjige, dokumentacijo, blago, blagajno in vrednostne papirje, lahko od uprave zahteva

kakršne koli informacije, potrebne za izvajanje nadzora, lahko skliče skupščino. V zadnji točki pa piše, da se vodenje poslov ne more prenesti na nadzorni svet. Lahko pa se določijo posamezne vrste poslov, ki se smejo opravljati le s soglasjem nadzornega sveta. Kar bi še morda poudaril, je v členu 286 opredeljena pristojnost za imenovanje in odpoklic uprave, v točki 272 pa poročila nadzornemu svetu (kaj mora vodstvo poročati in kako pogosto).

Zelo pomemben je tudi člen 263 ZGD-1 (skrbnost in odgovornost), ki v prvem odstavku določa, da mora organ vodenja ali nadzora pri opravljanju svojih nalog ravnati v dobro družbe s skrbnostjo vestnega in poštenega gospodarstvenika in varovati poslovno skrivnost družbe. Nadalje v drugem odstavku istega člena ZGD-1 določa, da so člani organa vodenja ali nadzora solidarno odgovorni družbi za škodo, ki je nastala kot posledica kršitve njihovih nalog, razen če dokažejo, da so pošteno in vestno izpolnjevali svoje dolžnosti.

Za predstavnike zaposlenih pa dodatno velja še ZSDU: Člani nadzornega sveta, ki so predstavniki delavcev, zastopajo interese vseh delavcev v okviru pooblastil, ki jih ima nadzorni svet, v skladu s posebnim zakonom in statutom družbe.

Tako iz pristojnosti, določenih v ZGD-1, lahko hitro potegnemo zaključek, da funkcija nadzornega sveta ni izvršna, torej nadzornik ne more voditi poslov, upravljati podjetja ali izdajati ukazov poslovodstvu. Lahko pa nadzoruje, pregleduje dokumentacijo, preverja, sprašuje, komentira, predlaga.

Dodana vrednost predstavnika zaposlenih v NS pa je v tem, da lahko opozori ali izpostavi probleme, še preden se ti začnejo kazati v rezultatih poslovanja. Zato je dobrodošlo, da je predstavnik zaposlenih hkrati tudi zaposlen v podjetju, po možnosti ne na vrhu lestvice, da delovanje podjetja zaznava od spodaj navzgor, tako informacije dobi pri izvoru, brez »filtrir«. Zaradi čim boljšega informiranja in razumevanja je zelo pomembno tudi sodelovanje s svetom delavcev, sindikatom in poslovodstvom, saj imamo mnogo skupnih ciljev, le poti so včasih malo različne. Ob tem se vsi zavedamo, da brez zaposlenih ni podjetja in obratno.

V trenutni sestavi NS sva dva predstavnika zaposlenih, poleg mene še g. Andrej Smrkolj, ki ima hkrati tudi funkcijo podpredsednika.

Z Andrejem sva si glede na izkazane različne osebne interese sčasoma razdelila področja, ki jih kot predstavnika zaposlenih pokrivava in se odlično dopolnjujeva. Andrej pokriva bolj področje HR (človeški viri) in odnose med zaposlenimi. Medtem ko jaz pokrivam bolj produktni del (razvoj, proizvodnja, prodaja ...). Finance in poslovni rezultati pa so že privzeto bolj pod drobnogledom predstavnikov lastnikov (štiri osebe).

Kako z Andrejem vidiva najino delovanje vnaprej in kaj nas čaka v prihodnjem obdobju? Predvsem se nameravava še naprej zavzemati za lokacijo proizvodnje linije C25 v Sloveniji. Čaka nas priprava in sprejetje strategije za obdobje 2021–2025, pri čemer več poudarka pričakujeva pri razvoju in proizvodnji izdelkov z višjo dodano vrednostjo (npr. elektronika in digitalizacija naših izdelkov, komunikacija, daljinsko upravljanje ...). Zdaj ko je »osrednji posel« saniran, kar nam je dalo zdrave temelje za naprej, moramo ob hitri rasti vseh stroškov in hkrati ohranjanju konkurenčnosti osvojiti tudi izdelke in storitve, s katerimi bo več ostalo tako za podjetje kot zaposlene. Mogoče so tudi razne akvizicije, ustanovitev skupnih podjetij, podružnic, ki lahko s povsem drugimi izdelki ali storitvami pospešijo in podprejo našo rast. Priložnosti so tudi na področju prodaje trgovskega blaga in nabave nekaterih sestavnih delov, pri čemer bi ob že zagotavljenem tržnem/nabavnem deležu morda kakšen produkt proizvajali tudi sami.

Kar se tiče organizacijskih sprememb, pričakujeva več dejavnosti na področju centralizacije in optimizacije koncernskih procesov in funkcij ter preoblikovanje v sodobno organizacijo z modernim načinom vodenja (več poudarka na projektnem in timskem delu).

Ob vsem tem pa upava, da bodo lastniki z ETI-jem še naprej tako zadovoljni, da bodo tudi v prihodnje podprli naše ideje in naložbe, potrebne za razvoj in rast podjetja. Kajti le skupaj z rastjo podjetja bo rastlo tudi zadovoljstvo, tako lastnikov kot tudi zaposlenih, saj so pričakovanja obojih vedno večja.

Sergey Podvizhenko




Veliko vlogo pri razvoju podjetja igra kolektiv. Za vse nas ETI Ukrajina ni le služba, je naš dom, naša družina. Smo kot mehanizem, ki je sestavljen iz velikega števila delov, kjer vsak del opravlja svojo nezamenljivo funkcijo. Vemo, da je delo vsakega sodelavca nezamenljivo! Zato naš mehanizem vedno dela kot ura. Veliko partnerjev ceni naše podjetje zaradi složnosti ekipe. Kolektiv ETI Ukrajina skupaj preživi tudi veliko prostega časa.

Veliko časa posvečamo svojim kupcem. Za nas izraz »stranka« ne obstaja, vsi kupci so naši partnerji; pomagajo nam, da se razvijamo, rastemo in se vedno premikamo samo naprej. Prav partnerji nas spodbujajo, da širimo ponudbo, se prilagajamo spremembam na trgu in ohranjamo konkurenčnost ter povpraševanje po svojih izdelkih. Za ETI Ukrajino so odnosi s partnerji vedno bili in bodo na prvem mestu. Z namenom ohranjanja dobrih odnosov vsako leto izpeljemo veliko seminarjev in dogodkov, ki so prej družabnega kot poslovnega značaja, kar zagotovo čutijo tudi naši partnerji, ki nas opisujejo kot veliko in složno družino. To nam omogoča, da odnose nadgradimo in jih dvignemo na višjo raven.



Leta 2016 je ETI Ukrajina sodelovala v pustolovski igri Flintova zapuščina, kjer smo se sodelavci spoznavali še z drugih, nepričakovanih plati.



Sejem Elkom leta 2018



Leta 2018. V pustolovski igri Santa Muerte smo dokazali, da smo kot ekipa nepremagljivi.



Seminar v mestu Užgorod leta 2018



Leta 2019 podjetje ETI Ukrajina sodeluje na dobrodelnem maratonu Tek pod kostanji.



Podelitev oskarjev 2015. Partnerje smo nagradili za najboljšo vlogo v razvoju trgovske znamke ETI.



Naših odnosov s partnerji ne delajo posebnih samo seminarji in srečanja. ETI Ukrajina posveča veliko pozornosti tudi oglaševalski podpori trgovske znamke. Pristop k pripravi tiskanih in promocijskih materialov je zelo tankovesten in individualiziran. Veliko strank si prizadeva zbrati celotno kolekcijo naših plakatov, visoko pa cenijo tudi individualiziran pristop k izdelavi poslovnih daril.



Leto 2014. Fotografiranje za koledar ETI

programsko opremo nenehno posodabljam. Aplikacije za hitro in preprosto sestavljanje povpraševanj ter vsemogoči konfiguratorji za hiter izbor kompletov potrebne opreme našim partnerjem zagotovo olajšajo delo.

ETI Ukrajina zaseda vodilno mesto v razvoju strategije systemske integracije. Podjetje ETI Ukrajina zaseda prva mesta znotraj koncerna ETI po prodaji posameznih skupin izdelkov.

EVE-ETIREL devices for control	ETISWITCH
EVE Naprave za nadzor in krm. Total	Bremenska stikala Total
UKRAINE	UKRAINE
POLAND	RUSSIA
RUSSIA	POLAND
LITHUANIA	SERBIA
SLOVENIA	HUNGARY
ETIELEM	ETICON
EG- ETIELEM Total	Močnostni industr.kontaktorji Total
UKRAINE	UKRAINE
POLAND	POLAND
ROMANIA	RUSSIA
BIH	SYRIAN ARAB REPUBLIC
RUSSIA	BIH



Vsako leto si je težje izmisliti kaj novega, vendar se trudimo.



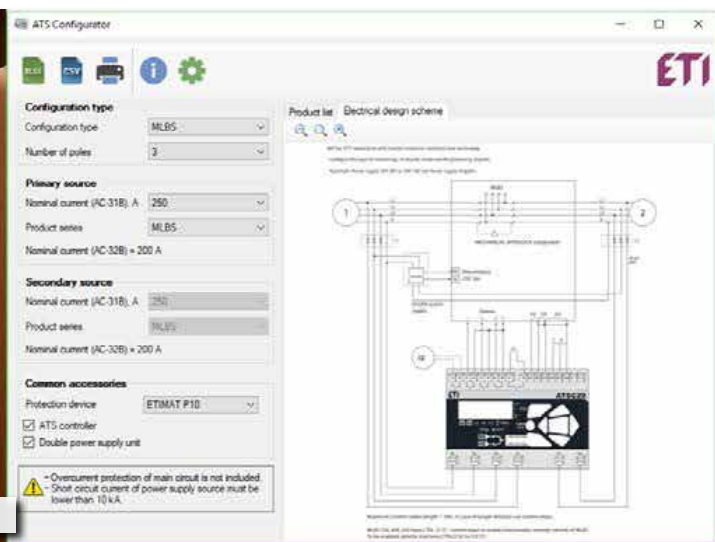
Naša velika družina – ETI Ukrajina

Seveda nikakor ne smemo pozabiti na tehnično podporo, ki jo nudimo svojim partnerjem. Veliko mero pozornosti posvečamo izdelavi katalogov in tehničnih zloženok. Naš prvi katalog je imel le 160 strani, katalog za leto 2018 pa jih je štel kar 900. Da bi delo bilo prijetnejše in hitreje,

Vendar se ne bomo ustavili tukaj. Naš cilj je, da gremo naprej, se ne ustrašimo novih višav in vedno naredimo več, kot je v naši moči!



Vsi katalogi za obdobje 2003–2018. Aplikacija za izbor komponent sistema ATS



Dejan Pangeršič

# Sugi Systems, Bangalore, Indija

»Podpolkovnik Abhinandan Varthaman je mejo prečkal peš v spremstvu pakistanskih vojakov in indijskih diplomatov /.../,« so v začetku marca poročali mediji potem, ko je v sredo, 27. 2. 2019, pakistanska vojska sestrelila dve indijski bojni letali Mig 21, ki sta kršili zračni prostor države v sporni regiji Kašmir. Indijci pa njim enega F16 čez par dni. Kaj natančno se je zgodilo in koliko letal je bilo sestreljenih, ni znano. Napetosti med jedrskima silama so se stopnjevale, odkar je indijska vojska izvedla letalski napad na položaje islamistične skupine Džaiš e Mohamed na pakistanskem ozemlju. To je bil odgovor na samomorilski napad te skupine na konvoj indijske vojske v Kašmirju sredi februarja, v katerem je bilo ubitih 40 indijskih vojakov ...

S podobnimi novicami nas zalagajo mediji bolj ali manj že od leta 1947, odkar traja spor med Indijo in Pakistanom glede indijskih pokrajin Jammu (Džamu) in Kašmir. Pakistan sicer ne šteje Kašmirja kot dela svojega ozemlja, ampak trdi, da bi se morali o usodi Kašmirja svobodno odločati njegovi prebivalci, ki pa so v ogromni večini muslimani.

No, na službeni poti sem nekaj dni za incidentom zajadral tudi v bližino indijsko-pakistanske meje v pokrajini Punjab. Njeno glavno mesto je Amritsar, od pakistanskega Lahoreja oddaljeno 50 km, do meje pa le 30 km. Nič drugače ni bilo kot na kakem drugem letališču, le da je mrgolelo indijskih, izjemno urejenih in discipliniranih vojakov. V mestu samem pa kot da se ni nič posebnega dogajalo nekaj dni prej. Bolj živčni so bili v Delhiju, ko so mi prestavili let v Amritsar na zgodnejšo uro.

Amritsar je za indijske razmere majhno mesto, ni najlepše, vendar je izjemno pomembno za sikhe. Izročilo pravi, da se je na območju današnjega Amritsarja nekoč razprostiral gozd, sredi katerega je bilo jezero, kjer naj bi pogosto meditiral Buda (amrit = nektar, sar = jezero, torej Jezero nesmrtnosti). Skoraj 2000 let pozneje je jezero odkril ustanovitelj sikhovske verske ločine, guru Nanak. Osnovno načelo sikhov je, da je bog eden, poti do njega pa je mnogo, ime mu je Sat Nam – Resnica, hkrati pa nasprotujejo vraževerju, obredom, kastam ... Sikhov je danes približno 27 milijonov po vsem svetu in zasedajo vidnejša mesta v politiki, kulturi ter so na splošno ena najuspešnejših družb na svetu. Zanje značilnih 5 K pomeni:

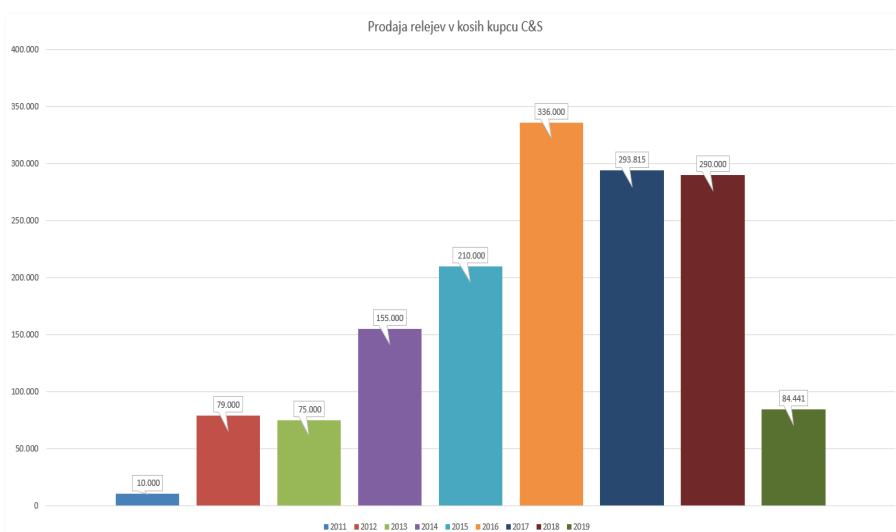
Kesh (lasje, ki si jih ne strižejo) – simbol krone duha  
Kangha (lesen glavnik, zataknen v turban) – simbol duhovne čistosti

Kara (železna zapetnica) – simbol nenehne povezave z resnico

Kachera (100-odstotne bombažne spodnje hlače) – simbol spolne čistosti

Kirpan (železno bodalo) – s katerim branijo svojo pravico do resnice in pravico drugega

Poleg vsega ostalega je zanimivo tudi to, da so bili sikhi edina civilna skupina ljudi na svetu, ki so lahko bodala nosili na letala med popolno prepovedjo nošnje ostrih predmetov po terorističnih napadih



2001.

Vsak moški sikh se piše Sing oziroma lev, ženska pa Kaur oziroma princesa.

Zdaj pa na začetek. V devetih dneh sem prepotoval dobrih 17.000 kilometrov na relaciji Delhi–Haridwar–Delhi–Amritsar–Kapurthala–Chandigarh–Bangalore–Nelamangala in domov.

Službena pot se je sicer začela v Delhiju pri našem partnerju Orient El, ki smo jim pred leti prodali tehnologijo, know-how in opremo za montažo Etimat P10 in EFI stikal. Nekatere sestavne dele jim še dobavljamo, a je obseg poslovanja skromnejši, kapacitete imajo le deloma zasedene, širijo prodajni program in računajo na povečanje tržnega deleža. Vso srečo jim želimo, saj se bo tako tudi nam povečala prodaja.

Naslednji dan sem obiskal kupca Controls & Switchgear v mestu Haridwar, kakih 260 km severno od Delhija. Predlagan mi je bil BRZI vlak, ki

predvidoma porabi za teh 260 km skoraj 5 ur. Pa sem mislil da so SŽ šalabajzerji. Kakor koli, po spletu okoliščin vlak ni prišel v poštev, zato smo se odpravili na pot z avtomobilom. Kakšna napaka!

Vožnja od hotela do podjetja C&S je bila podobnejša vleki hlovov s traktorjem v kakšni gmajni v kombinaciji z relijem na gradbišču. Vozili smo po njivah, tudi po asfaltnih cestah, med lopami in drevesi ob glavnih in stranskih cestah. Pokrajina je bila na trenutke videti kot Dresden februarja 1945. Vmes smo celo uro peljali tudi po avtocesti, vendar le 80 km. Za 260-kilometrsko pot smo porabili skoraj 9 ur. Povprečna hitrost pod 30 km/h, kar je manj, kot se vozimo na povprečni kolesarski turi. Na trenutke se mi je zdelo, da snemamo film Taxi 7. Sebastien Loeb, devetkratni svetovi prvak v reliju bi v Indiji komaj opravil vozniški izpit. In je navaden malinovec v primerjavi z mojim voznikom. Katastrofa. Ko smo se zvečer vračali, smo za zadnji, 8-kilometrski odsek



Popoldanski obred skupne molitve hindujcev s turisti, domačini, indijci... v Haridwarju

porabili 2 uri. Čeprav sem navajen orientalskega prometa iz Irana in Indonezije ..., Indijci jih premagajo za cel nogomet.

C&S je kupec relejev. Največji. Že vrsto let. Od leta 2011, ko smo začeli, do danes smo jim jih dobavili več kot 1,5 milijona. Vsi ostali so že obupali. Zaradi naše nekonkurenčnosti in slabe kakovosti. Lanski projekt za milijon relejev letno se na žalost ni izšel. Vendar še vztraja, ker njihovi japonski kupci stikal zahtevajo »kakovost ETI«. Upad prometa smo pričakovali in le upamo lahko, da ga delno nadomestimo z novimi releji s pini namesto žičk. Danes, ko tole pišem, gredo prvi vzorci h kupcu na testiranje. Sicer po 5 mesecih, a vendarle.

Na poti vračanja v Delhi smo se na kratko ustavili na eni od štirih najpomembnejših hindujskih romarskih destinacij v Indiji, kjer vsako leto potekajo obredi očiščevanja v sveti reki Gangi. Po njej se Haridwar imenuje tudi Gangadwara. V Haridwaru je vsakih 12 let festival, imenovan Kumbh Mela, in na to romanje se odpravijo milijoni hindujcev. Samo v aprilu 2010, ko je bil zadnji festival v Haridwaru, se je v Gangesu očistilo približno 10 milijonov ljudi. Vsak dan se zbere ogromna množica ljudi, ki v nekajurnem obredu mirno sedijo, poslušajo, molijo, pojejo, nekaj se jih tudi okopa v deroči sveti reki Ganges. Fascinantno, res.

Sledilo je na začetku omenjeno »potepanje« po severozahodu Indije, pri proizvajalcih stikalne opreme/panelov za tri proizvajalce potniških vlakov (vagonov in lokomotiv) za Indijske železnice (IR). Prek posrednika jim prodajamo varovalke za zaščito inverterjev lokomotiv. S strani IR pooblaščenih proizvajalcev panelov je deset, naš posrednik dobavlja osmim in s tem pokriva 90–95 % dobave. Seveda smo z našimi varovalkami SPF eden izmed pooblaščenih proizvajalcev izdelkov za potrebe IR in smo na preferenčni listi na sicer visokem, a vseeno drugem mestu, za nekatere rešitve pa z nemškimi konkurentom edini avtorizirani proizvajalec/ponudnik. Vsa tri podjetja so razvita podjetja, ki sledijo modernim tehnologijam, z vrhunsko opremo v proizvodnji, urejenimi prostori in proizvodnimi procesi ...

Nato smo po treh dneh odleteli v 7500 km oddaljeni Bangalore v pokrajini Karnataka na jugu Indije. Bangalore je industrijski center Indije, imenovan tudi Silicijeva dolina Indije. Mesto je ogromno oz. megamesto, katerega območje je ocenjeno na skoraj kot 2200 km<sup>2</sup> (desetina Slovenije!!!) in ima približno 12 milijonov prebivalcev. Dnevne migracije je več kot 1 milijon!

Hkrati je središče fotovoltaične industrije. Vsa konkurenca je zbrana v industrijskem delu mesta Bangalore z modernimi novogradnjami, ABB je iz Finske premaknil proizvodnjo industrijskih inverterjev, TMEIC je prisoten s povsem avtonomno proizvodnjo, preneseno iz Japonske, Mitsubishi, Tata, Phoenix ... Veliko priložnosti, nekaj bi se jih izplačalo izkoristiti.

Za to je zaslužno podjetje Sugi Systems.

se nadaljuje v prihodnji številki >>>

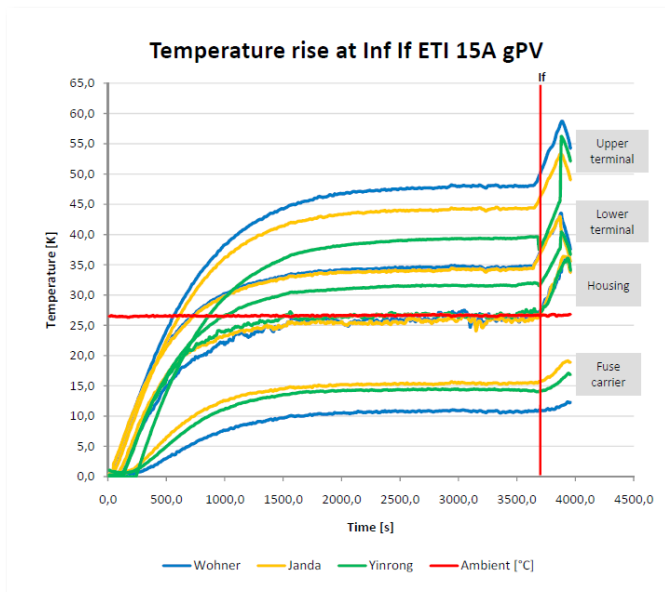
Matej Kavšek

# NOVI fotovoltaični podstavek za varovalke EFH 10/14 x 85

V okviru strateškega projekta za prodajo specialnih varovalk »Specialne varovalke – priložnost za rast« so se izkazale možnosti za povečanje prodaje ETI-jevih cilindričnih varovalk CH 10 x 85 gPV.



Trg je dinamičen in se nenehno spreminja, še zlasti tehnično področje, zato je potrebno redno sledenje in prilagajanje. Del strategije, pri kateri smo zaznali priložnost za rast v tem segmentu, je prodaja celotne rešitve **za zagotavljanje zaščite električnih komponent v fotovoltaiki**. Cilindrične varovalke CH 10 x 85 gPV se v ETI-ju proizvajajo že 10 let, manjkajo pa nam namenski podstavki, v katere se vgradijo varovalke in priključijo vodniki. Tovrstni podstavek smo po ETI-jevih standardih imenovali **EFH 10/14 x 85**. Kot smo omenili, je trg nepredvidljiv, zato smo v prvi fazi uvedli preprodajni program z nizkimi začetnimi stroški. Preverili so se številni EU- in azijski ponudniki. EU-ponudniki so bili precej dražji in tudi omejeni z nekaterimi tehničnimi lastnostmi, ki bi jih lahko predpostavili kot prednost na trgu. Na koncu smo se odločili za azijskega ponudnika Yinrong, ki nam je ponudil izdelek z dobrimi materiali in tehničnimi lastnostmi, poleg tega se nam je prilagodil pri vseh dodatnih željah (certificiranje, tehnične lastnosti, kliše, etikete in pakiranje). Prejete vzorce smo testirali v ETI-jevem laboratoriju in jih po nekaj usklajevanjih tudi potrdili.



Velika novost podstavka je možnost vgrajevanja cilindričnih varovalk CH 10/14 x 85, ki so še v razvojni fazi. Oznaka 10/14 x 85 je nova na trgu in še ni določena v standardih, gre pa za talilne vložke, ki imajo kontaktne kape premera 10 mm in keramično telo premera 14 mm. Številka 85 predstavlja dolžino varovalke,

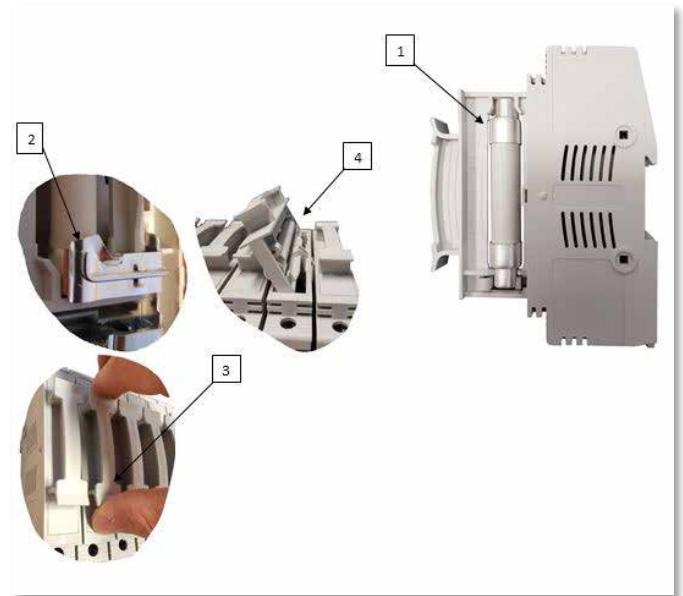
izraženo v mm.

Razlog takšnega dimenzioniranja so zahteve trga po večjih tokovnih zmogljivostih, ki pa jih osnova 10 x 85 zaradi prehodnih pojavov in velikih termo šokov ne prenese.

**Fotovoltaični podstavek EFH 10/14 x 85 je zaščitna naprava, ki skupaj z vgrajenim talilnim vložkom CH 10 x 85 gPV ali CH 10/14 x 85 gPC zagotavlja zaščito električnih komponent in inštalacij v fotovoltaiki pred preobremenitvijo in kratkim stikom. Varuje v območju 1500 V d.c. in 32 A.**

## Prednosti in novosti podstavka EFH 10/14 x 85

- Izdelan in testiran po zahtevah IEC 60947-1, IEC 60947-3, UL 4248-1, UL 4248-19, IEC 60269-1, IEC 60269-6.
- Možnost vstavljanja varovalke CH 10 x 85 ali CH 10/14 x 85 v en tip podstavka (1).
- Kompaktna oblika brez dodatnih pokrovov.
- Zaščita pred dotikom v skladu z IP 20.
- Zamenjava varovalke brez nevarnosti neposrednega dotika delov pod napetostjo.
- Kontaktni material Cu – majhna izgubna moč in nizka meja segrevanja (2).
- Kontaktna površina so posrebrene.
- Plastični deli iz samougasnih materialov (GW 960 °C).
- Več prostora za odpiranje predala (3).
- Prilagodljiv predal za lažje vstavljanje in menjavo talilnega vložka (4).
- Pritrditev na standardno DIN-letev.



Predstavljeni izdelek je nedvomno dobra popotnica za boljšo prodajo celotnih rešitev zaščite fotovoltaičnih sistemov.

V primeru povečanih potreb trga pa se bomo morda odločili tudi za lastno izvedbo podstavka. Ker je izdelek po kategoriji uporabe podoben obstoječemu EFH 10 DC, bi lahko uporabili enake kontaktne dele in terminale priključevanja. Izdelati bi morali le plastične sestavne dele (4) in izvesti certificiranje.

Matija Strehar

# Projekt DOM 24 h

V ETI-ju pozorno spremljamo različne razpise za subvencioniranje raziskovalnih in razvojnih projektov. Na te razpise se tudi redno prijavljamo. Lahko se pohvalimo z zelo velikim odstotkom uspešnih prijav.



Zadnja uspešna prijava je bila na razpis DEMO PILOTI II 2018. Razpis je bil objavljen 13. 8. 2018. Objavilo ga je Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT). Višina nepovratnih sredstev je bila prvotno 56, pozneje pa povečana na dobrih 73 milijonov EUR. Nepovratna sredstva, predvidena za posamezen projekt, so znašala od 1 do 5 milijonov.



ETI je nastopal kot eden od članov konzorcija 12 slovenskih podjetij. Vlogo prijavitelja je prevzelo podjetje MARLES HIŠE, d. o. o. Med ostalimi člani konzorcija so še Petrol, Gorenje, Alpes, Danfoss, Helios, JUB itn. Vloga koordinatorja in administratorja je bila zaupana TECES-u (TECES – Tehnološki center za električne stroje, Maribor).

Naslov odobrenega projekta je »Pametni dom prihodnosti za udobno in zdravo bivalno in delovno okolje« (skrajšano ime projekta: DOM 24 h), angleško: »Smart home of the future for comfortable and healthy living and working environment«. Višina nepovratnih sredstev za celoten projekt (za vse člane konzorcija skupaj) je 4.988.110,29 EUR. Stopnja pomoči znaša 25 %, kar pomeni, da predvidena celotna vrednost projekta znaša približno 15.852.000 EUR. **Delež odobrenih nepovratnih sredstev za ETI znaša 278.290,44 EUR.**

Rok za oddajo vlog je bil konec lanskega decembra, objava rezultatov razpisa pa je sledila šele v začetku letošnjega avgusta. **Predvideno izvajanje projekta** se je tako premaknilo, in sicer **od 1. 4. 2019 do 31. 3. 2022 (torej 36 mesecev)**. Vsebina prijavljenega projekta je morala ustrezati Strategiji pametne specializacije, S4. Če pobrsate po svetovnem spletu, ugotovite, da v definiciji S4 piše, da je to izvedbeni načrt za prehod v visoko produktivno gospodarstvo prek krepitve inovacijske sposobnosti, spodbujanja transformacije in diverzifikacije

industrij v nove dejavnosti ter rasti novih in hitro rastočih podjetij. Konkretni cilji S4 pa so:

1. dvig dodane vrednosti na zaposlenega,
2. izboljšanje konkurenčnosti na globalnih trgih s povečanim obsegom znanja in tehnologij v izvozu Slovenije,
3. dvig podjetniške aktivnosti.

V prijavi projekta DOM 24 h je tako zapisana naslednja razlaga.

V okviru projekta DOM 24 h z novo razvitimi rešitvami obravnavamo štiri fokusna področja ter vanj vključene tehnologije in produktne smeri:

- **les in lesna veriga:** stavba DOM 24 h je popolnoma novo razvita lesena stavba (dom) z novo razvitimi rešitvami in konstrukcijskimi sklopi ter novo razvitim naprednim lesenim pohištvom;
- **pametne naprave in sistemi:** obsega novo razvite in raznovrstne demonstrirane tehnologije ter energetske učinkovite podsisteme in naprave;
- **aktivno upravljanje stavb:** obsega novo razvite in demonstrirane rešitve pametnega, aktivnega ter uporabnikovim željam prilagojenega ambienta, upravljanja energije ter povezovanja s soseseko;
- **napredni nebiogeni gradbeni izdelki:** celotna stavba je skoraj ničenergijska bivanjska enota, v kateri bodo uporabljeni tudi novo razviti napredni materiali.

**ETI sodeluje v segmentu pametni dom, razvil in izdelal bo zaščitno stikalo na diferenčni tok z vgrajeno nadtokovno zaščito ter vgrajenim merilnikom električne energije z ustreznim prenosom v IT-okolje. Prav tako bo razvil in izdelal zaščitno stikalo z vgrajenim senzorjem iskrenja in obloka (obločnim detektorjem). Njegova naloga bo tudi projektiranje električnih inštalacij novega doma.**

Konkretno to pomeni nadaljnje raziskave in razvoj že napovedanih izdelkov KZS-1M EM in KZS-AFDD. Predmet sofinanciranja so tako naložbe kot tudi storitve in delo pri projektu.

Projekt je razdeljen na razvojni in demonstracijski del. To pomeni, da bodo razviti materiali in komponente dejansko uporabljeni in vgrajeni na demonstracijskem objektu.

Objekt bo na znanem naslovu v Limbušu pri Mariboru. Za to idejno zasnovo hiše je že bilo pridobljeno gradbeno dovoljenje.

Kako bo hiška videti od zunaj, si lahko ogledate na priloženih slikah.

Sabina Pešec

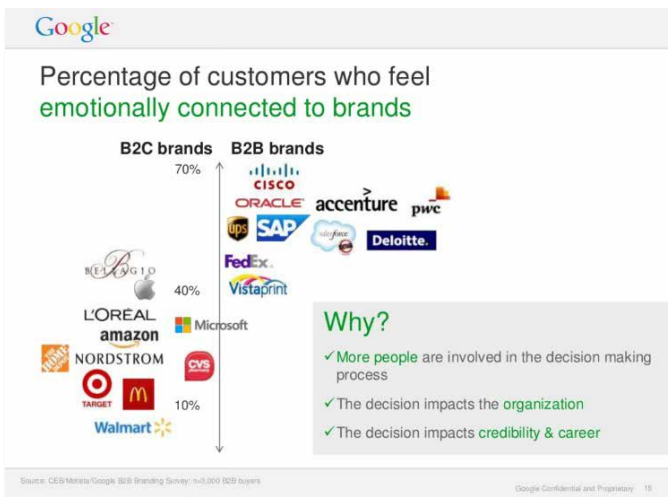
# Prenova korporativne identitete ETI ... ali po domače: zgodba o ETI-ju in zakaj jo potrebujemo

V lanskem letu smo si zastavili izziv pripraviti predstavitev podjetja, ki ne bo izhajala iz izdelkov, ampak bo predstavljala zgodbo ETI-ja: naše poslanstvo, vrednote, našo zgodovino in tradicijo, naše prednosti in sposobnosti – torej, kdo smo in zakaj delamo to, kar delamo.

Velik poudarek smo dali osebnostni komponenti, ki predstavlja pomemben dejavnik poslovnega odločanja na B2B trgih, a je v naši panogi v tovrstnih materialih redko uporabljena, kar v marketinškem pogledu predstavlja dodaten element diferenciacije od konkurence. Tudi sam pristop k pripravi vsebin je bil popolnoma drugačen, saj smo izhajali iz analize rezultatov ankete zadovoljstva naših kupcev, naših zaposlenih in pa predvsem poglobljenih individualnih intervjujev, ki smo jih opravili z zaposlenimi na različnih funkcijah podjetja. Na koncu pa smo osvežili grafične elemente blagovne znamke in s tem dali naši predstavitvi bolj sodoben izgled.

Predstavitev podjetja in skupine ETI zadnjih nekaj let z izjemo kozmetičnih popravkov ni bila deležna kakšnih posebnih predelav in posodobitev, zato smo se pred našo 70. obletnico odločili za popolno prenovo tako samega koncepta predstavitve kot njenega izgleda. Večina našega trženjskega komuniciranja je bila namreč do sedaj usmerjena v predstavljanje produktov in njihovih prednosti, v zadnjem času delno tudi v predstavljanje podpore in storitev za kupce in uporabnike, dodatno pa smo kdaj omenili tudi našo tradicijo, lastno proizvodnjo in znanje. Vse lepo in prav in celo logično, saj kupci na medorganizacijskih oziroma B2B trgih kupujejo po strogih načelih razuma in cenovno-kakovostne in funkcionalne optimizacije. Zanima jih proizvod, ki ga v tem trenutku potrebujejo, in ne zgodbe o ljudeh, ciljih in vrednotah.

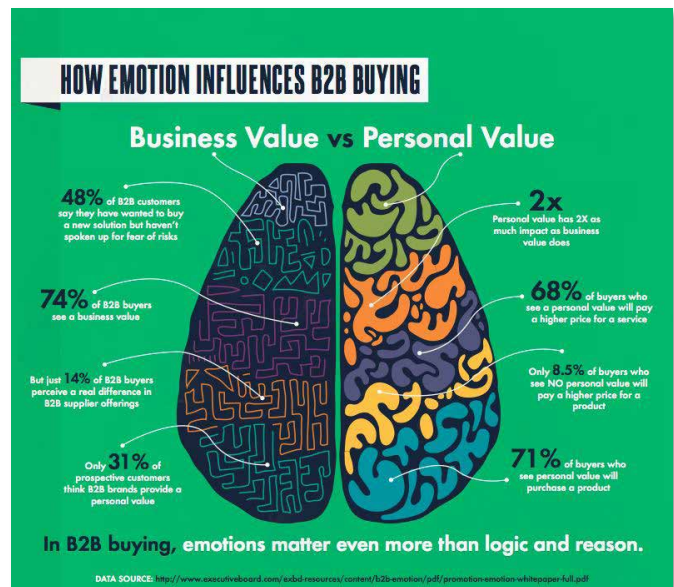
Pa je to res? Smo ljudje sploh sposobni popolnoma izklopiti čustva v kateremkoli trenutku svojega miselnega procesa? Različne trženjske raziskave so pokazale,



da ne.

Čeprav se na začetku morda zdi presenetljivo, ima ta visoka stopnja čustvene vpletenosti na B2B trgih veliko smisla. Kadar potrošnik privatno opravi slab nakup, je škoda po navadi relativno majhna. V najboljšem primeru je slab izdelek mogoče vrniti, v najslabšem bo žena zahtevala podrobnejšo obrazložitev. Po drugi strani lahko poslovni nakupi predstavljajo bistveno višje tveganje: odgovornost za večmilijonsko investicijo v tehnologijo, ki je bila slabo izpeljana, lahko privede do slabih poslovnih rezultatov in celo do izgube zaposlitve. In večje, kot je tveganje, težje je izklopiti čustva.

Druga pogosta napačna predpostavka je, da pri odločitvi o nakupu B2B kupci delujejo samo kot predstavniki podjetja. Kar je prav tako nemogoče, saj še vedno govorimo o ljudeh z lastnimi cilji in motivacijami. Kot je razvidno iz zgornje slike,



obstaja skoraj 50 % večja verjetnost, da se bo B2B kupec odločil za naš izdelek ali storitev, če bo v tej poslovni odločitvi videl tudi osebno vrednost – na primer povišanje strokovnega ugleda pri sodelavcih in ostalih poslovnih partnerjih ali celo priložnost za napredovanje. Ne le to, v tem primeru bodo mnogi za naš izdelek oziroma storitev pripravljeni plačati tudi višjo ceno.

**Tako nam postane bolj razumljivo, da so čustveni dejavniki, kot so zaupanje, zanesljivost, prepričljivost in razumevanje, najmočnejši diferenciatorji B2B blagovnih znamk, še posebej v sodobnem svetu, ko so dejanske razlike med ponujenimi izdelki vse manjše. In da je osebna, emocionalna komponenta v trženjskem komuniciranju vse pomembnejša.**

Na podlagi zgornjega smo se tako osredotočili na osebnostni pristop in skušali ugotoviti, kako ETI in njegove prednosti vidijo njegovi deležniki, predvsem kupci



in zaposleni. Pri pripravi temeljnih komunikacijskih sporočil smo izhajali iz njihovih izjav – zakaj oni verjamejo, da je ETI najboljša izbira. In tako prišli do temeljnega koncepta, našega zakaj, če hočete: »ETI kot varna izbira«.

Ta temeljni koncept ima več komponent:

- varnost kot osnovna funkcija naših izdelkov in rešitev
- varnost kot zanesljivost in kakovost naših izdelkov in rešitev
- varnost v naši strokovni usposobljenosti in znanju; kupec je lahko prepričan, da bomo pripravili tehnično najprimernejšo rešitev za njegovo težavo
- varnost kot izkušnja pri sodelovanju z nami, v partnerstvu; predanost, odgovornost, skrb za kupca
- varnost v podpori in pomoči kupcem in uporabnikom, da svoje delo opravljajo bolje; pred- in poprodajna podpora, podpora s programsko opremo, svetovanje

Na koncu pa smo vse skupaj strnili v stavek: **»V ETI-ju vedno mislimo na varnost, zato da vam ni treba.«**

Seveda nismo pozabili niti na manifest naše blagovne znamke:

Vsi se želimo počutiti varne. Fizično, čustveno, socialno in poklicno. Želimo varnost za svoje otroke in družino. Radi se počutimo sprejete s strani prijateljev, sodelavcev in poslovnih partnerjev. Pravilne strokovne odločitve so tiste, ki nam dajejo ekonomsko varnost.

V ETI-ju se dobro zavedamo vseh vidikov varnosti. Naši izdelki in rešitve zagotavljajo fizično varnost ljudi in premoženja. Nenehno nadgrajujemo svoje znanje in pridobivamo izkušnje, da lahko ustrezemo vašim potrebam in uresničimo vaše projekte. Verjamemo, da je naša odgovornost zagotoviti najboljšo strokovno storitev in vedno delovati kot zvest in zaupanja vreden partner.

Naslednji korak je bila priprava USP-jev oziroma razlogov, zakaj konkretno ETI predstavlja kupcu najboljšo izbiro, ki smo jih prav tako izpeljali iz že prej omenjenih analiz:

- VARNOST; Naš sistem kakovosti je osnova za vse proizvodne in poslovne procese, zaradi česar odločitve za ETI pomeni varno izbiro kakovostnih izdelkov, strokovnih in pravočasnih storitev ter zanesljivega partnerstva.
- ŠIRINA PONUDBE IN DODANA VREDNOST; Z našimi izdelki in storitvami lahko pokrijemo vse potrebe na področju zaščite in krmiljenja električnih tokokrogov, s stalnimi inovacijami izdelkov in optimizacijo proizvodnje pa skrbimo za nenehno povečevanje njihove dodane vrednosti.
- STROKOVNOST; V ETI-ju nudimo celostno storitev: izdelek, tehnično svetovanje in podporo. Nismo samo prodajalec, smo proizvajalec svojih izdelkov in razumemo njihovo delovanje bolje kot kdorkoli.
- INOVATIVNA ORGANIZACIJSKA KULTURA; Vsi v ETI-ju prispevamo k nenehnemu razvoju in inovacijam. Smo nosilci številnih tehnoloških patentov, prejete nagrade in priznanja pa so dokaz inovativnosti naših izdelkov in procesov.
- FLEKSIBILNOST; Vsaka nestandardna zahteva kupca za ETI predstavlja izziv za razvoj novih proizvodnih procesov in funkcionalnosti. Razvijamo lastna orodja, naprave in proizvodne linije. Smo dovolj majhni, da lahko hitro

reagiramo, a hkrati dovolj veliki, da lahko ponudimo precejšnje proizvodne zmogljivosti.

- USMERJENOST H KUPCU; Rešitev vašega izziva je naše poslanstvo. Pri nas dobite najprimernejšo rešitev, prilagojeno vašim specifičnim potrebam, in znanje za njeno uporabo.
- ODGOVORNOST IN PARTNERSTVO; Vedno držimo svoje obljube. Prevzemamo odgovornost za svoje delo in odnose, ki jih gradimo s partnerji in sodelavci, ter za naše družbeno in naravno okolje.

Ko smo imeli vse te elemente pripravljene, je bil čas, da jih združimo v celoto. Odločili smo se, da bomo temeljna komunikacijska sporočila podkrepili s pomočjo različnih komunikacijskih orodij (slike, pričevanja, reference ipd.). Na tem mestu je najbolj vidna že prej omenjena osebnostna (ter posledično



emocionalna) komponenta, saj smo pogosto uporabljali slike zaposlenih ter izjave posameznih intervjuvancev. Konec koncev – ETI smo ljudje, mi vsi, ki tukaj delamo, nič več in nič manj kot to.

Prvi dokument, ki je nastal znotraj projekta, je brošura Company profile, ki smo jo že predstavili na letošnji marketinški konferenci. V zaključnih fazah je tudi predstavitev v obliki PowerPoint prezentacije, do konca leta pa bodo skupaj s prehodom na odzivni dizajn (mobilnikom prijazne spletne strani) produktnih spletnih strani popolnoma na novo postavljene tudi korporativne spletne strani skupine ETI. Nenazadnje pa se je znotraj projekta pokazal tudi potencial sinergije za komuniciranje z zaposlenimi in znamčenje delodajalca, ki smo ga seveda izkoristili, zato so v tem trenutku v pripravi tudi različni materiali za kadrovske službe.

**S pomočjo projekta prenove korporativne identitete ETI-ja bomo ne le ustvarili točko diferenciacije od konkurence, ampak tudi omogočili uspešnejše posredovanje sporočil in pozitivno vplivali na takšno dožemanje ETI znamke, s pomočjo katerega bomo lahko povečevali naklonjenost (ki seveda je pomembna čustvena komponenta odločanja) ciljnih skupin in olajšali ustvarjanje vezi med organizacijo in posamezniki in skupinami posameznikov, ki se odločajo za vstop svojega podjetja v odnos z našim podjetjem.**



Sabina Pešec

## Intervju z prejemniki priznanj GZS za inovativnost

Na področju inovacij smo v ETI-ju zelo aktivni, kar potrjujejo tudi prejeta vsakoletna regionalna in nacionalna priznanja GZS za inovacije. Letos so naši sodelavci ponovno prejeli eno zlato in eno srebrno priznanje, mi pa smo jih za Utrip povprašali, kako se lotijo razvojnih projektov, kje se po njihovem skrivajo "kavljji" v takšnih projektih in kako oni vidijo razvojne procese v ETI-ju.

### Matej Kavšek, vodja projekta Nova generacija plastičnih podstavkov za talilne vložke D0 - PFB D0, nagrajenega z zlatim priznanjem GZS za inovacije



#### 1. Ste prejemniki najvišjih državnih nagrad GZS za inovativnost. Iskrene čestitke! Kaj vam ta nagrada pomeni, kakšne misli imate ob prejemu nagrade?

Hvala! Nagrada je vsekakor plod trdega in dobrega dela celotne inovacijske ekipe. Priznana odličnost inovacije, na tako visoki ravni, je za nas dodatna spodbuda in motivacija za naslednje razvojne projekte. Z inovacijo smo pozitivno izpolnili kar nekaj trajnostnih učinkov, kot so vplivi na okolje, zadovoljstvo kupca in družbe. Razvili smo izdelek, ki se popolnoma reciklira, ima tehnične prednosti, ki so zaščitene s patenti, obdržali in pridobili smo delavna mesta in, kar je najpomembneje, obdržali in pridobili smo nove kupce velikih blagovnih znamk, kot so Siemens, Schneider in Jean Müller ... Od nekaterih proizvajalcev smo dobili celo pohvale za celoten tim. No, to pa je najvišja nagrada, ki jo lahko prejmeš po izpeljanem projektu.



#### 2. Kaj po navadi botruje odločitvi za razvoj novega izdelka – specifične zahteve posameznih kupcev, analiza novosti pri konkurenci, spremljanje aktualnih trendov ali kaj četrtega?

Zavedamo se, da preživijo podjetja, ki se kar najhitreje prilagajajo trgu, ki je dinamičen in se nenehno spreminja, še zlasti tehnično področje. Nenehno se iščejo rešitve za povečanje prodaje izdelkov. Če se na trgu pojavi povpraševanje po novem izdelku, se hitro pripravijo ustrezne kalkulacije, iščejo vhodne zahteve in možnosti za prodor na trg. Seveda pa vedno stremimo k temu, da

smo korak pred konkurenco, tako z vidika kakovosti kot cene izdelka. Pri izdelkih, ki jih prodajamo že vrsto let, pa se velikokrat odločimo za novo generacijo tudi z ekonomskega vidika. Orodja se iztrošijo, nova pa so visok strošek. Posledično je bolje vlagati v nov dizajn izdelka, ki ga po navadi še stroškovno optimiziramo in naredimo konkurenčnega.

#### 3. Kako sploh poteka razvoj novega izdelka, po katerih fazah in kaj le-te vključujejo? Katera faza razvoja je po vaših izkušnjah najzahtevnejša?

Na podlagi raziskovanja trga se izkažejo potrebe po nekem izdelku. Predvidijo se letne količine prodaje, določijo se potencialni kupci, izvedejo se kalkulacije. Če je zadeva ekonomsko izvedljiva, se začne izvajati predrazvojni projekt, ki obsega naslednje:

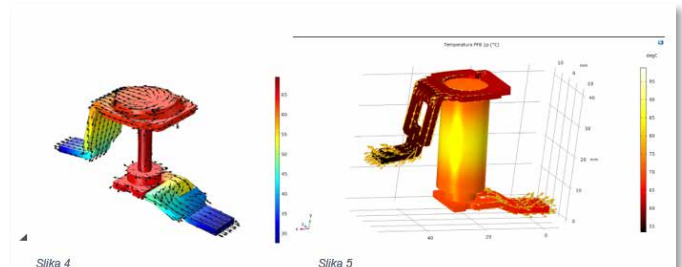
1. Določijo se vhodne zahteve izdelka (kaj vse mora imeti izdelek, standardi, certificiranje). Pri dotičnem projektu smo vhodne zahteve določevali skupaj z večinskim kupcem – Siemensom.
2. Izdelajo se računalniški modeli, določi se dizajn izdelka in vse standardne zahteve, glede materialov in podobno. Raziščejo se materiali in tehnologije vgradnje.
3. Izvedejo se računalniške simulacije prehodnih pojavov. Po pozitivnih rezultatih simulacije se na podlagi 3D-printa in iznajdljivosti naredijo prvi prototipi, ki jih testiramo v laboratoriju.
4. Po pozitivnih prototipih se začne glavni projekt. Na začetku se izvajajo natančne kalkulacije in točno ovrednotijo letne prodajne količine. Sledi izdelava serijskih orodij za plastične in kovinske sestavne dele, potrjevanje polizdelkov, testiranje, certificiranje in na koncu tudi postavitev proizvodnje in prodaja.

Najzahtevnejše so odločitve glede začetka izvajanja projekta in raziskovanja trga, vlaganja v razvoj novega izdelka so velika ...



Slika 2: Stara generacija

Slika 3: Nova generacija



Slika 4

Slika 5



**4. Pa nagrajena inovacija? Na podlagi česa ste se odločili za ta razvojni projekt in kako je le-ta potekal?**

Stara generacija plastičnih podstavkov je bila materialno prebogata in je vsebovala večje število sestavnih delov. Izdelek je po 20 letih postal nekonkurenčen z ekonomskega in tehničnega vidika. Poleg tega so se stara orodja iztrošila in bi bilo treba vlagati v nova, kar je visok strošek. Zato je boljše vlagati v nov dizajn. Za občutek, strošek serijskega orodja za en plastični sestavni del je približno 30.000 EUR.

**5. Ste se pri tem projektu naučili kaj novega, kar boste lahko uporabili tudi pri prihodnjih razvojnih projektih?**

Pri projektu smo v našem timu prvič uporabili program za računalniške simulacije prehodnih pojavov, ki se je izkazal za zelo učinkovitega, saj dobimo delujoči model in analizo rezultatov praktično brez večjih stroškov. Pri tem projektu se je preizkusil tudi nov razvojno-poslovni model sodelovanja s potencialnim kupcem. S Siemensom smo skupaj določili vhodne zahteve in jih na koncu testirali tudi v njihovem laboratoriju.

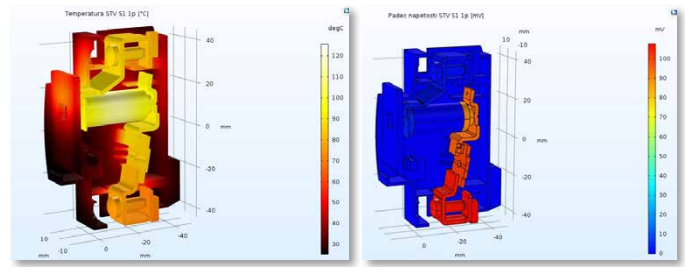
**6. Razmere v družbi zelo neposredno vsiljujejo razmislek o finančnih postavkah kakršnih koli vsebin, tudi raziskav in razvoja. Kateri so po vašem mnenju najučinkovitejši načini, postopki, ki najhitreje pripeljejo do končnega izdelka s čim manj nepotrebni stroški?**

Dobro in celovito določene vhodne zahteve ... kaj vse mora izdelek vsebovati in za kolikšno ceno naj bo narejen. Optimizirati število sestavnih delov in porabo materiala. Uporabiti čim več standardnih sestavnih delov. Potem dobro izvedene računalniške simulacije in izdelani modeli, ki so primerljivi dejanskemu prototipu. Dobro določene mere v načrtu s strogim upoštevanjem standardnih mer in pametno določenimi tolerancami z mislijo na zakone izdelave orodja ter zahteve izdelka. Dobro izpeljano testiranje, ki vodi v certificiranje brez težav.

Skratka, celoten TIM mora izkazati svojo odličnost.

**7. Menite, da ima razvoj primeren položaj in težo v ETI-ju, kakšna je vloga posameznega raziskovalca pri tem?**

Na voljo imamo dovolj razvojnih orodij. Letos smo dobili še 3D-tiskalnik, ki ga dnevno uporabljamo in deluje nekako tako: popoldne izdelate model, ga pošljete v izdelavo ... naslednji dan zjutraj že lahko prevzameš 3D natisnjen prototip. Če je na voljo dovolj človeških virov, lahko veliko dejavnosti poteka vzporedno ... praksa je takšna, da se še pri tako preprosti stvari pojavijo veliki problemi, ki vzamejo precej časa in posledično tudi denarja ter se ne predvidevajo na začetku projekta. V takih primerih je res pomembno, da staknemo glave in stvari rešujemo v timskem duhu, ki je v ETI-ju čedalje boljši.



Razvojniki in raziskovalci imamo v ETI-ju precej odprte roke glede načina izvajanja projektov, vsak se odloča po dobrih praksah. V zadnjem času pa se izdelujejo načrti/recepti in smernice za prihodno razvijanje izdelkov.

**8. Kaj vidite kot najpomembnejše izzive ETI-jevega razvoja v prihodnosti?**

Dobro spremljanje trga in razvijanje ob pravem času, pred konkurenco ter poskušati biti najboljši na trgu, ki ponuja kakovost in ceno, čeprav iz izkušenj izdelav kalkulacij vemo, da je proizvodnja pri nas čedalje dražja. Avtomatizacija, kjer so količine velike.

**9. S katerimi projekti pa se trenutno ukvarjate?**

V mislih imamo nadaljevanje predrazvojnega projekta nove generacije stikala STV D02 z varovalom. Vemo, da je izdelek materialno prebogata ter ga lahko naredimo cenejšega in boljšega. Do zdaj imamo izdelane vhodne zahteve ter narejen računalniški model in simulacije ter 3D natisnjeno novo ohišje in ročno krivljene kontakte. Plastični material in nekaj sestavnih delov bomo uporabili enako kot pri omenjenem novem podstavku PFB D0. Sledilo bo odločanje in izpeljevanje kalkulacij, na podlagi katerih se bomo odločili o nadaljevanju projekta.

**10. Lahko smo ponosni na naš napis »Made in Slovenia«. :)**



Samo Urbanija,  
**vodja projekta Razvoj nove generacije tehnologije izdelave ekstrudiranih NV osnov, nagrajenega s srebrnim priznanjem GZS za inovacije**



**1. Ste prejemnik najvišjih državnih nagrad GZS za inovativnost. Iskrene čestitke! Kaj vam ta nagrada pomeni, kakšne misli imate ob prejemu nagrade?**

Hvala za čestitke, ki so v veliki meri namenjene celotni ekipi in vsakemu posamezniku, ki je sodeloval pri projektu razvoja nove generacije tehnologije ekstrudiranih NV-osnov, pomagal s svojimi izkušnjami, znanjem in idejami. Skupaj smo zelo uspešno zaključili projekt – realizacijo vseh zastavljenih ciljev. Nagrada mi pomeni veliko in sem nanjo tudi zelo ponosen. Prinaša določeno odgovornost in obvezo ter voljo za naprej. Pomeni mi potrditev, da smo delali prav, da so bile vse projektne odločitve pravočasne in pravilne. Celotni ekipi

kot tudi posameznikom, ki so sodelovali pri projektu, pa daje več samozavesti, poguma in odločnosti pri novih nalogah oziroma novih projektih. Ob prejemu nagrade vedno pomislim na čas pred 30 leti ter na upokojene in ostale sodelavce v tehnični keramiki, ki so me poučevali in usmerjali v skrivnostni svet keramike. To so bili časi brez računalniške podpore, digitalizacije in CNC-tehnologije. Mislim, da se z lovorikami preteklih in današnjih rezultatov ne smemo uspavati in zadovoljiti. Takoj je treba razmišljati, kako naprej glede optimizacije, modernizacije oziroma nadgradnje obstoječih tehnoloških procesov v proizvodnji

in razvoju novih produktov.

## 2. Kaj po navadi botruje odločitvi za razvoj novega izdelka – specifične zahteve posameznih kupcev, analiza novosti pri konkurenci, spremljanje aktualnih trendov ali kaj četrtega?

Razvoju nove tehnologije ali izdelka največkrat botrujejo vse višje zahteve glede kakovosti produkta, ki so pogojene z večjo vzdržljivostjo (posebno na področju DC-napetosti). To pomeni nenehno izboljševanje kakovosti končnega produkta in izboljševanje stroškovne učinkovitosti.

V našem primeru smo razvijali tehnologijo izdelave ekstrudiranih NV-osnov. Razvita tehnologija je v tolikšni meri vplivala na izboljšanje kakovosti končnega produkta – NV-osnove, da lahko govorimo tudi o novi generaciji ekstrudiranih NV-osnov.

Odločitev za razvoj in modernizacijo tehnologije ekstrudiranja NV-osnov je bila predvsem zaradi 100-odstotne ročne tehnologije, težkega fizičnega dela, velikega vpliva človeškega faktorja na ponovljivost procesa in kakovost končnega produkta.

Svoj delež k odločitvi je prispevala tudi prodaja ekstrudiranih NV-osnov, ki se je iz leta v leto povečevala. Končni produkti pa imajo tudi visoko dodano vrednost. Pri odločitvi je bilo upoštevano tudi dejstvo glede trajnostne učinkovitosti v globalnem smislu, v povezavi z vgradnjo in uporabo končnih produktov – specialnih NV-osnov. Govorimo o tržnih nišah, kot so e-mobilnost, e-infrastruktura (polnilnice), fotovoltaika in druge zahtevne aplikacije, ki so v Evropi in svetu v porastu. V naštetih primerih gre za čisto in okolju prijazno pretvorbo energije, katere del so specialne NV-osnove, vgrajene v končne produkte.

To so po mojem mnenju glavni argumenti, ki so botrovali odločitvi vodstva o razvoju oziroma nadgradnji tehnologije ekstrudiranih NV-osnov.

## 3. Kako sploh poteka razvoj novega izdelka, po katerih fazah in kaj le-te vključujejo? Katera faza razvoja je po vaših izkušnjah najzahtevnejša?

Pri našem projektu smo razvijali tehnologijo. Razvoj nove tehnologije ali nadgradnja oziroma optimizacija obstoječe tehnologije je po mojem mnenju zelo odgovorno tehnično in organizacijsko delo.

Predvsem je treba dobro poznati ali izdelati analizo obstoječega stanja in stanja konkurence. Osebnostno nisem zagovornik posnemanja konkurence. Z razvojem nove tehnologije je treba povečati konkurenčno prednost pri nastajanju izdelka, stroškovno učinkovitost in prodajo izdelka na trgu pred drugimi.

Zelo pomembne pri vsakem razvoju so ideje in njihova selekcija, izbrati najboljšo. V tej fazi mora biti sestavljena dobra ekipa strokovnjakov z različnih področij.

V našem primeru smo imeli vrhunsko ekipo strokovnjakov z izkušnjami, tako da smo skupaj prišli do najboljših variant oziroma rešitev. Glede na izkušnje smo s konstruktorji in programerji uporabljali improvizirane simulacije določenih sklopov, da smo se prepričali in potrdili pravilne odločitve. Ker so naprave namensko izdelane, je zelo pomemben zagon v proizvodnji in potem optimizacija naprave glede na proces in obratno.

Težko bi se opredelil, katera faza v razvoju je zahtevnejša. Menim, da je treba vse faze v razvoju jemati enako resno in odgovorno. Pogoj za uspeh pri razvoju tehnologije ali izdelka je dobra razvojna ekipa, jasno izdelana strategija in želeni cilji razvoja. Pomembno je vodenje, dobra komunikacija, zlasti pa je pomembna podpora predpostavljenih in vodstva družbe.

## 4. Pa nagrajena inovacija? Na podlagi česa ste se odločili za ta razvojni projekt in kako je le-ta potekal?

Odločitev za projekt razvoja tehnologije ekstrudiranih NV-osnov sem podrobno že predstavil pri enem od prejšnjih vprašanj.

Nagrajena inovacija je rezultat timskega dela. Rezultat predstavlja razvoj tehnologije izdelave ekstrudiranih NV-osnov, optimizacija procesa in povečanje kakovosti končnega produkta, ki se trži in je potrjen s strani odjemalcev – trga. Vsebinsko inovacija omogoča obstoj na trgu, pridobitev zahtevnejših kupcev, novih produktov in omogoča nadaljnji razvoj NV-osnov z zahtevnejšimi karakteristikami. Povečuje ugled ETI-ja in mu daje prednost pred konkurenco. Povedati je treba, da je bil razvojni projekt izredno obsežen in zahteven. Pri vseh dejavnostih je delo potekalo v glavnem timsko. Problemi so se strokovno obdelovali in usklajevali. Konstrukcija, oblikovanje, dizajniranje naprav in orodij, kot tudi programiranje le-teh je bilo na vrhunski ravni.

Projekt je potekal v sodelovanju s strokovnjaki iz razvojnega centra RC eNeM, vključeni so bili konstruktorji in programerji ETI Proplasta, produktivni vodje s področja prodaje NV-osnov, tehnologija in razvoj tehnične keramike in proizvodnja. Meritve mehanske trdnosti smo izvajali v sodelovanju s podjetjem Siemens, vključen pa je bil tudi Institut Jožef Stefan.

Pri projektu je bila izdelana vsa potrebna dokumentacija, vključno z analizo FMEA. Pri projektu so bili realizirani vsi pomembni zastavljeni cilji.

S tem v tehnični keramiki dokazujemo, da raziskovalno in razvojno vseskozi nadgrajujemo obstoječe stanje in iščemo nove rešitve za doseganje boljših rezultatov v zadovoljstvo odjemalcev NV-osnov – kupcev.

## 5. Ste se pri tem projektu naučili kaj novega, kar boste lahko uporabili tudi pri prihodnjih razvojnih projektih?

Veliko novosti je zame na področju elektronike, digitalizacije, senzorike, krmiljenja in programiranja. Tega se takrat v šoli nismo učili. Tako, da se zdaj trudim izvedeti kaj več o tem. Spoznal sem tudi, da je brez vrhunskih strokovnjakov s področja konstruiranja, programiranja in drugih specifičnih področij in znanj lahko ogrožena naloga oz. projekt.

## 6. Razmere v družbi zelo neposredno vsiljujejo razmislek o finančnih postavkah kakršnih koli vsebin, tudi raziskav in razvoja. Kateri so po vašem mnenju najučinkovitejši načini, postopki, ki najhitreje pripeljejo do končnega izdelka s čim manj nepotrebni stroški?

Moje prepričanje je, da je treba razvijati tehnologijo. Če imaš vrhunsko tehnologijo, potem lahko ustrežeš željam kupcev po bolj kakovostnem, mersko ali geometrijsko drugačnem produktu. Zato zagovarjam razvoj naprednih tehnologij. Najučinkovitejši in najhitrejši način, kako priti do novih tehnologij ali izdelkov, je timsko delo, pri katerem sodelujejo strokovnjaki z različnih področij. Zelo pomembno se mi zdi, da je že v prvih fazah razvoja tehnologije ali izdelka vključen kupec s svojimi pripombami in zahtevami glede kakovosti ali karakteristik končnega produkta – sodelovanje s kupcem.

## 7. Menite, da ima razvoj primeren položaj in težo v ETI-ju, kakšna je vloga posameznega raziskovalca pri tem?

Podjetje, kot je ETI, potrebuje nenehni razvoj.

Mislím, da je vodstvo ETI-ja namenilo vso potrebno pozornost razvoju obstoječe tehnologije in izdelkom rednega programa, kot tudi iskanju novih izdelkov. To se vidi iz vseh vlaganj v moderno opremo in v deležu prodaje novih izdelkov v skupnem prihodu.

ETI nastopa kot pomemben »player«, ki na svetovnem trgu tekmuje z zelo uveljavljenimi konkurenti. Dolgoročno ETI brez razvoja v tej tekmi ne bi bil uspešen.

Vsak posameznik lahko s svojimi koristnimi predlogi prispeva k spremembam. Za sodelavce v razvojnih oddelkih pa bi to morala biti vsakodnevna naloga.

## 8. Kaj vidite kot najpomembnejše izzive ETI-jevega razvoja v prihodnosti?

Živimo v času robotizacije in vse pogostejšega nadomeščanja človeka z »umetno inteligenco«. Menim, da so ETI-jevi razvojniki že do zdaj v tem dosegli velike spremembe. Tudi v prihodnosti ostaja ETI-jev največji izziv v poslovni odličnosti, zagotavljanju kakovosti, iskanju novih trgov in izdelkov ter prodajnem in poprodajnem servisu za vsakega kupca.

## 9. S katerimi projekti pa se trenutno ukvarjate?

Trenutno se ukvarjam z razvojem tehnologije za pripravo mase za ekstrudiranje. Gre za popolnoma novo tehnologijo oziroma koncept priprave mase za ekstrudiranje. To je v keramiki na izlakah nekaj novega in bo v prihodnosti zelo pomembno tako pri pripravi kakovostne mase za ekstrudiranje kot tudi glede stroškovne učinkovitosti in logistike.

Prav tako sodelujem pri novem projektu razvoja tehnologije obdelave cevi in pri projektu razvoja CH-osnov.

Rosita Razpotnik

# Vodja se zgradi, ne rodi

Kakšen je najboljši vodja? Ali vodja lahko vpliva na organizacijsko kulturo? Ali obstaja recept za uspešno vodenje? Kako podati povratno informacijo?

S temi in podobnimi vprašanji smo se letos ukvarjali na dveh šolah vodenja, ki smo ju izvedli v okviru strateških kadrovskih projektov.

Prvo smo imenovali »Šola operativnega vodenja sodelavcev«, katere udeleženci so bili vodje v proizvodnji in skladiščih ter nekateri sodelavci, ki občasno prevzemajo posamezne vloge vodij. Udeleženci so bili večinoma sodelavci, ki že vrsto let opravljajo vlogo vodje. Vsakodnevno se soočajo z izzivi vodenja in prihajajo v situacije, ko ne vedo, kako se pravilno odzvati.

Uvodno delavnico sta izvedla generalni direktor Tomaž Berginc, ki je predstavil ETI-jeve vrednote, in Gregor Ceglar, ki je predstavil tematiko sistemizacije dela ter vitkost v procesih. Pod vodstvom Janija Prgiča,

ki smo ga v podjetju spoznali kot predavatelja na delavnici »Tanka črta odgovornosti«, smo pripravili naslednjih pet modulov, v okviru katerih smo spoznali temelje odlične komunikacije, povratne informacije in prevzemanja odgovornosti, motiviranja zaposlenih, zaključili pa s tematiko medsebojnega sodelovanja s poudarkom na

medgeneracijskem sodelovanju. V jesenskih mesecih smo izvedli še zadnji modul, pri katerem smo poudarili odgovornost za spoštovanje internih pravil in osvežili znanje delovnopravne zakonodaje.



V drugo šolo vodenja, ki smo jo poimenovali »Šola za talente – za prihodnost ETI-ja«, smo vključili 24 sodelavcev, ki imajo razvojni potencial za vodenje. Sodelavcem smo omogočili, da spoznajo, kako se umestiti v vodenje, kako graditi odnose in spoznati pasti vodenja.

Šola je potekala v petih modulih, predavatelj pa je bil Nikolaj Mejaš, univ. dipl. psiholog iz O.K. Consultinga. Skozi celotno izobraževanje smo spoznavali veščine za dvig avtoritete vodje, ozaveščali ključna področja nesporazumov v komunikaciji, se učili podajanja in sprejemanja povratne informacije. Pri vodenju je pomembno tudi ravnovesje čustev in razuma. Na zaključni delavnici smo govorili o reševanju nesporazumov in kako izkoristiti nesporazume kot priložnost za boljše vodenje zaposlenih. Način izobraževanja je bil nekoliko neobičajen, saj je predavatelj bolj odpiral vprašanja, do odgovorov pa smo na podlagi izkušenj in razmišljanj prišli udeleženci sami.



Šola vodenja

Rosita Razpotnik



## Mladi sodelavci iz Bosne in Hercegovine med nami

Tako kot v celotni Sloveniji smo se tudi v ETI-ju lani znašli pred izzivom, najti kakovostne sodelavce za vzdrževanje naprav in orodij. Vpis dijakov v srednje poklicne šole že nekaj let ni tolikšen, da bi zadovoljil potrebe gospodarstva po tovrstnih kadrih. Zaradi vse večje avtomatizacije v delovnih procesih se povečujejo potrebe po usposobljenem tehničnem kadru, kar deloma lahko zagotovimo z ustreznim usposabljanjem in priučevanjem delavcev v proizvodnji, nekaj novih sodelavcev pa iščemo tudi na trgu dela.



Lani smo se odločili, da bomo ustrezne kandidate za delo iskali tudi zunaj naših meja. Slovenija je pred leti z Bosno in Hercegovino podpisala ustrezen sporazum, po katerem je s hitrejšim in bolj preprostim postopkom omogočeno, da se državljani Bosne in Hercegovine zaposlijo pri nas, če na našem trgu dela ni ustreznih kadrov. Vemo, da so na območju Bosne in Hercegovine kakovostne izobraževalne ustanove, ki

usposablajo dijake prav za področje orodjarstva in vzdrževanja, zato smo se odločili, da bomo pridobili nekaj sodelavcev tudi s tega območja.

Letos smo zaposlili sedem državljanov Bosne in Hercegovine, ki imajo izobrazbo ali/in izkušnje s področja vzdrževanja in orodjarstva. Eden izmed teh je tudi Fahret Šerifović.

### Fahret, najbolje, da se kar sam na kratko predstaviš.

Sem 26-letni Fahret, doma iz Janje, manjšega mesta z 10.000 prebivalci v okolici Bijeljine. To mesto je na SV Bosne ter je skoraj na meji med BiH, Srbijo in Hrvaško. Živel sem z mamo, oče mi je umrl leta 2005, ko sem bil star 11 let. Imam starejšo sestro, ki je poročena in biva v Avstriji. Doma smo

živeli skromno; imeli smo kmetijo, približno 25 ha zemlje, ki sva jo z mamom sama obdelovala. Imeli smo tudi nekaj živine. Rad igram nogomet in košarko, oboje sem kot mlad fant tudi treniral. Po končani osnovni šoli sem šel v srednjo strojno tehniško šolo (škola za mašinskega tehničara) in po štirih letih pridobil znanja operaterja-programerja CNC. Po končani srednji šoli sem se vpisal na strojno fakulteto, kjer sem bil tudi sprejet, vendar zaradi pomanjkanja denarja fakultete nisem mogel obiskovati.

### Torej si po srednji šoli začel delati.

Da, delal sem marsikaj, treba je bilo preživeti. Delal sem kot natakar, v kmetijstvu, v lesni industriji na zaključnih obdelovalnih delih, pleskal, bil pa sem tudi voditelj na radiu. Nekaj mesecev sem delal na Švedskem, vendar je bilo to delo »na črno«, zato sem moral zapustiti državo. Večina dela, ki sem ga do zdaj opravljal, je bila »na črno«, nekateri delodajalci v Bosni te ne prijavijo v zavarovanja ali te zavarujejo le minimalno.

### Zakaj si se odločil poiskati delo zunaj svoje domovine?

Prav to, da delaš, nisi pa ne zdravstveno ne pokojninsko zavarovan, je najpomembnejši razlog za odhod iz Bosne. Pri nas za mlade ni perspektive. Malo delaš, običajno priložnostno, brez pogodbe o zaposlitvi. Ne moreš si ustvariti in preživljati družine, zgraditi doma. Zaslužek je majhen, delaš pa veliko. V eni od služb sem delal od zjutraj pa do 1. ali 2. ure ponoči naslednjega dne, zaslužil pa komaj 250 EUR na mesec.

### Kje si izvedel za nas in ali si ETI že poznal?

Ne, poznal vas nisem. Prijatelj, ki je zaposlen v Sloveniji, mi je povedal, da bo v Tuzli predstavitev slovenske agencije za delo v Sloveniji. Priporočil mi je, da naj grem na to predstavitev, saj je sam imel dobre izkušnje z njimi. Obiskal sem njihovo

spletno stran in šel na predstavitev. Predstavili so nam vaše podjetje in organizirali razgovor v januarju. Ko sem prišel na razgovor, je bil prvi vtis zelo dober; podjetje čisto, urejeno, ljudje prijazni. Ker sem imel znanja, ki ste jih iskali, sem upal, da delo dobim. In uspelo je.

### Kakšni so bili občutki, ko si izvedel, da si izbran?

Občutki so bili res odlični. Sporočili so mi 24. januarja, na ta dan imam rojstni dan. Rekel sem jim, da je to najlepše darilo za rojstni dan. Potem smo začeli pridobivati ustrezne dokumente.

### Kakšen sprejem si pričakoval v Sloveniji?

Vedel sem, da bo bolje kot v Bosni. Zelo sem vesel, da sem to delo dobil. Delo je dobro, ljudje prijazni, radi pomagajo, res je vse super.

### Kako si se vključil v delovno okolje in kako v lokalno okolje?

S tem nisem imel težav, saj se precej hitro vključim v vsako okolje. V hiši, kjer živimo, nas je sedem in se v redu razumemo. Izlake so majhen kraj, nanj se še privajam. Na delovnem mestu pa je sploh v redu. Sodelavci so prijazni, vodja je dober, še zlasti pa sem hvaležen mentorju Dejanu Rožmancu, ki mu nikoli ni težko pomagati ali pojasniti, če česa ne razumem ali ne znam. Prvi dan je bilo zanimivo, ko sem prišel na linijo in ob liniji je bil stol. Prišel je Dejan in mi rekel, naj sedem. Jaz sem stal, nekako me je bilo sram, da bi sedel. Kar vztrajal je, da moram sesti, in odkar sedim, ne vstanem več. Tega v Bosni ni, da bi zraven stroja lahko sedel.

### Prostega časa je kar nekaj, kako ga izrabiš?

Do pred kratkim je bilo prostega časa res precej. Občasno smo s sestanovci šli v kakšen gostinski lokal, zapeljali smo se do Zagorja, tudi v Ljubljani sem že bil. Od kolektivnega dopusta

naprej pa rišem. Delam, pravzaprav prostega časa tako rekoč nimam. Rišem 3D-modele za ETI. Pred nekaj tedni sem se v enem od lokalnih lokalov srečal s sodelavcem Tadejem Župancem in beseda je nanesa na delo v ETI-ju, kaj počnem, kaj še znam... Ker mi je risanje velik izziv, to res rad počnem, sem pokazal svoje 3D-modele, ki sem jih narisal. Ker to potrebuje tudi ETI, so me »preizkusili«, tako da sem jim dostavil zelene risbe. Ker so bili zadovoljni, smo se dogovorili, da v »svojem prostem času« rišem. Super je, da mi ni dolgčas. Včasih rišem tudi pozno v noč, ampak mi ni težko. Tu bi se rad zahvalil Tadeju in ostalim sodelavcem, da so mi omogočili pokazati, kaj znam.

### Ali bi priporočil drugim naše podjetje?

Ja. Sploh mi ni žal, da sem prišel k vam. Res sem zadovoljen, rad delam, in če bodo razmere v redu, želim ostati v Sloveniji. Rad bi tudi študiral, vesel me strojništvo.

Ko sem šel med kolektivnim dopustom domov, v Bosno, so me spraševali, kako je tu. Res sem zelo pohvalil, da se tu dobro počutim.

### Kaj ti je pri nas še posebno všeč?

Vse. Ne moram reči, da mi kaj ni. Slovenci ste prijazni, zdi se mi, da niste nevoščljivi, sprejet sem bil res lepo. Delo mi zelo ustreza, še posebej sem vesel zdaj, ko lahko še rišem, da opravljam zahtevnejše delo. Ne smem pozabiti na malico; hrana je velikokrat boljša, kot jo jemo doma.

### Bi za konec želel kaj dodati?

Ne glede na to, kako dober si, vedno lahko postaneš še boljši in to je najrazburljivejši del življenja.

**Fahret, želim ti, da se še naprej počutiš tako dobro med nami in ostaneš še naprej tako zavzet za delo.**



## Mladi saradnici iz Bosne i Hercegovine među nama

Kao i mnogi drugi širom Slovenije, i mi u kompaniji ETI prošle godine našli smo se pred izazovom da pronađemo kvalitetne saradnike za održavanje uređaja i alata. Upis učenika u srednje stručne škole već nekoliko godina unazad nije toliko da bi zadovoljio potrebe privrede za takvim kadrovima. Zbog sve veće automatizacije u radnim procesima povećavaju se potrebe za stručnim tehničkim kadrom, što djelimično možemo da obezbijedimo adekvatnim osposobljavanjem i obučavanjem radnika u proizvodnji, ali i da nekoliko novih saradnika potražimo i na tržištu rada.

Prošle godine smo odlučili da adekvatne kandidate za rad potražimo i izvan naših granica. Prije nekoliko godina Slovenija je sa Bosnom i Hercegovinom potpisala određeni sporazum prema kojem je po hitnom i pojednostavljenom postupku omogućeno da se državljani Bosne i Hercegovine zapošljavaju kod nas ako na našem tržištu rada nema adekvatnih kadrova. Znamo da su na teritoriji Bosne i Hercegovine kvalitetne obrazovne ustanove koje osposobljavaju učenike upravo u oblastima alata i održavanja, te smo stoga odlučili da nekoliko saradnika nađemo i na toj teritoriji.

Prošle godine zaposlili smo 7 državljana Bosne i Hercegovine koji su se obrazovali odnosno sticali iskustvo u oblasti održavanja i alata. Jedan od njih je i Fahret Šerifović.

### Fahrete, najbolje je da se sam ukratko predstaviš.

Zovem se Fahret. Imam 26 godina. Rodom sam iz Janje, manjeg mjesta sa 10.000 stanovnika u okolini Bjeljine. To mjesto je na SZ Bosne, i skoro da se nalazi na granici između BiH, Srbije i Hrvatske. Živio sam sa mamom, otac je umro 2005, kada sam imao 11 godina. Imam

još i stariju sestru koja se udala u Austriji. Živjeli smo skromno; imali smo imanje, približno 25 ha zemlje koju smo mama i ja sami obrađivali. Imali smo i malo stoke. Volim da igram fudbal i košarku. Oba ova sporta sam trenirao dok sam bio mladi.

Nakon završene osnovne škole krenuo sam u srednju mašinsku tehničku školu (škola za mašinskog tehničara) i nakon 4 godine stekao znanje CNC operatera programera. Nakon završene srednje škole upisao sam mašinski fakultet na koji sam bio primljen mada zbog nedostatka novca fakultet nisam mogao da završim.

### Dakle počeo si da radiš poslije srednje škole.

Da, radio sam bilo šta, trebalo je samo preživjeti. Radio sam kao konobar, u poljoprivredi, u drvnjoj industriji na završnim radovima obrade, bio sam moler pa i voditelj na radiju. Nekoliko mjeseci sam radio u Švedskoj, mada je to bio rad na crno, zbog čega sam morao da napustim državu. Veći dio poslova koje sam obavljao bilo je „na crno“, a mnogi poslodavci u Bosni ne prijavljuju te na osiguranje ili te osiguraju samo minimalno.

### Zašto si odlučio da potražiš posao izvan svoje domovine?

To da radiš a da nisi ni zdravstveno ni penziono osiguran jeste najvažniji razlog za odlazak iz Bosne. Kod nas za mlade nema perspektive. Posla ima malo, obično po potrebi, bez ugovora o zaposlenju. Ne možeš ni da stвориш ni da izdržavaš porodicu, izgradiš dom. Plata je mala, a radiš mnogo. Na jednom poslu radio sam od jutra do jedan ili dva sljedećeg dana a zarađivao sam jedva 250 eura mjesečno.

### Kako si saznao za nas i da li si ranije čuo za ETI?

Ne, nisam ranije čuo za vas. Prijatelj koji radi u Sloveniji rekao mi je da će u Tuzli biti prezentacija slovenačke agencije za rad u Sloveniji. Preporučio mi je da idem na tu prezentaciju pošto je i sam imao dobra iskustva. Posjetio sam njihovu internet stranu i otišao sam na prezentaciju. Predstavili su nam vašu kompaniju i organizovali razgovor u januaru. Kada sam došao na razgovor, prvi utisak je bio vrlo dobar; firma je čista, uređena, ljudi su ljubazni. Pošto sam imao znanja koja ste tražili, nadao sam se da ću dobiti posao. I uspjelo je.

### Kako si se osjećao kada si saznao da si izabran?

Osjećao sam se odlično. Javili su mi 24. januara, na moj rođendan. Rekao sam im da je to najljepši poklon za rođendan. Nakon toga počeli smo da prikupljamo potrebna dokumenta.

### Kakav prijem si očekivao u Sloveniji?

Izgledalo je da će biti bolje nego u Bosni. Veoma sam sretan što sam dobio ovaj posao. Posao je dobar, ljudi su ljubazni, vole da pomognu, sve je stvarno super.

### Kako si se uklopio u radnu sredinu i okolinu uopšte?

Sa time nisam imao problema jer se vrlo brzo uklapam u svaku sredinu. U kući u kojoj živimo ima nas sedmero i svi se dobro slažemo. Izlake su malo mjesto, navikavam se na to. Na radnom mjestu je sve sasvim u redu. Kolege su ljubazne, šef je dobar, a naročito sam zahvalan mentoru Dejanu Rožmancu, kome nikada nije teško da mi pomogne ili da mi objasni ako nešto ne razumijem ili ne znam. Bilo je zanimljivo prvog dana kada sam došao na liniju i na liniji je bila mašina. Dejan je došao i rekao mi da sjednem. Ja sam stajao, bilo me je sramota da sjednem. On je bio uporan u tome da ja sjednem, i otkako sam sjeo, više nisam ustao. To da pored mašine možeš da sjedneš, toga nema u Bosni.

### Imaš nešto slobodnog vremena, kako ga koristiš?

Donedavno je slobodnog vremena bilo mnogo više. Povremeno sam sa cimerima išao u neki lokal, odvezli bismo se do Zagorja, bio sam čak i u Ljubljani. Ali od kolektivnog odmora nadalje crtam. Radim, slobodnog vremena takoreći i nemam. Crtam 3D modele za ETI. Prije nekoliko nedelja sam u jednom od okolnih lokala sreo kolegu Tadeja Županca i razgovor se poveo o radu u kompaniji ETI, šta radim, šta sve znam... Crtanje mi je bilo veliki izazov, to stvarno volim da

radim, pokazao sam svoje 3D modele koje sam nacrtao. Zato što je to bilo potrebno kompaniji ETI, htjeli su da me „testiraju“ i tražili su mi da im dostavim crteže. Bili su zadovoljni i dogovorili smo se da u „u svoje slobodno vrijeme“ crtam. Super je što mi nije dosadno. Ponekad crtam do kasno u noć, ali mi nije teško. Volio bih da se za to zahvalim Tadeju i drugim kolegama što su mi dali mogućnost da pokažem šta znam.

### Da li bi drugima preporučio našu kompaniju?

Da. Uopšte se nisam pokajao što sam došao kod vas. Stvarno sam zadovoljan, volim da radim i ako uslovi budu u redu, volio bih da ostanem u Sloveniji. Volio bih i da studiram, zanima me mašinstvo.

Kada sam za vrijeme kolektivnog odmora išao kući u Bosnu, pitali su me kako je ovdje. Svi ma sam se stvarno hvalio da se ovdje osjećam dobro

### Šta ti se kod nas posebno dopada?

Sve. Ne mogu da kažem da mi se nešto ne dopada. Slovenci su ljubazni, dopada mi se što niste zavidni, stvarno sam veoma lijepo prihvaćen. Posao mi veoma odgovara, naročito sada kada mogu da crtam i obavljam zahtjevnije poslove. Ne smijem da zaboravim topli obrok. Hrana je mnogo bolja nego kod kuće.

### Da li bi za kraj želio nešto da dodaš?

Bez obzira na to koliko si dobar, uvijek možeš da postaneš bolji i to je najzujbudljiviji dio života.

**Fahrete, najprije ti želim da se i dalje tako dobro osjećaš među nama i da i dalje budeš tako privržen poslu.**

### Anže Jerman

# Udeležba na mednarodnem dogodku Knowledge Matters

V septembru smo se sodelavci iz ETI-ja udeležili dvodnevne mednarodne dogodka Knowledge Matters, predavanj s področja poslovne transformacije.

Dogodek je potekal 18. in 19. septembra v prostorih ljubljanske Ekonomske fakultete. S strani našega podjetja se je dogodka udeležilo 12 udeležencev iz različnih služb.

V dveh dneh se je vzporedno zvrstilo 15 različnih delavnic s področja menedžmenta, marketinga, človeških virov, IT, prodaje in financ, na katerih smo udeleženci dogodka sodelovali glede na področje dela, ki ga opravljamo.

Delavnice so vodili mednarodno priznani predavatelji iz različnih držav, ki so skozi predavanja in delavnice širili znanje iz vsakodnevnih primerov uspešnih praks ter nam predstavili aktualne trende poslovne transformacije. Obenem je ves čas potekala izmenjava mnenj, idej in izkušenj med udeleženci dogodka tako iz slovenskih kot tudi mednarodnih podjetij.

Udeleženci dogodka smo tako pridobili uporabna znanja ter na marsikateri delavnici svež pogled na problematiko in izzive, s katerimi se srečujemo pri svojem delu. Verjamemo, da nam bo posredovano znanje koristilo, in ga bomo z veseljem delili naprej med naše sodelavce.



Sebastjan Lazar

# Način odpošiljanja kupcem z evropskega trga

ETI, d. o. o., največji del svoje realizacije oziroma prodaje ustvari na evropskem trgu v večini prek cestnega prevoza. Za namen uspešnega poslovanja imamo dogovore s kupci in tudi interno, kdaj se določene odpreme pri nas pripravijo in naložijo na kamion ter odpošljejo.

Način odpošiljanja za evropski trg imamo dogovorjen po dnevih in državah. V veliki večini odpošiljamo v skladu z naslednjo preglednico:

Seveda pa ni pravilo, da moramo vedno odpošiljati tako, kot je navedeno v preglednici, mogoči so tudi izredni dogovori glede na zahteve in želje kupcev. Za nekatere države z evropskega trga se glede odpošiljanja dogovarjamo sproti, npr. za Romunijo, Madžarsko, Srbijo, Hrvaško, Makedonijo, Kosovo, Turčijo ... Odpošiljanje do kupcev se izvaja na treh lokacijah, in sicer v odpremnem skladišču na Izlakah, v skladišču tehnične keramike na Izlakah ter v skladišču Kamnik. V želji po zagotavljanju čim bolj optimalnega odpošiljanja (čim nižjih prevoznih stroškov ter hkrati upoštevanje zahtev in želja kupcev) sodelujemo z več kot 30 prevozniki.

Zaporedna številka	Ponedeljek	Torek	Sreda	Četrtek	Petek
1	Avstrija	Češka	Češka	Češka	Anglija
2	Belgija	Nemčija	Italija	Finska	Bosna in Hercegovina
3	Češka	Poljska	Slovaška	Irska	Češka
4	Nemčija	Slovaška	Slovenija	Slovaška	Francija
5	Nizozemska	Slovenija		Slovenija	Grčija
6	Poljska				Norveška
7	Slovaška				Portugalska
8	Slovenija				Rusija
9					Slovaška
10					Slovenija
11					Španija
12					Švedska
13					Ukrajina

Sebastjan Lazar

# Ocenjevanje prevoznikov

Ena izmed vsakoletnih dejavnosti v logistiki je tudi ocenjevanje prevoznikov. Ocenjevanje izvajamo prek informacijskega sistema Infor v prvi tretjini tekočega leta za preteklo leto. Vsako leto tovrstno ocenjevanje opravimo za 20 prevoznikov, s katerimi imamo v preteklem letu največ prometa. Vsakega prevoznika ocenjujemo glede na pet področij:

- reklamacije,
- časovna točnost dobav,
- plačilni pogoji,
- cenovna konkurenčnost,
- odzivnost in fleksibilnost.

Glede na vsoto doseženih točk na vseh petih področjih prevoznike razvrstimo glede na rang (prevoznik A, B, C ali D). Po končanem ocenjevanju vsem ocenjenim prevoznikom pošljemo ocene, in če prevoznik ni v rangu A, mora do roka, ki mu ga določimo, dati odgovor na oceno ter komentar oziroma akcijski načrt, kaj bo v prihodnje naredil, da bo svojo oceno izboljšal. Primer ocene za enega izmed prevoznikov za leto 2018 prilagam na naslednji sliki:

Ocena za:	2018	Oceno izdelal	LAZAR SEBASTJAN		
		Podpis:	_____		
		Datum	21.02.2019		
Področje	Dosežene točke		Maks. možne točke		
Reklamacije	20		0 - 30		
Časovna točnost dobav	20		0 - 20		
Plačilni pogoji	10		0 - 10		
Cenovna konkurenčnost	20		0 - 30		
Odzivnost in fleksibilnost	10		0 - 10		
Skupno število točk	80		0 - 100		
KRITERIJ ZA RANGIRANJE	90,00 - 100,00	80,00 - 89,00	70,00 - 79,00	0,00 - 69,00	
Razvrstitev	A	B	C	D	
ETI pričakuje doseganje minimalno 90 točk. V kolikor ta rezultat ni dosežen, vas prosimo, da v navedenem roku na desni strani pripravite in posredujete akcijski plan za izboljšanje ocene.					
				Rok za akcijski plan:	22.03.2019
Opombe					

Sebastjan Lazar

# Predstavitev logističnega projekta Six Sigma

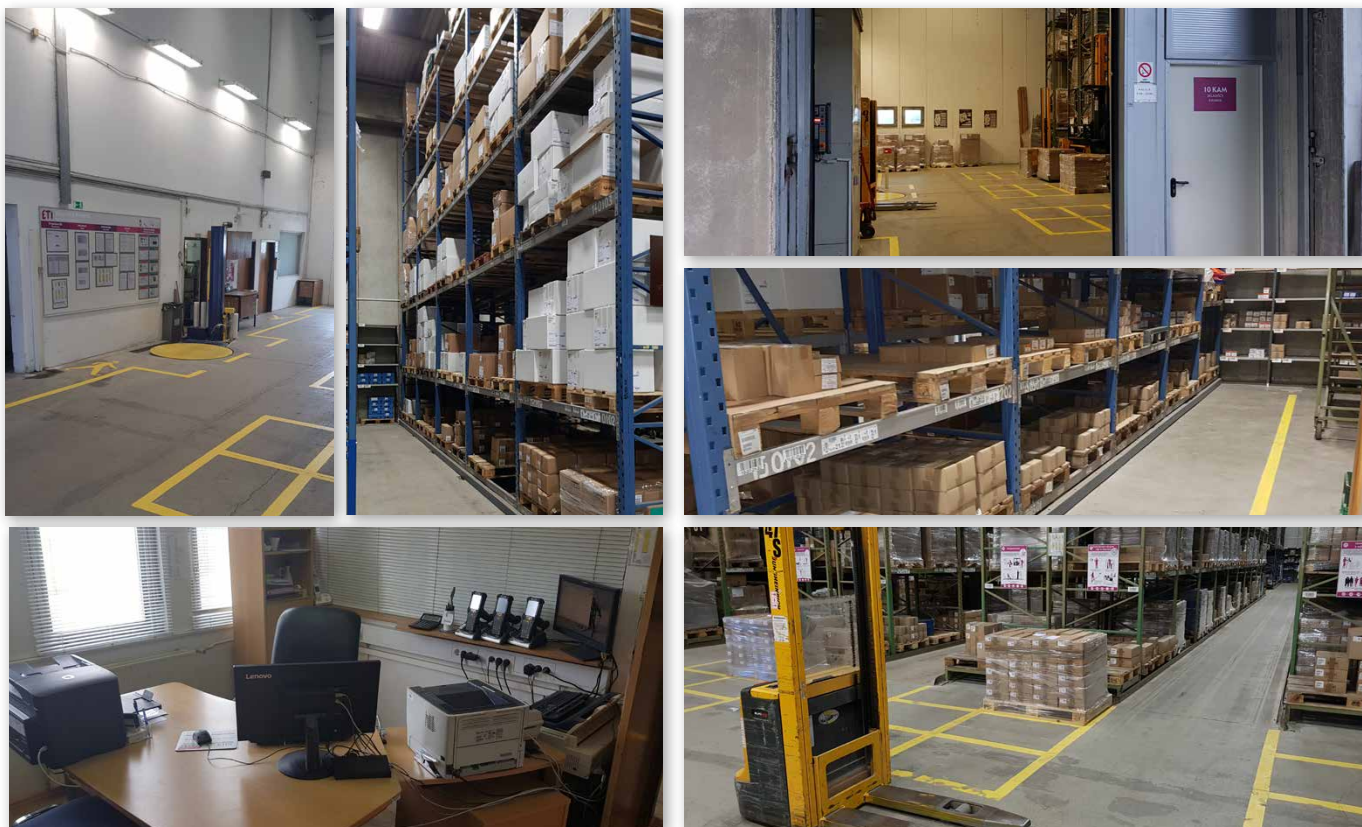
Logistični učni projekt Six Sigma s tematiko znižanja prevoznih stroškov je trajal približno šest mesecev in je naravnano povsem procesno. Sama ideja projekta izhaja iz cilja/namena znižanja prevoznih stroškov. V preteklem obdobju smo imeli v ETI-ju že precej različnih dejavnosti glede prevoznih stroškov, npr. glede centralizacije nabavnih prevozov in zmanjšanja frekventnosti odprem na mesec (se pravi, da določenemu kupcu pošljemo enkrat večje število palet, in ne večkrat manjše). Istočasno nenehno potekajo pogajanja za nižje cene prevozov glede na aktualna povpraševanja in na že dogovorjene cenike s poslovnimi partnerji (v letu 2019 tudi sistematično spremljamo gibanje cen ob spremembi cenikov). Pri predstavljenem projektu Six Sigma smo se omejili na ureditev fiksnih cenikov za odpremi del prevoza, kjer le-teh še nimamo in je frekventnost odprem vsaj enkrat mesečno za posameznega kupca. Zakaj sploh ureditev fiksnih cenikov? Če določenemu prevozniku ponujamo dolgoročno sodelovanje, nam lahko le-ta ponudi boljše pogoje za uporabo njegovih storitev, običajno v takšnem primeru prevozniki dopuščajo manjše tolerance med naročenim in dejanskim številom palet. Prednost v cenikih je tudi v poenostavljenem delovnem procesu, predvsem z vidika hitrejšega organizacije prevoza. Med projektom je bilo ugotovljeno, da imamo 11 prevoznih poti oziroma kupcev, pri katerih je še smiselno urediti fiksne cenike. Omejeni kupci so iz šestih različnih držav: Češke, Poljske, Bolgarije, Nemčije, Belgije in Madžarske. Projekt smo temeljito, sistematično analizirali po fazah DMAIC in uporabili različna orodja Six Sigma, npr. CTQ-drevo, diagram Ishikawa, sipoc, process map ... Pri projektu je bilo postavljenih 13 hipotez, ki so bile vse potrjene. Za uspešno realizacijo projekta je bilo potrebno sodelovanje z desetimi različnimi zunanji partnerji (prevozniki). **Ocenjen prispevek oziroma prihranek pri tem projektu je malce več kot 10.000 EUR na letni ravni.**



Sebastjan Lazar

# Predstavitev skladišča Kamnik

Skladišče Kamnik je poleg skladišča TK, materialnega skladišča in odpremnega skladišča eno izmed štirih skladišč ETI, d. o. o., v Sloveniji ter tudi edino na lokaciji v Kamniku. V predstavljenem skladišču sta redno zaposleni dve osebi, občasno pa pride na pomoč še kakšen skladiščnik z izlaške lokacije (predvsem v času dopustov). Skladišče Kamnik ima na voljo 1441 odlagalnih mest, od tega 1411 paletnih in 30 poličnih. Kot zanimivost lahko povem, da vsakodnevno iz skladišča Kamnik na Izlake in v obratni smeri potekajo interni prevozi, ki jih v ETI-ju opravljamo z enim prevoznikom, s katerim imamo sklenjeno pogodbo. V omenjenem skladišču poteka tudi nakladanje za končne kupce, npr. v torek za Poljsko, v petek za Grčijo ... V nadaljevanju prilagam nekaj slik iz skladišča Kamnik, na katerih so razvidne odlagalne lokacije, informacijska tabla, pisarna, talne oznake itn.



Miran Dolinšek, Erik Blatnik

Hidria

## Podjetje, ki bo izdelalo našo novo EFI proizvodno linijo

V ETI-ju smo razvili novo zaščitno stikalo na diferenčni tok EFI-P2 in EFI-P4. Ena od zahtev za razvoj novega stikala je bila tudi prilagojenost konstrukcije za samodejno montažo. Za izvedbo samodejne montažne linije smo med ponudniki izbrali Hidrio TC, tehnološki center, d. o. o., kjer so v letu 2018 začeli izdelovati linijo.

Od samega začetka načrtovanja montažne linije projektni skupini Hidrie in ETI-ja tesno sodelujeta. V fazi načrtovanja in izvedbe linije skupno usklajujemo vse podrobnosti v zvezi s konstrukcijo zaščitnega stikala EFI in konstrukcijo oz. izvedbo montažne linije.

Samodejna montažna linija je trenutno v fazi testiranja na lokaciji Hidrie TC v Koprju. Prestavitev linije na lokacijo ETI, d. o. o., na Izlakah je predvidena v oktobru 2019, nato sledi prevzem linije in vzpostavitev redne proizvodnje.

### Hidria se predstavi

V Hidriji se dobro zavedamo, da hiter razvoj sodobnega sveta od podjetij zahteva nenehno inovativnost. Zato v naši korporaciji, ki ima doma in v tujini skupaj več kot 2000 zaposlenih in sodelavcev, stalno iščemo poti, kako biti najboljši in najprebojnejši. Smo ena vodilnih globalnih korporacij na področju avtomobilskih in industrijskih tehnologij. Z inovacijami in revolucionarnimi rešitvami v mobilnosti prebijamo meje mogočega. Razvijamo visoko učinkovite industrijske sisteme, ki pomagajo varovati okolje. Z odgovornostjo, znanjem, kompetentnostjo, inovativnostjo in odličnostjo vseh naših zaposlenih ustvarjamo uspešno družbo ter prispevamo k razvoju okolja, v katerem živimo in delamo.

#### Zaupajo nam najboljši

Naše rešitve za avtomobilsko industrijo uporabljajo vsi vodilni proizvajalci vozil in njihove originalne opreme. Razvijamo in izdelujemo prebojne inovativne rešitve za hibridne in električne pogone sodobnih vozil, krmilne mehanizme, vžigne sisteme dizelskih motorjev, grelnike goriva in zraka, senzoriko in avtomatizacijo. Zasnovane rešitve so usmerjene v zagotavljanje optimalne učinkovitosti ob najmanjših količinah škodljivih izpustov, saj je skrb za naravo in okolje ena naših najpomembnejših vrednot. Naši jekleni in aluminijasti okvirji za motocikle krasijo ter dajejo trdnost in prožnost številnim prestižnim premijskim motociklom najprestižnejših blagovnih znamk.

#### Poganjamo globalno mobilnost prihodnosti

Z lamelami elektromotorjev zagotavljamo rešitve za kar vsako tretje proizvedeno električno ali hibridno vozilo. Hidrijini krmilni mehanizmi za varno, udobno in učinkovito vožnjo so del vsakega tretjega evropskega avtomobila. Sistem hladnega vžiga dizelskih motorjev s senzorjem tlaka Hidria Optymus PSG, ki je prejemnik evropske nagrade za zeleno inovacijo leta, saj pomembno zmanjšuje izpuste škodljivih plinov in porabo goriva, pa je vgrajen v vsak tretji sodobni dizelski avtomobil.

#### Zavezani k stalni inovativnosti

Smo razvojni dobavitelj najsodobnejših sistemov za industrijsko tehnologijo in elektrotehniko. Naši izdelki so rezultat nenehnega iskanja novih priložnosti ter inovativnih rešitev za trajnostni razvoj. Sem spadajo tudi elektronsko komutirani aksialni ventilatorji, ki zaradi Hidrijinih inovativnih rešitev omogočajo manjšo porabo energije, nizko šumnost in vrhunsko kakovost bivanja. Zaradi tesnega sodelovanja s kupci, lastnega razvoja in proizvodnje avtomatiziranih proizvodnih linij lahko učinkovito zagotavljamo kakovostne izdelke in znižujemo stroške proizvodnje, s čimer dvigamo konkurenčnost naših kupcev. S specializiranim strokovnim znanjem, lastnim razvojem ter proizvodnjo strojev in naprav za avtomatizacijo po načelu sodobne industrije 4.0 smo kos tudi največjim tehnološkim izzivom.

#### Gradimo trdna partnerstva

Odgovorno ustvarjamo novo vrednost in dolgoročno sodelujemo z našimi zvestimi partnerji. Vemo, da lahko skozi tesno sodelovanje s kupci dosegamo potrebno kakovost in znižujemo stroške. S tem kupcem pomagamo doseči konkurenčno prednost na trgu. V partnerskem sodelovanju premagujemo tudi najzahtevnejše visokotehnološke izzive. Z našimi dobavitelji gradimo trdne odnose ter stalno izboljšujemo kakovost in skupno konkurenčnost.

#### Uspeh podjetja je uspeh ljudi

Naša družina šteje več kot 2000 zvestih in predanih sodelavcev, ki v Hidrijinih družbah v Sloveniji (Ljubljana, Sp. Idrija, Tolmin, Koper, Kranj, Jesenice) in po svetu (Nemčija, Madžarska, Kitajska, ZDA) s svojo inovativnostjo in izkušnjami soustvarjajo boljši svet. Skupaj gradimo korporativno kulturo, ki temelji na odgovornosti, spoštovanju, inovativnosti in odličnosti. Spoštujemo tradicijo in poslušamo z mislijo na prihodnje rodove. Cenimo znanje, kompetentnost in sodelovanje. Omogočamo strokovni in osebni razvoj sodelavcev ter spodbujamo izvirnost, iznajdljivost, inovativnost in kreativnost posameznikov in timov. Ker imamo vizijo in poznamo pot!





Matic Pirš

# Kraja podatkov in izsiljevalski virusi

Katere so grožnje, ki nam pretijo ob uporabi svetovnega spleta?

Zaradi vedno večjega pojavljanja novih virusov in spletnih prevar je pomembno, da se vsak posameznik nauči, kako prepoznati in se zaščititi pred temi nevarnostmi, ki vsakodnevno pretijo na uporabnike. Cilj mnogih napadalcev so naši osebni in poslovni podatki. Pridobljene podatke nato izkoristijo, da pridobijo finančno korist.

**Izsiljevalski virus** je posebna vrsta virusa. Uporabnik ga lahko prenese prek raznih drugih programov, ki jih delijo drugi uporabniki ali pa se zaženejo v spletnem brskalniku.

Virus deluje tako, da uporabniku **zaklene računalnik** in odpre pojavno okno s sporočilom. Virus od uporabnika zahteva, da prek različnih metod spletnega načina: Paysafe, Ukash, Green Dot, Bitcoin ali kateri koli drug način, poravnava globo v vrednosti, ki je izpisana v oknu s sporočilom. Sporočila so videti dokaj pristna, prevedena v materni jezik in imajo simbol nacionalne policije. Razlog za odkupnino je ta, da so oblasti zaklenile vaš računalnik zaradi gledanja ilegalnih vsebin oz. namestitve ilegalnih programov.

Okužba se največkrat pojavi pri pregledovanju spletne strani, na kateri je podtaknjena koda. Ta način se imenuje »drive by download«. Polega tega jo lahko tudi uporabnik prenese med pregledovanjem **elektronske pošte**, s klikom na **pojavno okno** ali med prenosom drugega programa.

Mogoča rešitev, če se okužimo z izsiljevalskim virusom, je ta, da imamo izdelane ustrezne varnostne kopije. Pri tem moramo biti pazljivi, kje hranimo varnostne kopije, ker ti virusi običajno zakriptirajo tudi omrežne diske. Tako običajno kopiranje na druge particije oziroma diskovje, ki je v omrežju, nam ne bo v pomoč pri restavriranju podatkov. Če nismo imeli ustreznih varnostnih kopij in nujno potrebujemo zakriptirane podatke, smo prisiljeni, da plačamo odkupnino izdelovalcem izsiljevalskega virusa. Ta nakazila gredo prek že omenjenih nakazil in nato nam po plačilu odkupnine pošljejo ustrezen ključ za dekriptiranje naših podatkov.

## Kraja podatkov (pharming in phishing napadi)

**Pharming** se od **phishinga** razlikuje v tem, da pri pharmingu napadalec prevzame spletni naslov strani, ki uporabnika nato preusmeri na ponarejeno stran. Pri phishingu pa napadalec uporabniku pošlje elektronsko pošto, v kateri uporabnika preusmeri na ponarejeno spletno stran.

Pharming napadi temeljijo na ponarejenih e-sporočilih, ki uporabnika preusmerijo na lažne spletne strani. Namen je pridobiti številke kreditnih kartic ali zaupne podatke uporabnika. Spletne strani so v večini primerov videti popolnoma enake kot uradne strani, na katere se uporabnik želi povezati. Uporabniki ne zaznajo, da so na lažni strani in posledično razkrijejo svoje zaupne podatke napadalcu. Napadalci v večini primerov ponarejajo spletne strani spletnih bančnih storitev, kjer mora uporabnik standardno vnašati številke svojih bančnih kartic.

**Phishing** je dejanje, ko storilec prek spletnega sporočila izvabi zaupne podatke, kot so uporabniško ime in geslo, številka bančnega računa in podobno. Storiteli se največkrat pretvarjajo, da so uslužbenci banke ali ostalih podjetij. Od nas zahtevajo oziroma poskušajo pridobiti zaupne podatke pod pretvezo, da morajo preveriti naše podatke, nam nadgraditi sistem, vrniti dobropis, ali ponudijo druge razloge.

Če uporabnik nasede prevarantu, se lahko na teh straneh tudi vpiše, ampak namesto da se prijavi v npr. spletno banko, se uporabniško ime in geslo pošljeta naprej storilcu, nas pa preusmeri na uradno stran, kjer se lahko vpišemo nevede, da imajo prevaranti naše podatke.

Prevare lahko preprečimo, če:

- na elektronska sporočila nikoli ne odgovarjamo z zaupnimi podatki in ne sledimo zunanjim povezavam (podjetja nikoli ne pošiljajo zahtev z elektronskimi sporočili, ampak nas kontaktirajo osebno);
- e-sporočilo vsebuje URL-naslov in je videti legitimno, takrat moramo odtipkati URL-naslov v naslovno vrstico spletnega brskalnika (npr. Chrome, Mozilla ...), in ne slediti povezavi, saj nas lahko preusmeri na lažno spletno stran;
- uporabljamo protivirusne aplikacije, požarni zid in redno posodabljam operacijski sistem.

**Uporabnik se najbolje zavaruje pred zlonamernimi programi (virusi ...), prevarami tako, da prepozna situacije, ki lahko na spletu privedejo do okužb, kraje podatkov, in pozna načine, kako se odzvati na te grožnje.**

Izpostavljeni smo še nekaj tipičnim varnostnim grožnjam (spamu, vdorom in ostalim spletnim goljufijam). Več o teh tipih groženj pa v naslednji izdaji.



Primer sporočila izsiljevalskega virusa



Primer sporočila pri okužbi s CryptoLockerjem

Iztok Vozelj

# Triki za uporabo aplikacij – BI

V današnjem primeru bomo prikazali izdelavo in umeščanje poljubnih filtrov oz. t. i. »dashboard promptov« na stran, ki smo jo umestili pod dashboard. Kot osnova nam bosta služila stran in poročilo, ki smo ga izdelali v primeru, predstavljenem v prejšnji številki Utripa.

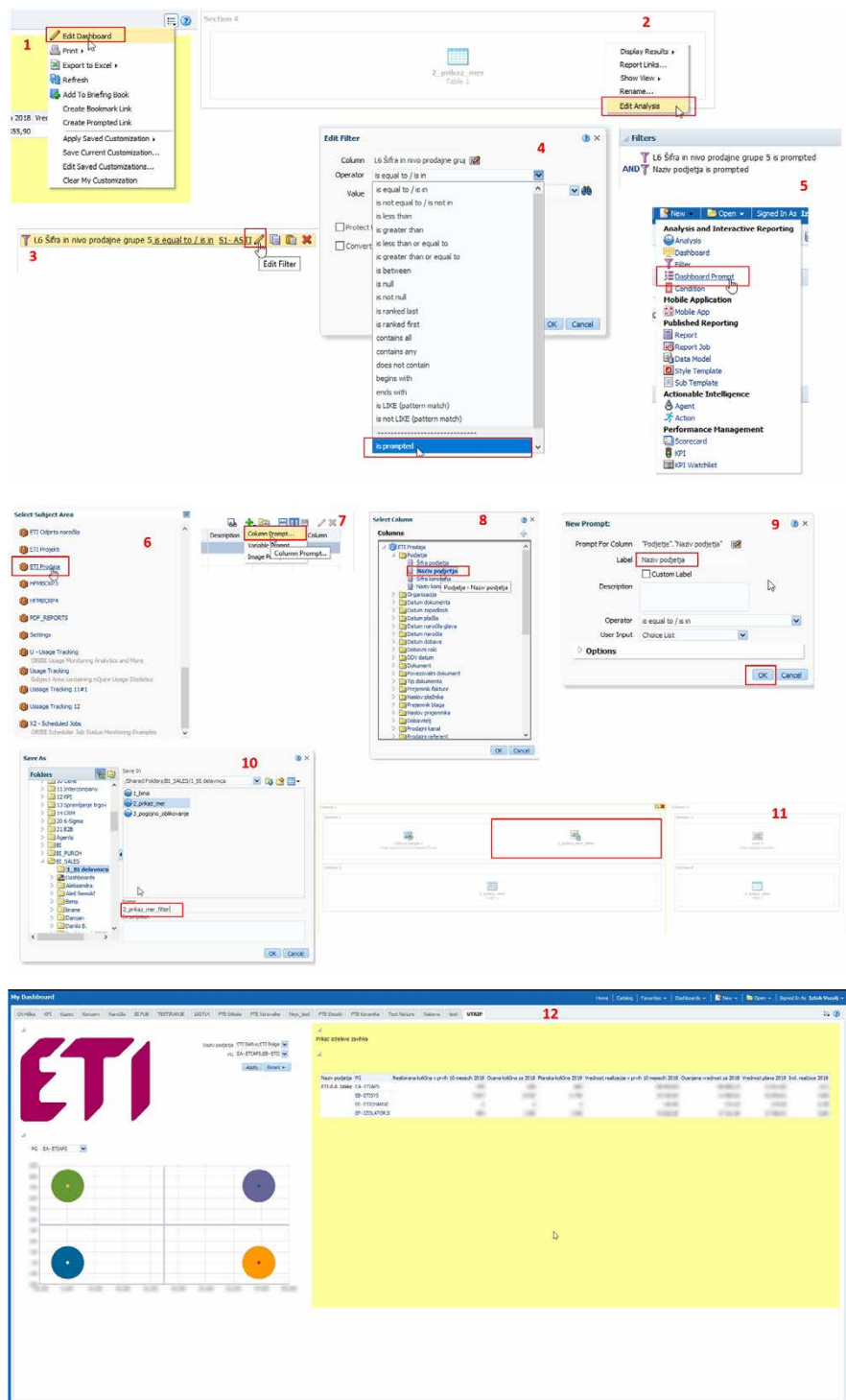
Pri izdelavi filtra bomo za prikaz uporabili samo dve dimenziji, in sicer ime podjetja in oznako prodajne skupine. Postopek izdelave začnemo s tem, da se na strani, ki vsebuje poročilo, postavimo na skrajno desno in izberemo možnost »Edit Dashboard« (slika 1). Glede na to, da sta oba prikaza posledica enega poročila, lahko izberemo katerega koli. Odločili se bomo za tabelarični prikaz in tukaj izbrali možnost »Edit Analysis« v desnem zgornjem kotu imena poročila (slika 2). Po prikazu poročila izberemo možnost »Criteria« in v poročilo dodamo dimenzijo »Ime podjetja«.

Če bi zdaj zagnali to poročilo, bi poleg šifre podjetja dobili podatke o imenu. Poročilo bomo zdaj spremenili tako, da bomo samo šifro odstranili iz poročila in iz skupnega filtra v poročilu ter obdržali samo ime. Da nam bo filter pravilno deloval, moramo tudi v poročilu definirati vir, po katerem se nam bo poročilo prikazalo, seveda lahko poleg tega nastavimo tudi t. i. privzete vrednosti v samem filtru kot tudi v poročilu. Pri filterih, ki smo jih uporabili pri izdelavi poročila, zdaj izberemo možnost »Edit Filter« (slika 3) in pri »Operatorju« izberemo možnost »is prompted« (slika 4), kar pomeni, da se bo poročilo sestavilo na osnovi vrednosti, ki jo bo uporabnik vpisal/izbral v »dashboard promptu« oz. filtru. Enako storimo še pri izbiri podjetja, tako da dobimo v filtru pri obeh dimenzijah vrednost »is prompted«, nato shranimo poročilo. S tem smo poročilo pripravili, da bodo upoštewane vrednosti, dobljene iz zunanega filtra.

Pri izdelavi zunanega filtra izberemo pri možnosti »New« možnost »Dashboard Prompt« (slika 5) in iz nabora avtoriziranih poslovnih področij izberemo isto področje kot to, s katerega smo sestavili poročilo. V našem primeru je to »ETI prodaja« (slika 6), iz

katere moramo zdaj dodati obe dimenziji v naš filter. Dimenzije ali vrednosti v filter vedno dodajamo eno po eno in to tako, da izberemo možnost »New« in »Column Prompt« (slika 7). Pri tem moramo vedno izbrati enake dimenzije, kot smo jih definirali v filtru v poročilu (PG in ime podjetja). Najprej izberemo ime podjetja (slika 8) in po potrebi spremenimo ime labela (kako se bo ta izbira filtra prikazovala v poročilu). V našem primeru bomo pustili tako, kot nam jo ponudi sistem, in izbiri potrdimo s tipko »OK« (slika 9). Podobno akcijo naredimo še z izborom PG, vendar tukaj spremenimo ime labela na »PG« in shranimo filter pod drugim imenom kot poročilo. Največkrat dodamo predpono »filter« (slika 10).

S temi koraki smo pripravili vse potrebno, da bo filter deloval v našem poročilu, treba ga je še umestiti na našo stran »UTRIP«. Tega se lotimo tako, da se vrnemo na dashboard, spet izberemo možnost »Edit Dashboard« in iz kataloga na poljubno mesto prenesemo naš filter ter shranimo dashboard (slika 11). Z akcijo »Run« lahko zdaj preverimo delovanje filtra, kot vidimo, se nam poročilo vsakokrat sestavi na novo, odvisno od dimenzij, ki jih izberemo v filtru (slika 12).



Sabina Pešec

# Novi člani Sveta delavcev ETI d.o.o. (2.del)

Tokrat predstavljamo še drugo novo članico našega Sveta delavcev, **Beti Janežič**.

## 1. Prosimo, da opišete vašo poklicno pot in pomembne dosežke v karieri.

Po poklicu sem frizerka, vendar zaradi bolezni tega poklica nikoli nisem opravljala. Leta 1995 sem se zaposlila v ETI-ju kot kompletirka. Delala sem na več delovnih mestih v »kompletaži«, nekaj časa pa tudi v »keramiki«. Bila sem v izvršnem odboru sindikata. Sem ustanoviteljica in nekdanja predsednica aktiva delovnih invalidov. Tudi sama sem invalidsko upokojena za polovični delovni čas.

## 2. Kaj lahko poveste našim bralcem o sebi zasebno? (vaši hobiji, pogledi na življenje, družina...)

Zase bi rekla, da sem komunikativna in družabna, pa tudi odgovorna. Poskušam biti pravična in odkrita. Zaradi neposrednosti včasih doživim tudi kaj neprijetnega.

S partnerjem sva leta 2002 kupila hišo in se preselila iz Zagorja v Čolnišče. Hči edinka mi je pred tremi leti podarila vnukinjo in zaradi nje je življenje še lepše. Moja konjička sta igranje pikada in kegljanje. Rada tudi kaj preberem.

## 3. Kateri so po vašem mnenju glavne naloge in cilji sveta delavcev ETI v tem mandatu?

Pomagati sodelavki, sodelavcu. Biti njihov glas. Sodelovati s sindikatom in vodstvom podjetja.

## 4. Kako vidite svojo vlogo v svetu delavcev? Katera področja boste pokrivali in s čim se boste najbolj ukvarjali?

Moja splošna vloga je predstavljati vse delavce, seveda pa v svojem delovnem okolju lahko naredim največ. Tam poznam ljudi, razmere in delo. Poskušala bom kar najbolje opraviti tisto, za kar sem bila izvoljena.

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

Ko govorimo o ETI-ju kot podjetju, imamo: znanje, dolgoletno prakso, inovativne zaposlene ...

Verjamem, da naše vodstvo dobro opravlja svoje delo, raje bi se osredotočila na priložnosti in izboljšave v svojem delovnem okolju. Samo zadovoljen delavec je dober delavec, zato je moja prva izbira izboljšanje komunikacije na vseh ravneh.

## 6. Kakšna je vaša vizija ETI-ja v prihodnosti?

Pravijo, da se v Nemčiji že začne nova kriza! Sem optimistična, ETI vendarle ni od včeraj in preživeli smo že marsikaj.

Pa se vrnimo spet k proizvodnji in moji viziji za prihodnost.

Seveda, višje plače, dobri odnosi med sodelavci, dobro zdravje zaposlenih in primerno delovno okolje.

## 7. Bi želeli še kaj sporočiti našim bralcem oz. sodelavcem?

... hmmm

Moja odgovornost je, da širim vaš glas, zato vas pozivam, da poveste ali napišete (imamo nabiralnike) o težavah, nestrinjanju, še raje pa predloge in rešitve.

Pri vprašanju št. 2 sem pozabila napisati, da imam rada citate. Za danes sem našla naslednjega:

»POGUM je najpomembnejša človeška lastnost, saj je podlaga za vse druge vrline!«

(Winston Churchill)



Damjan Kostanjevec

# Sindikat

Sodelovanje, povezovanje, organiziranost in aktivnost so za nas delavce ključnega pomena, saj bomo le tako ubranili delavske interese pred interesi kapitala. Tako bomo vsi prispevali za boljši jutri delavcev in delavk. Vem, da smo za ubranitev in povečevanje naših pravic tega sposobni. Ko smo VSI skupaj, smo najmočnejši!

Mogoče se nekateri posamezniki z zgoraj napisanim ne bodo strinjali, saj so mnenja, da so dovolj premeteni in lahko sami dosežejo svoje bonitete. Žal takšna taktika ni dolgoročna in lahko vse svoje bonitete izgubijo čez noč. To sem v svojem kratkem mandatu kot predsednik SP že nekajkrat doživel, saj so ljudje prišli po pomoč, ko sami niso več zmogli. Žal so šele takrat prepoznali prednosti članstva v sindikatu. V podjetju mi opravimo še marsikatero drugo delo, ne le organizacije izletov in športnih dogodkov. Nekateri to naše delo prepoznate, spet ostali ne, zavedati pa se moramo, da so bonitete, ki jih imamo, bile težko pridobljene. Če koga zanima naše delovanje, so moja vrata vedno odprta.



Nekaj časa nazaj me je presenetila in nasmejala izjava sodelavca, ki je zdaj naš član. Ko sem bil na obhodu po proizvodnji, sem se naključno ustaval pri njemu in mu skozi pogovor povedal, kdo sem. Presenečeno je izjavil »A imamo sindikat u bajt?«. Očitno se kljub vsemu še najde kdo, ki po skoraj



letu dni dela v našem podjetju še ni slišal za nas. Bomo sigurno delali na še boljši prepoznavnosti. Ampak JA, smo v »bajti« in pod isto streho je tudi svet delavcev. Slovenija spada med države, kjer imamo vzpostavljen dvojni sistem delavskih predstavništev. To pomeni, da si za uresničevanje interesov delavcev prizadevamo tako sindikat kot tudi svet delavcev. Marsikdaj mi kdo reče, da je to eno in isto, ampak temu ni čisto tako. Naloga sindikata v podjetju je izključno izboljševanje in varovanje pravic ter varstvo ekonomskih in socialnih interesov. V naši pravni ureditvi najdemo te določbe predvsem v ZDR-1 in Zakonu o reprezentativnosti sindikatov. Tako mi sklepamo kolektivne pogodbe ter sodelujemo pri odločanju o individualnih in kolektivnih pravicah. Te dosežemo z dogovori ali pogajanjem, v skrajnem primeru nam je na voljo stavka, kjer ste člani ključnega pomena. Na drugi strani se svet delavcev ne sme posluževati nobenih oblik sindikalnega boja, kar pa ne pomeni, da so proti delodajalcu povsem brez moči. So zelo pomemben člen pri sodelovanju in upravljanju podjetja. Njihove pristojnosti najdemo v različnih zakonih, ampak predvsem jih ureja ZSDU. V teh zakonih je zapisano, da mora delodajalec svet delavcev obveščati o odločitvah vodstva glede spremembe v organizaciji proizvodnje, spremembe tehnologije itd. To so pomembne odločitve za položaj delavcev in v primeru nestrinjanja lahko svet delavcev zadrži odločitev delodajalca in predlaga medsebojno rešitev spora. Je tudi ključnega pomena pri urejanju varnosti in zdravja pri delu, zato imamo v podjetju tudi komisijo za varnost in zdravje pri delu, na katero se lahko tudi obrnete, če ocenite, da delovno mesto ogroža vaše zdravje.

Iz tega smo lahko ugotovili, da sindikat in svet delavcev v podjetju nista isto in glede na pristojnosti, ki jih imamo, lahko tako celovito uresničujemo potrebe in interese zaposlenih. Zato je pomembno, da smo v »bajti«. Kljub temu, da imamo različna področja dela, se s sodelovanjem med seboj dopolnjujemo in nadgrajujemo. Saj veste, »skupaj smo močnejši«. Naše sodelovanje se iz leta v leto stopnjuje in poleg skupnih izobraževanj gremo tudi vsako leto skupaj na ogled izbranega podjetja, ki deluje v naši panogi. Tokrat smo imeli študijsko srečanje delavskih predstavništev v Domelu Holding d.d.. V njihovem matičnem podjetju so nas pričakali njihovi predstavniki delavcev, kot tudi predsednik uprave, ki nam je podrobno predstavil podjetje Domel. Nato so predstavniki delavcev predstavili njihovo kronologijo in trenutne aktivnosti, nakar smo skozi diskusijo predelali skupne teme. Po tem so nas peljali na ogled v njihovo novo proizvodnjo na Trato v Škofji Loki. Takšna srečanja so odlična za izmenjavo dobrih praks, ki jih bomo lahko uporabili. Srečanje smo končali z dobrimi občutki, za kar se zahvaljujemo našim kolegom.

V avgustu nas je SD povabil na celodnevno izobraževanje, katerega smo se člani IO sindikata tudi udeležili. Osvežili smo znanje o vlogi sindikata in sveta delavcev v podjetju in razvijali partnersko sodelovanje med nami. Kljub znanju, ki smo ga osvojili že v preteklosti, ga je bilo vredno osvežiti, saj vemo, da gre skozi čas kaj v pozabo.

Kot sodelujemo mi, sodelujmo skupaj tudi vsi zaposleni, se povezujemo in organizirajmo. Naša moč je še vedno v kolektivu, ki je za skupen cilj pripravljen stopiti skupaj. Tako bomo marsikaj spremenili. Pa lep pozdrav do naslednjic.

Darko Dolinar

## Zagorje z okolico



Savska dolina z Ravenske vasi pri Zagorju, 20. 7. 2019

Mesto Zagorje leži v kotlini. Obdajajo ga povečini gozdnati hribi. Kjer pa ni gozda, ležijo tudi vasi. Na sliki desno zgoraj je na travnati planoti vas Družina.

Fotografija je bila narejena na Ravenski vasi nad Zagorjem. To je tista vas, ki leži jugovzhodno nad Zagorjem. Sicer pa ima Zagorje vse objekte kot ostale občine: občinsko stavbo, osnovne šole, srednjo šolo, zdravstveni dom, gasilski dom, delavski dom idr. V središču mesta ima ploščad. Ob Cesti zmage pa tudi park, ki je bil letos zelo uporaben za umik od hude opoldanske vročine.

Objekte na sliki bom opisal primerjalno, bolj v športnem smislu. Na levi je hrib, ki leži južno od železniške postaje Zagorje. Nekdo je rekel, da je preplezljiv. To me spominja na Plaski Vogel, ki leži južno od Lepega Špičja. Brez varovanja sem preplezal severovzhodno zelo pokonci postavljeno travno grapo. Sestopil sem po lažjem plezanju na južno stran. Na levi strani slike je cesta Trbovlje–Zagorje–Litija. Po njej je letos potekala kolesarska dirka Po Sloveniji. Letos je zmagal Italijan Diego Ulissi. Lani pa je zmagal Primož Roglič iz Kisovca. Po tej dolini teče tudi reka Sava. En izvir Save je v Bohinjskem jezeru, drugi pa v Zelencih pri Ratečah na Gorenjskem. Pri Radovljici se Sava Bohinjka in Sava Dolinka združita ter se kot Sava s pritoki pri Beogradu izliva v Donavo. Celotna dolžina Save je 947 kilometrov. Dolžina Save po Sloveniji je 221 ki-

lometrov. V povezavi s Savo je najbližji športnik kajakaš Peter Kauzer iz Hrastnika, ki trenira na progi Save v Hrastniku. V bližini Zagorja je Kisovec, kjer je skakalni center s skakalnicami, prevlečenimi z umetno snovjo. V nedeljo, 18. avgusta, je na tekmi za poletno veliko nagrado v smučarskih skokih na Češkem zmagala Nika Križnar iz skakalnega kluba Alpina Žiri. V povezavi z vodo, ne savsko, temveč morsko, je treba omeniti Primorko Ireno Artnik. Ta je na svetovnem prvenstvu v potapljanju na diih na Karibih dosegla nov svetovni rekord. Ta zdaj znaša 113 m. Toda neka Italijanka je ta rekord še isti dan ponovila.

Spodaj poteka tudi železniška proga. Zgrajena je bila okrog leta 1850. To je proga z Dunaja v Trst. Pozneje je bila narejena še iz Zidanega Mosta prek Zagreba in Beograda še naprej proti vzhodu. Tudi proti zahodu železniška proga povezuje večino mest v Zahodni Evropi. V študentskem času sem se peljal z vlakom v Švico in Francijo. Vlak se je imenoval Simplon ekspres, ki je vozil iz Beograda v Pariz. Ko sem šel v Švico, sem se iz Ljubljane odpeljal ob nih popoldne. Ob nih jutraj sem se pripeljal v kraj Brig v Švici. Iz Briga sem se peljal z lokalnim vlakom v Zermatt. Od tam sem se povzpел peš

na Matterhorn. Skoraj 3000 višinskih metrov gor in prav toliko nazaj. Drugič sem se iz Zermatta z vlakom peljal tudi na 3100 m visoki Gornergrat. Od tam pa peš na glavni vrh Monte Rose, visok 4634 m. Stranski vrh Monte Rose je 4550 m visoki Punta Gnifetti. Nekoč sem od tam smučal v italijanski kraj Alagno. Na vzhodni strani Monte Rose je kraj Saas Fee. V Zermattu in Saas Feeju sta imeli Tina Maze in letos tudi Ilka Štuhec snežne priprave za smučarsko sezono.

Družina je vas, ki bi jo težko ogradili pred napadom velikih zveri v naselje. To pa se je letos dogajalo v krajih, kot sta Loški Potok in Gorenji Novaki nad Cerknim. Tam so na pašnikih volkovi poklali veliko domačih živali, predvsem ovac. Teh zveri je preveč. Število velikih zveri, kot so medvedi, risi in volkovi, bi moralo biti tolikšno kot takrat, ko je nastala samostojna država Slovenija, to je leta 1991. Veliko ljudi meni, da bi morala stroka določiti, koliko velikih zveri je lahko v Sloveniji. Mislim, da bi morali to vrednost določiti lastniki zemljišč oziroma lastniki gozdov.

Vir podatkov: Wikipedija

# Z GIBANJEM DO ZDRAVJA

Urnik rekreacije velja od 1. 10. 2019 do 31. 3. 2020

## KEGLJANJE

- V ZAGORJU (moški in ženske): vsak petek od 18.00 do 19.00
- V KAMNIKU (moški in ženske): vsak petek od 16.00 do 17.00

-

## SPIN CENTER IZLAKE

- VODENA VADBA (moški in ženske): vsak ponedeljek od 18.30 do 19.20  
in vsako sredo od 17.30 do 18.20  
OBVEZNA PREDHODNA PRIJAVA!

## FITNES – SPIN CENTER IZLAKE

- VADBA NA NAPRAVAH (moški in ženske): vsak dan od 5.00 do 22.00  
OBVEZNA PREDHODNA PRIJAVA!

## TELOVADNICA OŠ IVANA KAVČIČA IZLAKE

- KOŠARKA, ODBOJKA (moški): vsak torek od 15.45 do 16.45
- NOGOMET (moški): vsak četrtek od 19.00 do 20.30
- BADMINTON (moški in ženske): vsak petek od 20.00 do 22.00
- NAMIZNI TENIS (moški in ženske): vsak petek od 20.00 do 22.00

-

## DVORANA POLAJ – FITNES

- VODENA VADBA (moški in ženske): vsak torek od 18.30 do 19.30  
OBVEZNA PREDHODNA PRIJAVA!

## ŠČ FIT-FIT DOMŽALE

- BOVLING (moški in ženske): vsako sredo od 14.00 do 16.00 (dve stezi)

-

## TELOVADNICA OŠ MARIJE VERE KAMNIK

- REKREACIJA (moški in ženske): vsak torek od 18.30 do 20.00

-

Družba za rekreacijo delavcev namenja znatna finančna sredstva, zato pozivamo vse prijavitelje na redno udeležbo. Pobudo za drugačne vrste rekreacije, kot je razpisana zdaj, bomo sprejemali spet od naslednje pomladi naprej.

Borut Markošek

# Pohodi

## Julijski dvodnevni pohod na Prisojnik in Slemenovo špico

7. 7.–8. 7. 2019 – dvodnevni pohod

Prvi dan: z Vršiča na Prisojnik

Drugi dan: z Vršiča na Slemenovo špico

Etijevi pohodniki se vsako leto veselimo dvodnevnega pohoda, ki ga izvedemo v začetku julija. Letos je bilo to 7. 7.–8. 7. 2019. Sobotno jutro se je za 20 udeležencev začelo zgodaj, saj smo morali biti že ob 3.45 v Zagorju oziroma ob 4.00 na Izlakah. Pot nas je vodila do Kranjske Gore in naprej proti prelazu Vršič. Med potjo so se naše radovedne oči že spogledovale s Prednjim Prisojnikovim oknom, ki je visoko približno 50 m. Skozi to okno je speljana ena izmed petih označenih poti na Prisojnik – tako imenovana Kopiščarjeva pot. Ob poti na Vršič stoji tudi znamenita Ruska kapelica, ki je bila postavljena v spomin ruskim vojakom, ki jih je zasul snežni plaz med gradnjo ceste čez prelaz Vršič. Iz kranjskogorske smeri vodi do prelaza Vršič 24 serpentin, od prelaza proti Zadnjici pa 26 serpentin. To pot smo kar hitro prevozili in se na prelazu Vršič, na višini 1611 m, izkrcali iz avtobusa ter poglede usmerjali na okoliške hribe in seveda Tičarjev dom, kjer smo imeli rezervirano spanje.

### 1. dan: pohod na Prisojnik ali tudi Prisank (2547 m)

Prisojnik se mogočno dviguje med dolino Krnice na severu in Trento na jugu. Prisojnik je tudi nadzorna točka Poti prijateljstva treh dežel. Večina ljudi pravi, da prav lahke poti na Prisojnik ni in da je najprimernejše izhodišče Vršič. Tudi mi smo izbrali to izhodišče. Od Tičarjevega doma (1620 m) nas je vodila makadamska cesta, ki je pozneje prešla v stezo pod travnato Sovno glavo in se nadaljevala proti melišču, kjer smo prečkali pobočje na zahodni strani Prisojnika. Prišli smo do razpotja poti, levo je pot vodila po Grebenski poti (zelo zahtevna označena pot) in naravnost lažja Slovenska pot, po kateri smo se potem vračali. Še kar nekaj časa smo hodili po poti in občudovali gorski svet. Pred vhomom v zahtevni del smo si naredili čelade in namestili samovarovalne komplete ter se tako počutili varnejše. Prišli smo do znamenitega Prednjega okna, ki je na višini 2300 m. Nad oknom je postala pot tehnično zahtevnejša. V pomoč so nam bila varovala – jeklenice. Nekaterim je bilo tehnično zahtevne poti kar malo premalo. Nekateri res uživamo na takih poteh, ki zahtevajo večjo previdnost. Proti vrhu Prisojnika je pot postala prijetnejša, z vse več razgledi. Malce so nam ponagajale tudi meglice, vseeno smo videli: Martuljkovo skupino s Špikom ter Škrlatico, Triglav, Razor, Veliko Špičje, dolino Trente s Sočo in vse tja do Krna. Pogledi so segali od Kaninskega pogorja prek Mangarta, Jalovca, Male Mojstrovke do Dobrača, pa tudi na cesto proti Vršiču in Kranjski Gori so zrle naše oči.



Vrh Prisojnika leži na višini 2547 m ter ima vpisno skrinjico in žig. Uživali smo in se nato vsi skupaj vračali po Slovenski – lažji poti proti Vršiču.

Ob poti smo videli tudi nekaj snežišč, ki nas niso ovirala pri hoji. Pa tudi gorskega cvetja ni manjkalo. Po vrnitvi na Vršič smo se v Tičarjevem domu okrepčali, malo pokramljali in podoživeli prehojeno pot. Ker počitka še nismo potrebovali, smo se odpravili še do Poštarskega doma (1688 m). Ob poti smo občudovali ajdovsko deklico. Obraz dekleta v severni steni so pričarali tektonski odlomi. Od Poštarskega doma nas je pot vodila še na vrh Vršiča (1737 m). Uživali smo v razgledih na okoliške hribe in se že spogledovali s potjo, ki vodi proti sedlu Vratca in naprej levo na Malo Mojstrovko ter desno na Slemenovo špico. Polni novih doživetij smo zvečer legli k počitku.

### 2. dan: pohod na Slemenovo špico (1911 m)

Zgodaj smo vstali in gledali v nebo, kakšno vreme bo. Ali bo vreme zdržalo za na Malo Mojstrovko ali je bolje, da gremo na Slemenovo špico, smo se spraševali. Zaradi slabše napovedi so se naši vodniki odločili za Slemenovo špico. Z Vršiča smo se odpravili na pot, ki se prečno vzpenja ob vznožju Šitne glave do sedla Vratca (1807 m). Na sedlu se levo odcepi Hanzova pot na Malo Mojstrovko in desno pot na Slemenovo špico. Zložna, nezahtevna pot nas vodi naprej proti Jezercam, kjer so snemali film Kekec.



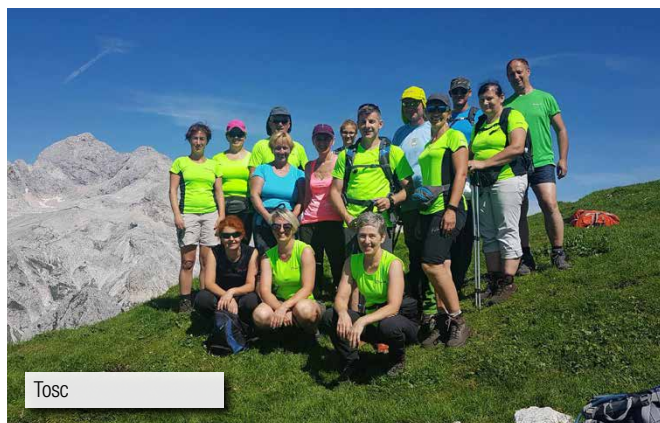
Iz Jezerc smo občudovali kralja gora – Jalovec. Žal pa tod zadnji dve leti ni več jezerc, ki bi nam omogočala čudovite posnetke – odboj Jalovca v jezerce. Od Jezerc smo se naprej podali do Slemenove špice (1911 m). Naši pogledi so segali od Male Mojstrovke, Jalovca, Ponc, Tamarja, slapa Nadiže, Planice – naše kraljice, Ciprnika do Rateč in Kranjske Gore. V hribih se zdi, kot da se čas res ustavi, uživali smo tudi na tej turi, čeprav je bila kratka, a sladka in nekaj posebnega. Po vrnitvi na Vršič smo polni novih doživetij, spominov počakali na naš avtobus in se popoldne vrnili v našo Zagorsko dolino.

Hvala družbi Eti, da nam omogoča pohode, na katerih res uživamo, se družimo, pozabimo na vsakdanje skrbi, z gibanjem skrbimo za svoje zdravje in hkrati spoznavamo našo prelepo Slovenijo. Etijevi pohodniki se že veselimo novih tur, doživetij, spominov v naših prelepih gorah. Zahvaljujemo se tudi našim zvestim vodnikom PD Zagorje, ki nas vedno lepo vodijo in nas vedno znova tudi kaj novega naučijo. Srečno in varen korak!  
Helena Knez

Avgusta smo osvojili **Tosc** (2275 m n. v.), goro v Julijskih Alpah. Leži južno od Triglava nad Krmo, Velim poljem in Vojami. Najlažji dostop na goro je s Poključke čez Studorski preval. Vrh Tosca je kopast, njegovo južno pobočje pa je primerno za turno smuko. S travnatega vrha je zelo lep razgled na Triglav in na večino okoliških vrhov okrog Bohinja. Vrh ima žig, vpisne skrinjice pa žal nima. Na vrhu je prepad proti dolini Krme.



Proti vrhu



Tosc

Dejan Pangeršič

## 11. tradicionalni Skok na Sveto goro

Konec avgusta smo organizirali 11. tradicionalni Skok na Sveto goro. V 13 letih nam je to uspelo kar 11-krat. Seveda s kolesi, čeprav smo imeli v preteklosti tudi motoristično spremljavo. Trasa poteka po cesti od Vidrge čez Razpotje mimo odcepa za Krače in vse do spomenika žrtvam prve svetovne vojne na zahodni strani romarske cerkve. Ta cerkev je zelo slavna zaradi čudežev, piše nekje in bi kar verjel, če je soditi po podvigih nekaterih udeležencev. Ne samo zaradi prelitega znoja, izjemne hrabrosti malo (ali nič) kondicijsko pripravljenih, temveč tudi zaradi hrabrosti pri spustih, ko se vračamo v dolino.

Na 6,4-kilometrski progi se vzpnemo za približno 400 m, povprečni naklon je 6 %, kar ga uvršča med vzpone druge kategorije. Ni preprosto, ni pa tudi kaka huda mrcina, čeprav bi Kovšca in Hvastja pela epske slavošpeve takemu vzponu, če bi bil naključno na sporedu na TDF ali Giru. Nekaterim seveda tale vzponček ne predstavlja nikakršnega problema, saj leto za letom podirajo rekorde.

Tako je Janez leta 2009 prvič spravil rezultat pod 30 minut, pa takoj naslednje leto pod 27 minut, pa Luka 2012 na mejo 25 minut. Ta rekord je zdržal kar nekaj časa, vse do nove dobe premikanja meja pred tremi leti, ko je Dejan najprej spravil rezultat krepko pod mejo 25 minut, letos pa kar na 23,45, kar je peti rezultat vseh časov vzponov na Sveto goro iz Vidrge. Govorim o vseh na Stravi registriranih kolesarskih vzponih vseh mogočih kolesarjev in kolesark, ne samo v ETI-jevi konkurenci. Najboljši rezultat ima Lovše, večkratni državni prvak v gorskem kolesarjenju, svetovni prvak v kronometru 2016, svetovni podprvak na cestni dirki, bronasti v letih 2014 in 2015 v kronometru, zmagovalec vseh mogočih



rekreativno-tekmovalnih cestnih dirk zadnjih nekaj let ... Njegov rezultat je 19,18 minute, s povprečno hitrostjo skoraj 20 km/h.

Pri preteklih vzponih se je dogajalo marsikaj, že prvi v avgustu 2007 se je začel sicer bolj zadržano, končal pa epsko. Podobnih spustov na srečo nismo nikoli več ponovili. Vzponov ETI-jevih zaposlenih v konkurenci je bilo vsega skupaj kar 76, rekorder z udeležbami je Dejan (9), sledijo Anton (8), Tadej (7), Boštjan (6) – vsi »ustanovni« člani ... S prihodom mlajše generacije se je začela nova doba vzponov, saj smo prejšnji teden zabeležili rekordno udeležbo (12). Upam, da naslednje leto prepričamo še koga.





Zavitek sicer ni več tako dober kot včasih, pivo tudi ni hladno zadnjo rundo, ampak borovničke pa še kar sekajo. Seveda govorim le o degustaciji vsakoletne letine, da ne bo kdo mislil, da se vozimo v dolino alkoholizirani.

Kakor koli, vesela družina z veliko smeha že med vzponom, a le prvih par minut, ker nam v nadaljevanju nekam čudežno zmanjkuje sape. Smo večinoma kar tišje, le vsake toliko časa se komu izvije iz pljuč hropeč stok ali kletvica, do sapice pridemo le na položnejših delih trase, pa še to hitro mine, ker vsakemu položnejšemu delu sledi hujši vzpon, zlasti tisti predzadnji od prevala desno gor je ubijalski. Utrip nekaterim zrase v višave, ki jih po navadi le redko dosegaajo, celo do čudežnih vrednosti, bedrca pečejo, kot bi se ulegel na žar, pljuča si želijo pobega, znoj curkoma škropi naokoli, v glavi slišiš razbijanje srca, v tolažbo ti je le, da je nekdo za tabo, ki še bolj trpi, in pa dejstvo, da bo kmalu vsega konec.

In ko pripelješ na vrh in te navdušeno pričakajo sotrpini, bolj ali manj spočiti, ni lepšega kot zapeljati na stran in se uleči v travo za par minut.

Sledi obvezni fotošuting, potem pa hitro na prej omenjeno osvežitev in čvek, poln smeha in ubujanja spominov, nekateri privlečejo na dan nove in nove skrivnosti prejšnjih vzponov (spustov), tako da nikdar ni dolgčas.

Za konec se najlepše zahvaljujem vsem 27 udeležencem v teh 13 letih. Se vidimo naslednje leto. Morda s prvo žensko udeležbo.





Nejc Pavlič

## Osnove fotografije

Digitalni fotoaparati so danes že nekaj vsakdanjega. Na trgu dobimo zelo različne modele fotoaparatorov, ki so različnih barv in oblik ter seveda tudi cen. Cene digitalnih fotoaparatorov se gibljejo od petdeset pa do nekaj tisoč evrov. Vsekakor je kakovost fotoaparata pogojena s ceno. Vsak posameznik pa si glede na svoje fotografsko znanje lahko izbere fotoaparator, ki ga potrebuje.

Zaradi hitrega razvoja digitalnih fotoaparatorov se je uporaba fotoaparatorov zelo poenostavila. Zato jih lahko uporabljajo vsi, tudi starejši in tisti, ki se ne spoznate zelo na digitalni fotoaparator. Digitalni fotoaparati zmorejo marsikaj – vendar le s pomočjo uporabnika in njegovega znanja.

### NAJVEČJE PREDNOSTI DIGITALNIH FOTOAPARATOV

#### Takojšen ogled posnetkov

Takoj zatem, ko ste pritisnili na sprožilec, si fotografijo že lahko ogledate na zaslonu LCD. S tem lahko preverite, ali je fotografija, ki ste jo posneli, pravilno osvetljena in ali je sama kompozicija fotografije takšna, kot želite. Če fotografija še ni takšna, kot želite, lahko to z naslednjo fotografijo popravite. Tako se boste najlažje in najhitreje naučili dobro fotografirati.

#### Ni stroškov s filmom in njegovim razvijanjem

Stroškov s kupovanjem in razvijanjem filmov pri digitalnem fotoaparatu nimate. Zakaj torej to sploh omenjam? Ker marsikdo tega ne izkorišča



v tolikšni meri, kot bi lahko. Veselo pritisčajte na sprožilec – to je najzanesljivejša pot do dobrih fotografij.

#### Priročna velikost

V današnjem času so digitalni fotoaparati zelo majhni in zelo zmogljivi. Zato ga lahko imate vedno pri roki, ker po navadi najboljše fotografije nastanejo takrat, ko to najmanj pričakujemo ali pa smo celo brez fotoaparata. Zato se ne pustite presenetiti in imejte svoj digitalni fotoaparar vedno s seboj.

#### Preprosta uporaba

Mnogi uporabniki ne izkoristijo vseh tehničnih lastnosti fotoaparata, ker zanje sploh ne vedo. Posledica so fotografije, ki niso tako dobre, kot bi lahko bile. Ljubiteljski uporabi namenjeni digitalni fotoaparati so v resnici tako preprosti, da se ne bi smeli izgovarjati na zapletenost.

#### Snemanje videa

Večina digitalnih fotoaparatorov nam omogoča snemanje videa. S fotoaparatom nikakor ne boste nadomestili videokamere, kljub temu pa lahko najzanimivejše dogodke ovekovečite tudi v filmski obliki.

#### SLABOSTI DIGITALNIH FOTOAPARATOV

Kot slabost digitalnih fotoaparatorov pa bi omenil le eno. Digitalnih fotografij večinoma ne dajemo več razviti, s tem pa se lahko zgodi, da na mnogo dobrih fotografij čez čas pozabimo ali jih celo izgubimo.

#### VRSTE DIGITALNIH FOTOAPARATOV

##### Mobilni fotoaparati

Med te fotoaparate lahko štejemo mobilne telefone, ki so v današnjem času zelo zmogljivi in priročni, saj so že v vsakem domu. Seveda se ti fotoaparati ne morejo primerjati s profesionalnimi, saj nimajo tako dobrih tehničnih lastnosti. Namen teh fotoaparatorov je vsakodnevna uporaba.

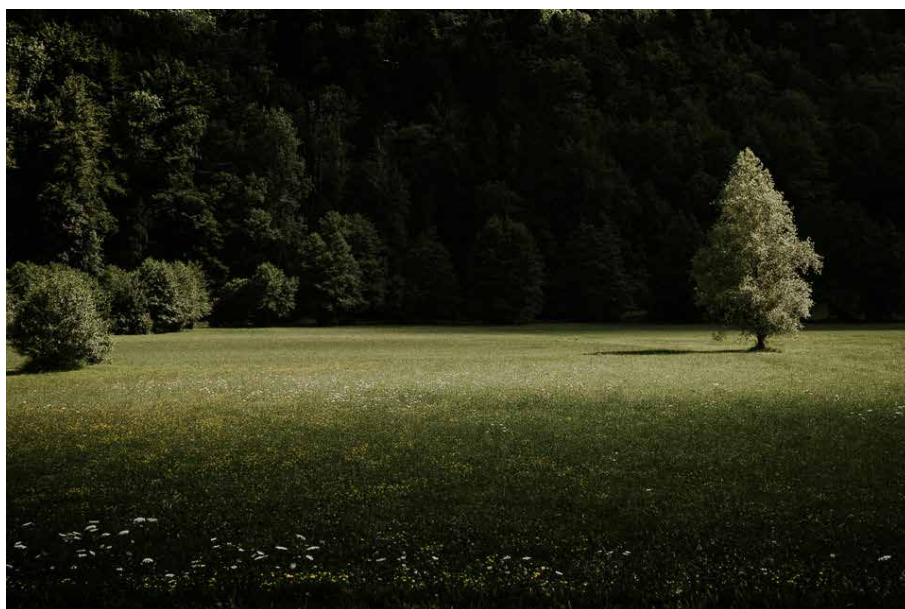
##### Kompaktni digitalni fotoaparati

Kompaktni fotoaparati so najmanjši, najlažji, najcenejši in tudi daleč najbolj preprosti za uporabo, zato so najbolj razširjeni. Vsi kompaktni fotoaparati imajo fiksni objektiv, ki ga ni mogoče sneti z aparata in zamenjati z drugim. Med funkcijami so nadzor zaslone, razpon občutljivosti ISO in nastavitve beline.

##### Zrcalno-refleksni fotoaparati

V zgornjem kakovostnem razredu je danes največ zrcalno-refleksnih fotoaparatorov. Njihova značilnost je, da jim lahko menjamo objektivne. Ravno zaradi tega je zrcalno-refleksni fotoaparar najbolj vsesplošno uporaben, saj ga lahko s široko izbiro objektivov in dodatkov (npr. bliskavica, telekonverterji, žični in daljinski sprožilec) uporabljamo za vse vrste fotografije: portretno, krajinsko, makro, reportažno, tudi športno in reklamno fotografijo.

Toliko v prvem delu, v naslednjem pa bomo predelali funkcije, ki jih ponujajo fotoaparati (ISO, zaslonka, belina).



Melita Klemen

## Sweet energy –

## knjiga receptov, ki navdihuje – Slovaška in Madžarska

Tako kot v prejšnji številki predstavljeni Poljska in Češka sta tudi državi, ki ju predstavljam v jesenski številki Utripa, bili kar nekaj desetletij za »železno zaveso«, pod velikim vplivom tedanje Sovjetske zveze. Obe državi sta šli s časom naprej in sta zelo zanimivi tako s turističnega kot tudi kulinaričnega vidika.



Grad v Bratislavi

## Slovaška

Slovaška je celinska država v Srednji Evropi. Je tudi država, ki jo večkrat, zaradi podobnega imena, zamenjajo z našo državo. Dolga leta je bila skupaj s Češko in Moravsko združena v Češkoslovaško, od leta 1993 pa je samostojna država. Pred približno 500 leti pred našim štetjem so na ozemlju Slovaške živeli Kelti, v najbolj cvetoči dobi rimskega imperija je ta segal tudi na njihovo ozemlje. Slovanska plemena so se na ozemlje sedanje države naselila v 6. stoletju. V 10. stoletju pa si je ozemlje postopoma priključila Madžarska, ki je do leta 1918 obstajala kot Kraljevina Madžarska. Po letu 1918 je bila, kot že rečeno, združena v Češkoslovaški, razen v času med II. svetovno vojno. **Srednji vek so na območju Slovaške poimenovali kot čas gradnje mest in gradov (Slovaška ima namreč največ gradov in dvorcev na prebivalca na svetu).** Zato je tudi danes država zelo zanimiva za turiste. Poleg bogate kulturne dediščine ima država tudi zelo veliko naravnih znamenitosti – na primer termalne vrelce in Tatze. Glavno mesto Bratislava je po eni strani prepojeno z zgodovino, hkrati pa

se je moderniziralo v sodobno prestolnico.

Slovaška kulinarika velja za zelo dobro. Poznani so po svojih najrazličnejših cmokih, juhi iz kislega zelja, golažu, česnovi juhi, postreženi v kruhovi skodelici, med sladicami so zanimive njihove palačinke, »potica z luknjo«, žemljevka (ta je v nadaljevanju tudi predstavljena) ...

Država je poznana tudi po alkoholnih pijačah. Seveda je na prvem mestu pivo, močnejše pijače

pa so slivovka, hruškovka ...

## Slovaška žemlovka

## Sestavine

- 2 skodelici mleka
- 1 skodelica masla
- 2/3 skodelice sladkorja (uporabite lahko tudi rjavi sladkor)
- 3 jajca
- 2 čajni žlički cimeta
- 1 čajna žlička ekstrakta vanilije
- kruh
- polovica skodelice rozin
- jabolka
- muškati orešček

## Priprava

V srednje veliki kozici segrejte mleko. Dodajte maslo in mešajte, dokler se ne stopi; počakajte, da se zmes ohladi in postane mlačna. V drugi skledi stepite jajce, sladkor, muškati orešček, vaniljo in cimet (priporočena je uporaba električnega mešalnika na srednji hitrostni stopnji). Skupaj zmešajte obe zmesi. Natrgajte kruh in z njim obložite rahlo naoljen pekač. Kruh potresite z



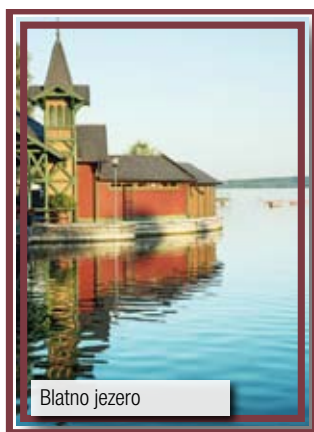
Žemlovka



rozinami in dodajte naribana ali na kose narezana jabolka ter jih prelijte z zmesjo. Žemlovko pecite približno 20 minut na 180 °C (dokler ni zlatorjavo zapečena).

### Madžarska

Enako kot prej opisana Slovaška je tudi Madžarska celinska država v Srednji Evropi. Madžari so bili v osnovi nomadsko ljudstvo, sedanje ozemlje so zavzeli v 9 stoletju. Leta 1000 je nastala prva madžarska država pod vodstvom kralja svetega Štefana I. V 19. stoletju se je združila z Avstrijo v Avstro-Ogrsko, ki je razpadla po koncu prve svetovne vojne. Po drugi svetovni vojni je imela nanjo velik vpliv tedanja Sovjetska zveza, od leta 1989 pa je samostojna država. **Kar štiri petine države zavzema nižinski in gričevnat svet ter je poznana kot »ravna« dežela.** Značilne so mrzle zime, ko Donava tudi zamrzne, in pa vroča poletja s pogostimi nevihtami. Je turistično zanimiva dežela – poznana je po kulinarčnih dobrotah, naravnih lepotah, veliko obiskovalcev pa seveda pritegne glavno mesto Budimpešta, ki velja za eno izmed najlepših prestolnic v Evropi. Mesto, skozi katerega teče reka Donava, se deli na dva dela: Budim in Pešto. Poleg Budimpešte sta zelo obiskana tudi Blatno jezero in Heviz, termalno jezero, v katerem se je mogoče kopati vse dni v letu.



Blatno jezero

Ena izmed najbolj znanih jedi v kulinariki je seveda paprika. Prinesli so jo Turki, ki so prišli v državo v času turških upadov. Njihove najbolj znane jedi so golaž, kokošji paprikaš, ribje juhe, mesne palačinke, imajo pa tudi zelo okusne in izvorne sladice, kot so slivovi cmoki, zavitki oz. »štrudlji«, čokoladna torta Rigó Jancsi ... Država je znana po vinu – tokaj, bikova kri in še bi lahko naštevali. Med »močnejše« pijače pa spada njihova palinka.



Vinorodna pokrajina Tokaj

### Kustoš

#### Sestavine

- 500 g krušne moke
- 200 ml toplega mleka
- 3 žlice sladkorja
- 2 žlici kvasa
- 2 stepeni jajci
- 5 žlic koruznega olja
- 1/3 čajne žličke soli

#### Priprava



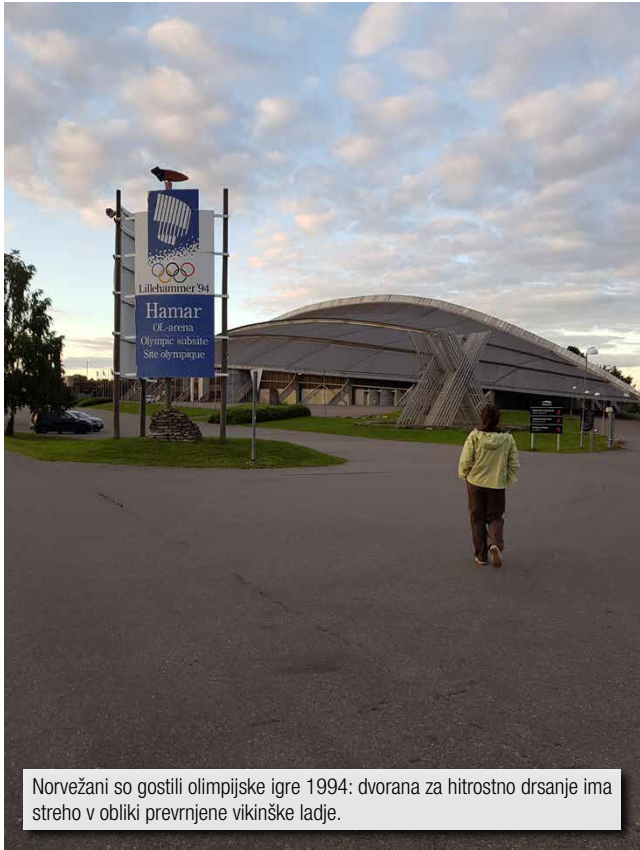
Kustoš

V skledi zmešajte mleko, sladkor in kvas in jo postavite na stran za 5 minut ali dokler v mešanici ne začnejo nastajati mehurčki. V drugo veliko posodo dajte moko in sol ter dobro premešajte. Naredite vdolbino na sredini posode in dodajte mešanico olja, jajc in mleka. Sestavine zmešajte skupaj, potem pa ročno gnetite, dokler zmes ne postane mehka. Tudi če je testo lepljivo, ne dodajte več moke, ampak po potrebi dodajte nekaj kapljic olja. Zmes postavite na stran, da počiva približno eno uro ali dokler se njen volumen ne podvoji. Ko je pripravljeno, testo stresite na delovno površino (na delovno površino ne dodajajte moke). Gnetite testo, dokler ne postane mehko, in ga nato razdelite na 6 delov. Vsak del nato povaljajte v obliko traku in ga zavijte okrog valjčka. Testo rahlo pritisnite na valjček in ga nato povaljajte v sladkorju. V segreti pečici pecite na 190–200 °C. Med peko valjček večkrat obrnite, saj tako zagotovite, da bo skorja enakomerno zapečena. Na polovici peke premažite skorjo z medom. Ko je sladica pečena, okrasite skorjo z zelenimi dodatki.

Matija Strehar

# Po Skandinaviji

O skandinavskih deželah smo lahko slišali že marsikaj. Na televiziji lahko občudujemo naravne lepote, poslušamo različne komentarje, razlage in zgodbe.



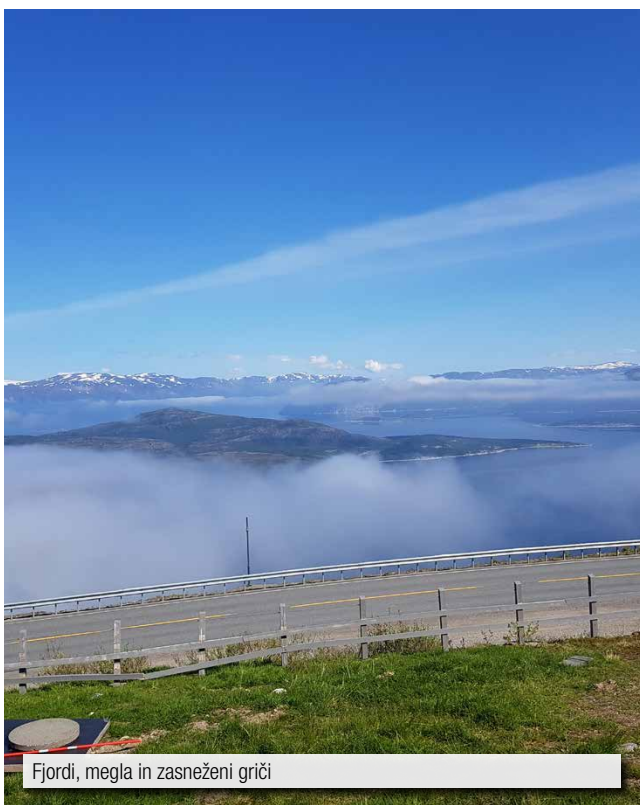
Norvežani so gostili olimpijske igre 1994: dvorana za hitrostno drsanje ima streho v obliki prevrnjene vikinške ladje.



Živobarvne cvetlice, most čez fjord in vrhovi, ki merijo le nekaj 100 metrov.



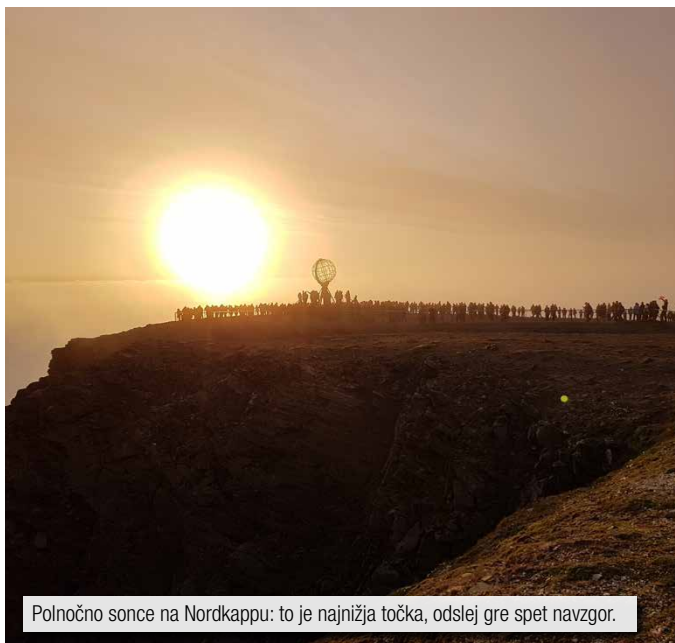
Lofotski otoki: eno izmed najbolj fotografiranih naselij na svetu



Fjordi, megla in zasneženi griči



Sredi julija je krompir že zrasel na nekaj centimetrov.



Polnočno sonce na Nordkappu: to je najnižja točka, odslej gre spet navzgor.



Severni jeleni na Finskem jo mahajo kar po glavni prometnici.

In tako sem si za svoj okrogli rojstni dan zaželel oz. izbral popotovanje po Skandinaviji. Od Köbenhavna do Osla in skozi celotno Norveško do Nordkappa ter po finski strani nazaj do Helsinkov in še do Stockholma.

Vse štiri prestolnice so lepe, niso prevelike, imajo bogato zgodovino, ogromno zanimivosti. Tisto, kar me je res navdušilo, sta bili velikanska razsežnost teh dežel in prečudovita narava. Vsaka od treh skandinavskih držav (Norveška, Švedska in Finska) je po površini večja od Italije. In vse tri skupaj imajo prebivalcev le za tretjino Italijanov.

Norveška obala je dolga okrog 1700 km. Če bi izmerili dejansko obalo z vsemi fjordi, je obale okrog 20 tisoč kilometrov. In če bi dodali še obale njihovih otokov, se številka približa 100 tisoč kilometrom ...

Res obstajajo ogromna, skoraj neposeljena prostranstva. K temu največ pripomore zemljepisna lega, saj je kar nekaj ozemlja znotraj polarnega kroga. Pomeni, da so zime ostre in noči dolge, ponekod kar nekaj tednov ne vidijo svetlobe. Zato pa znajo biti poletja presenetljivo topla in vegetacija zelo bujna – fotosinteza je na voljo 24 ur na dan. Na Lofotskih otokih temperatura v zadnjih poletjih dosega celo do 30 stopinj.

Priznati moram, da smo imeli srečo z vremenom, zato so vtisi še toliko močnejši. Lahko bi naleteli na dež in meglo – potem najbrž ne bi bil preveč navdušen.

Izbral sem nekaj fotografij za pokušino. Tu nastopita dva problema. Kaj izbrati, ko pa je toliko lepih stvari? In drugič: nobena fotografija ne pokaže vsega tistega, kar si v resnici lahko občudoval.

No, poskusil sem ...



Če ste že v Rovaniemiju, morate obiskati tudi Božičkovo vas.



Nataša Lipovšek

## Valvazor ponovno na Medijskem gradu

Kulturno društvo Svoboda Elektroelement vsaki dve leti organizira gledališko predstavo Valvazorjev dan. Dogajanje poteka na prostem, na dvorišču nekdanjega Medijskega gradu. Priprave tako niso nikoli dolgočasne, zaradi vremena pa vedno nepredvidljive.

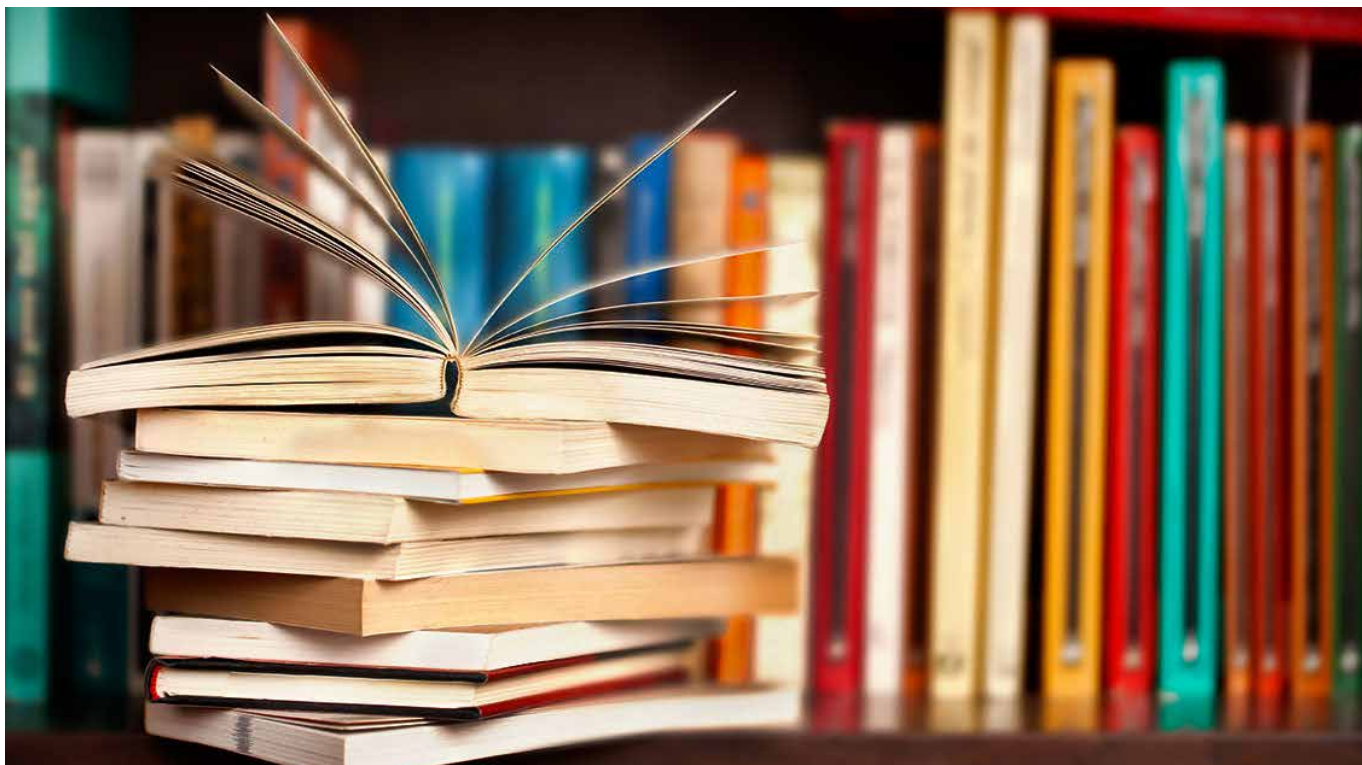
Dve leti od zadnjega obiska sta spet zelo hitro pretekli. Letos smo se priprave predstave lotili spomladi, ko smo zaključili sezono nastopov z Županovo Miško, našo aktualno prestavo. Režiser Jože Krajnc je tokrat izbral besedilo Nandeta Razborška iz leta 2000. Besedilo je samo prilagodil naši trenutni igralski zasedbi. Potem je razdelil vloge igralcem in lahko smo začeli bralne vaje. To smo opravili v maju in juniju, preden smo odšli na zasluženi dopusti. Ponovno smo se zbrali sredi avgusta, ko smo začeli vaditi na samem prizorišču. Vaje so prva dva tedna potekale lepo, v zadnjem tednu pa nam je precej nagajalo vreme. Zato smo bili prisiljeni generalko izvesti že v četrtek namesto v petek, kot je bilo načrtovano. Dobro, da smo se tako odločili, saj je v petek deževalo kot za stavo.

V soboto smo se zjutraj dobili na gradu, da smo pripravili sceno. Ker so bile čez dan napovedane padavine, smo postavili samo tisti del scene, ki na dež ni občutljiva. Potem smo se dogovorili, da se ponovno dobimo ob 17. uri, da dokončamo sceno in se odločimo, kako s predstavo. Ker je ob pol šestih spet začelo deževati, smo s končno odločitvijo čakali vse do 19. ure. Po mnogo ogledih vseh mogočih vremenskih napovedi in radarskih slik ter mnogo pogledih v vse smeri neba smo se končno odločili, da predstave ne bomo odpovedali, saj je bila napoved za nedeljo še bistveno slabša. Oblekli smo se v kostume ter čakali na prve gledalce in začetek prireditve. Tveganje se je izplačalo, saj smo točno ob 20. uri začeli in z Valvazorjevim obiskom razveselili približno 80 obiskovalcev.

Seveda pa predstava ne bi tako uspela brez pomoči pevk Vokalne skupine Iris, ki so letos poleg tega, da so zapele dve čudoviti pesmi, sodelovale tudi v igri metanja venčkov. Poleg te igre smo uprizorili tudi dvoboj v teku na hoduljah. Obe igri sta prestavo razgibali in poživil.

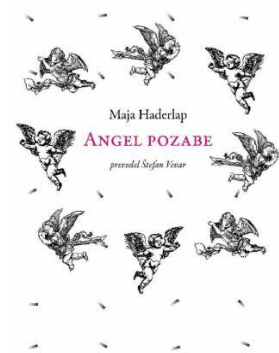






Franc Klopčič

## Knjiga je kot sekira, ki razbije zamrznjeno morje v nas



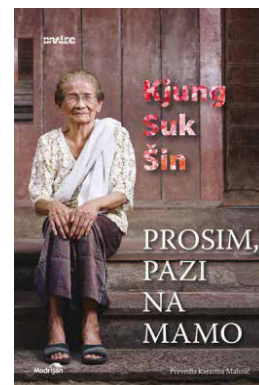
Zadnjič sem na FB videl zanimivo misel Franza Kafke – »Knjiga je kot sekira, ki razbije zamrznjeno morje v nas«. Sam bi od umetnosti dodal še film, v resničnosti pa so to seveda dobri odnosi: družinski, prijateljski, delovni . . . ter, čedalje bolj popularnejši in pomembnejši, medgeneracijski.

Predstavljam bom tri romane, ki so me nagovorili ter mi marsikaj povedali o medgeneracijskih odnosih, našem soočanju s preteklostjo in hudimi življenjskimi preizkušnjami. Prvi je »Angel pozabe« Maje Haderlap, avtorice iz slovenske Koroške. Na platnicah je zapis Borisa Pahorja, da gre za veliki roman kot pričevanje o apokalipsi prebivalstva na avstrijskem Koroškem v nacističnem oklepu. V osnovi je to družinska zgodba treh generacij, odraščanje dekleta – pripovedovalke, njene skrbi zaradi vojnih grozot psihično uničenega očeta in njene babice, ki preživi taborišče, ker jo žene neizmerna volja po preživetju, in je glavna pripovedovalka zgodb. V spominu sta mi ostala dva prizora: ko hčerka izve, kako so žandarji mučili njenega takrat desetletnega očeta, da bi izdal očeta partizana, in pa njuna vožnja s traktorjem skozi ledeno zimsko noč. In pa neštete male zgodbe, zaznamovane z vojno in povojnimi dogodki, ki so jih doživljali Slovenci v Avstriji. Zgodbe in odnosi med ljudmi, ki so na trenutke zelo podobni zgodbam, ki jih slišimo v domačem okolju, o ljudeh, ki so jih zaznamovali vojna, taborišče in povojna dogajanja. Vojna je že davno končana, vendar je sopotnica naslednjih generacij. Večno vprašanje – kdaj bo v resnici končana,

kdaj bo angel pozabe izbrisal preteklost?

Drugi roman je »Prosim, pazi na mamo« korejske avtorice Kyong-Suk Sin. Pričakoval sem, da bo to roman, v katerem bom spoznal korejski način življenja, vendar je to zgodba, ki bi se lahko dogajala kjerkoli. Nekatere stvari v življenju jemljemo samoumevno, sprejmemo, da nekdo skrbi za nas skozi odraščanje, da se lahko brezskrbno šolamo. Tako v romanu najdemo vse tisto, kar nas spremlja tudi v našem življenju, na eni strani tradicijo in podeželje, na drugi strani mesto in čedalje hitrejši napredek. Ali opazimo, kako se življenje iz ene v drugo generacijo spreminja? Mati na korejskem podeželju skrbi za družino in živi zelo tradicionalno, hči v naslednji generaciji že študira v Evropi. Mati je ob prihodu v mesto pri 69 letih kar naenkrat pogrešana. Kje je povezovalka družine, ki je zadnjič videna na postaji seulske podzemne železnice? Ali se zavedamo, kako dragoceni so ljudje, ki so nam blizu, šele takrat, ko jih izgubimo?

Tretji roman je »Večni sin«, brazilski pisatelj Cristovao Tezza v zaključku zapiše, da se njegov mongoloidni sin nikoli ne bo pridružil njegovemu svetu, in v trenutku začuti vso razsežnost brezna med njima, vendar ju povezujeta ljubezen in veselje do nogometa, do tega trenutka pa iskrena izpoved očeta, ki neprizanesljivo zapiše vse muke in življenjska spoznanja, ki jih doživlja skozi odraščanje otroka s posebnimi potrebami. Sin sicer ve, da je roman o njem, nikoli pa ga ne bo bral ali razumel. In za zaključek – povabilo k branju!



## ZAGORSKA DOLINA

DOBRO VAM JUTRO NAD SAVO MEGLICE  
ŽVIŽGI VLAKOV KI BUDIJO SPOMINE  
ZASAVSKI HRIBI KJER POJEJO PTICE  
ODMEVAJO VEČNE REVIRSKÉ GLOBOČINE.

ZAGORSKA DOLINA MED SKALOVJE UJETA  
TSKRIVO ZIBLJE DIVNO BISERNO MĚDIJO,  
PRELIVA SE, ŽUBORI IN SVEŽINO OBETA,  
DA DUHA KNAPOV ŠKRATI NE ZBUDIJO.

NAŠA SVETA GORA KI STRAŽI ZELENO DOLINO  
RAZGLEDE NAM ODPIRA LEHOTAM TE DEŽELE  
OD POVSOD JE VIDMA Z VSO SVOJO MILINO  
OKRAS JE VSE DEŽELE, PONOS IN VESELJE.

MAT KURJA BI REKLI, PA KULK LEPO JE ZDAJ  
V DEŽELICI KNAPOV ZRAK JE VENDAR ČIST,  
ZAGORSKA DOLINA SPREMINJA SE V RAJ,  
Z VESELJEM TUKAJ PRIDE ŠE KAK TURIST.



GESLO JE NA POLJIH S ŠTE-VILKAMI	ŠVEDSKI JEZIK	NAGROBNA STAVBA PRI AGRI V INDIJI	MESTO OB REKI MURES V ROMUNIJI	NAŠA PEVKA (MAJDA)	MESTO V JUŽNI SIBIRIJI	KLAVIRJU PODOBNO AVTOMAT. GLASBILO	ANTON JANŠA	RIBIŠKA MREŽA NA PALICI	AMERIŠKA ZVEZNA DRŽAVA	FILM O KAVBOJIH	UMETNO VLAKNO, NAJLON (IZVIRNO)	STARO-GRŠKI PESNIK, IBIKOS	BENEŠKI SLIKAR (1697 DO 1768)	ZVOČNI ZNAK ZA PREPLAH	
ŠTIRI-PASOVNA CESTA						14									
NAŠA SOPRANISTKA (1918 DO 1994)									4						
EDINA HČERKA							KISLA TEKOČINA BALETNIK OTRIN							5	
LJUDSTVO NA MALAJ. POLOTOKU		11						HRVAŠKI PUBLICIST KERŠOVANI		1					
ŠPELA MOČNIK			KOPNO V MORJU VOJAŠKO POROČILO					SANITETNI MATERIAL	EVA NOVŠAK OBDUCENT			LOLA MONTEZ KATE-DRALA			
IZREDNA LEPOTA, MIK	13			BESEDNJAK NASEKANO MESO	15						SELEN SEZNAM TISKOVNIH NAPAK			JEK, ODMEV	
PREBIVAL- KA IHANA							IGRALKA BENING EVA V TUJINI								
NAPRAVA NAD ŠTE- DILNIKOM					SNOV, MATERIJA	ŠEDMA CRKA GRŠKE ABECEDA	6			AM. PISAT. (PHILIP) SPREMLJ. EROSA					
FR. IME ZA BELG. MESTO AALST						ZGOD. KRAJ V BELGIJI MRLIČ, MRTVAK						7			
GESLO JE SL. VREM. PREGOVOR ZA 29. 9.	OKOSTJE GLAVE	TRGANJE PO UDIH ZNA- STVENIK				2		ALŽIRSKO PRISTA- NIŠČE					NAŠ PISATELJ (JANKO, AGITATOR)	VRANIČNI PRISAD	
IZDELO- VALEC LUTK							KNJI- ŽEVNIK KOCBEK								
OLGA ČEČKOVA			ZADRUGA V CARSKI RUSIJI RAZVALINA						KRAJ POD ŠMARNO G. Ž. VRHNJE OBLAČILO						
ČEBELJA PAŠA			9	HRVAŠKI IGRALEC LASTA	PTICA S PERJANICO, SMRDO- KAVRA	10			AZIJSKA DRŽAVA (GL. MESTO BAGDAD)	ARTHUR ANGLEŠKI FIZIOLOG (HENRY H.)				16	
ZADNJIK, RITNIK					GR. MA- TEMATIK METRIČNI POUDAREK							SMILJAN ROZMAN RAFAEL NADAL			
MAJHNA NJIVA								URARSKA DELAVNICA ELEMENT	8						
PSIHOLOG MUSEK			12			STROJ, PRIPRAVA ZA REZANJE							3		
SREDO- ZEMSKA OKRASNA RASTLINA						KOCINE						KATARINA SREBOTNIK			
ISKANO GESLO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	5	10	11	6	12	
	6	4	8	10	3	13	14	1	7	4	6	15	14	5	16

V naše uredništvo je prispelo 156 izpolnjenih gesel, pravilno geslo se je glasilo: »**DOBRO PREMIŠLJENO NA POL NAREJENO**«

Računalniški žreb je določil, da nagrade prejmejo naslednji reševalci:

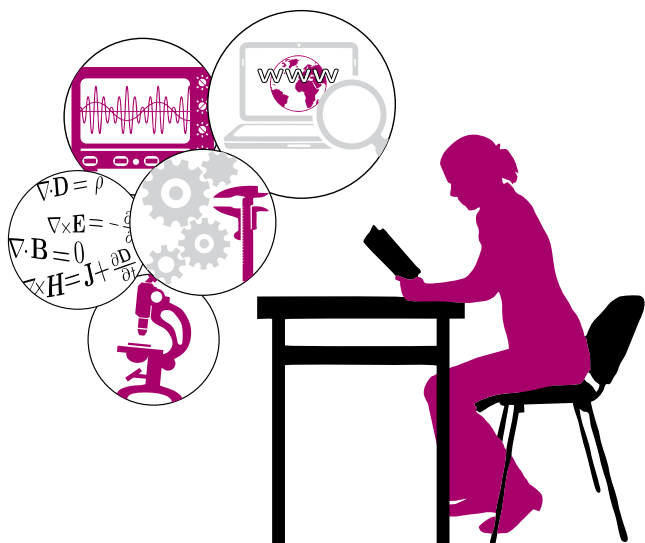
1. nagrada: **Marina Kostanjšek**: 7-dnevno bivanje v počitniškem objektu ETI v prostem terminu
2. nagrada: **Milan Bostič**: Velika brisača ETI
3. nagrada: **Simona Razpotnik**: Nahrbtnik ETI
4. nagrada: **Urška Knez**: Dežnik in USB ključ ETI
5. nagrada: **Jože Hace**: Majica ETI

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

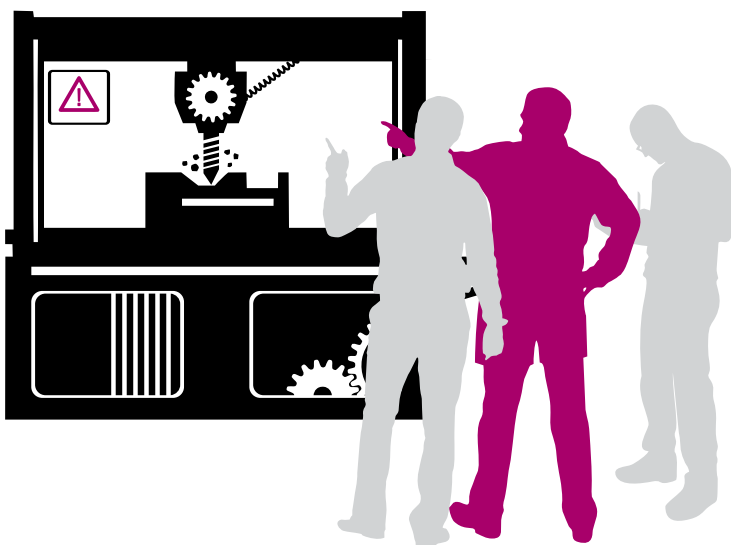
Za koriščenje prve nagrade se dogovorite z Jožetom Ključevškom (int. št. 219), praktične nagrade pa vas čakajo v prostorih marketinga. Rešitve tokratne križanke pošljite na e-naslov: [sabina.pesec@eti.si](mailto:sabina.pesec@eti.si) ali v fizični obliki in kadrovsko službo, najkasneje do **11. 11. 2019**.



**Cenimo, neprestano nadgrajujemo in razvijamo znanje, osebne lastnosti in sposobnosti za hitro, učinkovito in uspešno doseganje ciljev in rezultatov.**



**Samoiniciativno skrbim za svoj strokovni in osebni razvoj.**



**Svoje znanje aktivno delim s sodelavci.**



**Pridobivam nova znanja, ki so ključnega pomena za uspešno delo.**

