

ETI

UTRIP

● Glasilo koncerna ETI, letnik XXXVI, marec 2016, številka 1 ISSN 1580-4879



- Predstavitev strategije skupine ETI 2016 - 2020
- ETI DE izdelal 60-milijonto zaščitno stikalo
- Razvoj nove generacije PK-podstavkov
- Letno poročilo o inovacijski dejavnosti za 2015

Leto 2016 za ETI predstavlja nov mejnik, saj smo stopili v novo strateško obdobje z na novo postavljenimi cilji in usmeritvami. Poleg predstavitev, ki jih organizira vodstvo, smo vam tudi v Utripu pripravili sredinsko prilogo, v kateri so razdeljena najpomembnejša izhodišča, strategije in številke ETI-jevega strateškega načrta 2016-2020. Svoj veliki mejnik pa je v tem obdobju doživela tudi ETI-jeva tovarna stikal v Nemčiji, izdelali so namreč svoj 60-milijonti odklopnik. V tej številki poročamo še o tem, koliko smo bili v lanskem letu inovativni, predstavljamo naše sodelovanje s šolami ter vas s sliko in besedo popeljemo v višave nad Vipavsko dolino. Nenazadnje pa objavljamo tudi rezultate tradicionalnega smučarsko – sankarskega tekmovanja ETI SKI Open ter utrinke s smučarskega tečaja, ki ga je ETI organiziral za naše najmlajše. Vabljeni k branju.

V imenu uredniškega odbora
Sabina Pešec

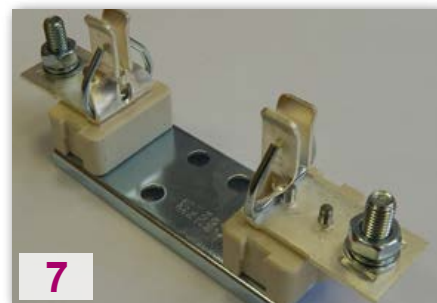
K A Z A L O

Predstavitev novih članov nadzornega sveta.....	3
Družba ETI DE GmbH v Hildburghausnu je 4. marca 2016 izdelala 60.000.000 zaščitno stikalo.....	4
Srečanje z distributerji v Srbiji.....	5
Sejem Light and Building 2016.....	7
Razvoj nove generacije PK podstavkov.....	8
Proizvodnja palčk EGO in cevki Ceramaspeed.....	10
Letno poročilo o inovacijski dejavnosti za 2015.....	11
DELO SD ETI PROPLAST.....	12
Predstavitev strateškega poslovnega načrta skupine ETI za obdobje 2016 – 2020.....	13
DELO SD ETI.....	17
Hyperion Planning v »novi preobleki«.....	18
Sodelovanje Šolskega centra Celje in podjetja ETI.....	19
PO SLOVENIJI - Zasavje, Kum, Iskranjca.....	20
Planinski pohodi.....	21
ETI SKI Open.....	22
Smučarski tečaj za naše najmlajše.....	23
Razgled na Vipavsko dolino pozimi.....	24
Ne gre za to, kar smo, temveč kam lahko pridemo.....	26
Pod oknom.....	27
Nagradna križanka.....	28

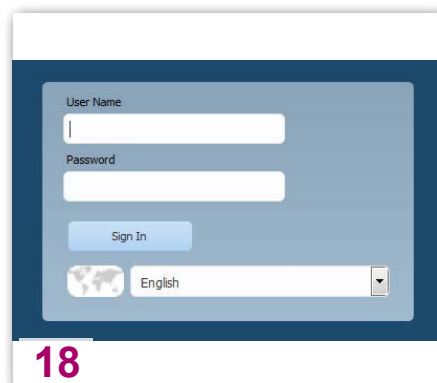
Časopis Utrip izdaja ETI, d.d. Izlake
Naklada: 2000 izvodov, časopis izhaja četrtletno
Uredniški odbor: Matija Strehar, Jani Braune, Polona Škrinjar, Jernej Kovačič, Rosita Razpotnik
Urednica: Sabina Pešec
Prelom, grafična priprava in tisk: Grafex d.o.o. Izlake



5 Srečanje z distributerji v Srbiji



7 Novi PK podstavki



18 Hyperion Planning v »novi preobleki«



19 Sodelovanje Šolskega centra Celje in podjetja ETI



22 ETI SKI Open



Predstavitve novih članov nadzornega sveta

Podjetje ETI Elektroelement d. d., ki se nahaja v mojem rojstnem kraju, sem spoznal že zgodaj v otroštvu, saj je bila to največja in hkrati najpomembnejša tovarna v naši občini. Vpetost tovarne v lokalno okolje je bila s strani sosedov in prebivalcev kraja vedno dobro in pozitivno sprejeta. Ker se podjetje ukvarja z dejavnostjo, ki ne prinaša visokih donosov in je ves čas podvržena veliki konkurenci, je sodelovanje z lokalno skupnostjo potekalo v skladu z zmožnostmi podjetja, vsekakor pa je zaznamovalo tudi življenje in njegovo kakovost v širši lokalni skupnosti.

Še bolje sem se s podjetjem seznanil ob opravljanju obvezne šolske prakse, omogočeno mi je bilo počitniško delo, med študijem na fakulteti mi je podjetje podelilo štipendijo, po zaključenem univerzitetnem študiju računalništva in informatike pa sem dobil zaposlitev v takratnem oddelku za avtomatsko obdelavo podatkov. Kot vsakemu začetniku po zaključenem študiju se mi je takrat zdelo, da veliko vem o svojem strokovnem področju, a sem kmalu spoznal, da je to zmotna. Teoretični temelji, ki jih pridobiš med študijem, se v marsičem razlikujejo od dejanskega stanja v realnem okolju. Prišel sem v podjetje z utečenim poslom in številnimi potrebami po informacijski podpori heterogenih procesov. Nadalje me je kot začetnika presenetila pestrost medsebojnih odnosov v različnih oddelkih podjetja in medsebojnih povezavah. V vseh teh letih sem spoznal, kako pomembni so zanesljivi sodelavci, ki jim lahko zaupaš pri skupnem opravljanju delovnih nalog in projektov.

Že kmalu sem imel priložnost sodelovati s skupino strokovnjakov na področju razvoja informacijskih sistemov ter sistemov logistike. Rezultat našega sodelovanja je bil inovativen pristop oziroma t. i. projekt Zasnova in izvedba evolutivnega distribuiranega sistema za racionalizacijo logističnih procesov v ETI d. d. in hčerinskih družbah, ki je bil nagrajen z zlatim priznanjem GZS. V podjetju sem kasneje deloval v različnih organizacijskih enotah, pri različnih projektih, vendar pa je bilo moje strokovno delo vedno povezano s področjem informatike in tudi sedaj sem član ekipe v Področju za informacijsko tehnologijo. Dolgo sem bil aktiven kot interni presojevalec sistemov ISO, bil pa sem tudi član prve akademije ETI. Menim, da podjetje oz. koncern dobro poznam, saj se pri svojem delu na področju podpore informacijskih sistemov koncerna in logističnih procesov soočam praktično

z vsemi procesi poslovanja koncerna. Ob zaključku mandata prejšnje sestave nadzornega sveta sem se odločil, da preko sveta delavcev tudi sam kandidiram za nov nadzorni svet. Sodelavci in člani sveta delavcev so me izvolili kot predstavnika delavcev v novi sestavi nadzornega sveta (konstitutivna seja je bila 11. 11. 2015). Seveda mi sodelovanje v nadzornem svetu podjetja pomeni velik izziv ter veliko odgovornost, nadgrajevanje obstoječega znanja in novo izkušnjo v karieri. Ni mi težko nameniti dobršnega dela svojega časa za pripravo na seje in razmišljanje, kako čim bolj zastopati interes družbe, pridobivanje novega znanja pa mora tako biti stalnica v karieri vsakega posameznika. Kot predstavnik delavcev se bom še naprej trudil za dobro sodelovanje z organi delavskega soupravljanja in z veseljem delil razmišljanje z vsemi zaposlenimi v naši družbi.

Preostanek svojega časa z največjim veseljem preživim s svojo družino, ki me podpira ter motivira za delo. Dobro se počutim v naravi, na svežem zraku, kjer dobim potrebno energijo za opravljanje strokovnega dela in aktivnosti, povezanih z mojimi vsakodnevnimi delovnimi nalogami ter s članstvom v nadzornem svetu.

V času, ko pišem ta članek za interni časopis UTRIP, se pripravljam na prihajajočo sejo nadzornega sveta, katere temeljna in najpomembnejša točka bo sprejem strategije za naslednje petletno obdobje. Uresničitev ambiciozno zapisanih ciljev bo sicer predvsem odgovornost uprave in najvišjega vodstva, vendar bi na tem mestu želel poudariti, da se moramo vsi skupaj usmeriti v strategije in projekte, ki bodo strategijo operacionalizirali. Vsak lahko prispeva k temu, da bomo uspešni in bomo cilje v čim večji meri uresničili. Na koncu pa seveda ne morem mimo dejstva, da je ta trenutek ETI v verjetno najpomembnejšem obdobju za svoj nadaljnji razvoj. Zaključek prodajnega procesa bo dal odgovor na to, kaj se bo dogajalo z ETI-jem v prihodnosti, in lastniki, združeni v prodajni skupini, bodo tisti, ki bodo sprejeli to, za nas nedvomno zelo pomembno odločitev. Želim si, da bila ta odločitev kar najboljša za zaposlene in nadaljnjo rast ter razvoj podjetja.

✍ Andrej Smrkolj



Družba ETI DE GmbH v Hildburghausnu je 4. marca 2016 izdelala 60.000.000 zaščitno stikalo / Die ETI DE GmbH hat am 4. März 2016 den 60.000.000-sten Sicherungsautomaten in Hildburghausen produziert

Proizvodnja zaščitnih stikal se je oktobra 1992 najprej začela v podjetju Kopp v Hildburghausnu. Poleg lastne znamke Kopp smo takrat v 2 ali 3 izmenah (po potrebi) delali tudi za podjetja Garo, Weber, Condor in Doepke.

Od leta 2008 je tovarna v Hildburghausnu del koncerna ETI. Kot del koncerna smo najprej izdelali zaščitno stikalo iz duroplasta Etimat 11 s funkcijo resetiranja in brez nje. V koncernu ETI se je nato začela proizvodnja različice iz termoplastike Etimat P10; P6, QC (Quickconnect do 20 A) in DC (različica za enosmerni tok za 10 kA), ki se proizvaja še danes.

Poleg naše lastne znamke Etimat P10 je stalni del našega proizvodnega programa tudi različica za GARO, našo glavno stranko iz Skandinavije, ki je prikazana na fotografiji.

43 uslužbencev v Hildburghausnu poleg odklopnikov MCB izdeluje tudi elemente za serijsko vgradnjo, kot so pomožna stikala, vtičnice za serijsko vgradnjo, ločilna stikala za nevtralne vodnike, MCB-odklopniki za daljinsko upravljanje, sprožilci delovnega toka, za podjetje Kopp FI pa tudi odklopnike na preostali tok z možnostjo resetiranja.

Hildburghausen, 4. marec 2016
 ✍ Gerd Ulrich – vodja obrata

Am 4. März ist der 60.000.000-ste Sicherungsautomat in Hildburghausen produziert worden.

Im Oktober 1992 hat die Produktion von Sicherungsautomaten in Hildburghausen zunächst im Kopp-Unternehmen begonnen. Neben der damaligen Hausmarke Kopp wurden hier bereits für Garo, Weber, Condor oder bei Bedarf auch für die Firma Doepke 2- und 3-Schichtsysteme produziert.

Seit dem Jahr 2008 gehört das Werk in Hildburghausen zum ETI-Konzern. Seit dieser Zeit wurde zunächst der Sicherungsautomat Duroplast Etimat 11 mit und ohne Reset-Funktion hergestellt. Im ETI-Konzern wurde dann mit der Produktion der Thermoplast-Version Etimat P10; P6, QC (Quick-Connect bis 20 A) und einer DC (Gleichstrom-) Version für 10-kA-Geräte begonnen, welche bis heute produziert werden.

Neben unserer eigenen Marke Etimat P10 ist – wie hier auf dem Foto dargestellt – die Version für GARO, unseren Hauptkunden aus Skandinavien, ein fester Bestandteil des Produktionsprogrammes.

Die 43 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Hildburghausen produzieren neben MCB noch einige Reiheneinbaugeräte wie Hilfsschalter, Reiheneinbausteckdosen, Nullleitertrenner MCB-Fernantriebsschalter, Arbeitsstromauslöser und für die Fa. Kopp FI- und FILS-Schalter in Reset-Version.

Hildburghausen, den 4. März 2016
 ✍ Gerd Ulrich – Betriebsleiter



Srečanje z distributerji v Srbiji

Prodajna strategija za poslovanje v Srbiji je strategija potiska in potega (angl. push-pull). ETI izvaja strategijo prek svojega hčerinskega podjetja ETI B, ki je logistični center. Prodaja poteka izključno prek distributerjev, ki so razporejeni zemljepisno in po tržnih segmentih.

Vsako leto poteka sestanek distributerjev, kjer se predstavijo prodajni rezultati za tekoče leto in določijo cilji za naslednje leto. Na sestanku se razpravlja o vseh dejavnostih, ki jih je pripravil koncern ETI, analizira se poslovanje konkurence, spremljajo se tekoči posli v državi in predstavi se strategija z namenom ohranjanja vodilne vloge, ki jo ima ETI za stikalno tehniko. Za poslovanje v Srbiji ima ETI pet pooblaščenih distributerjev, in sicer Elmaks, Elvod 037, Gramper, Plamen in Elektronapon.

Letos je sestanek potekal v Nišu, mestu z bogato zgodovino, ki se omenja že 4000 let pr. n. št. Skupaj z nami je bilo podjetje Elmaks – domačin, ki ima sedež v Nišu.

Mesto je znano po tem, da leži na križišču balkanske in evropske poti, ki povezuje Evropo z Bližnjim vzhodom. Niš velja za enega od najstarejših mest na Balkanu in vrata med Vzhodom ter Zahodom. Konstantin Veliki, rimski cesar (306–337), je v Naissusu, kjer je bil rojen leta 274, zgradil razkošne stavbe (Medijana), mesto pa je postalo pomembno gospodarsko, vojno in administrativno središče. Znan je tudi po tem, da je prvi rimski cesar, ki je priznal krščanstvo kot religijo. Njegova mati, cesarica Helena, je po starem izročilu našla Kristusov križ.

Niš je bil administrativno, vojno in trgovsko središče različnih držav ter cesarstev, ki jim je skozi dolgo zgodovino pripadal. Danes je pomembno gospodarsko, univerzitetno, kulturno, versko in politično središče Srbije. Univerza v Nišu je bila ustanovljena leta 1965 in ima 13 fakultet ter okrog 30.000 študentov. Niš je sedež Niške eparhije Srbske pravoslavne cerkve.

Naš distributer Elmaks se predstavi

Podjetje Elmaks je bilo ustanovljeno leta 1993 v Nišu kot družinsko podjetje. Najprej smo prodajali kable ter nizko napetostno merilno in stikalno opremo. Na začetku je bil naš trg težka industrija, saj je bilo v Nišu, Vranju in Leskovcu veliko tovarn. Samo v Vranju je tovarna zaposlovala 35.000 ljudi. Takrat smo sodelovali pri vzdrževanju in investicijah v obstoječe tovarne. Tovarne Simpo (Rosa, Kondiva), Fabrika duvana, Jumko in Koštana so poleg elektroindustrije ter Vlasinske hidroelektrarne v tem obdobju imele največje potrebe po vzdrževanju in investicijah v nove obrate. Do leta 2000 se je industrijska proizvodnja zmanjševala, zato smo morali poiskati nove kupce in nove trge. Nato se je v Nišu, ki je bil takrat drugo največje mesto v Srbiji, razširila gradnja stanovanj in trgovskih centrov. Leta 2007 so v Nišu zgradili 4600 stanovanjskih enot, pri tem pa smo imeli 50-odstotni delež pri dobavi zaščitnih stikal (v tistem obdobju smo prodali okrog 2500 zaščitnih stikal 25/003 letno). Sodelovali smo pri dobavi materiala za Mercator, Magdon, Simipex, za 36 objektov Idea, Brikolage

ipd. Za podjetjem SEKA, današnjem Elmaksu, smo postali vodilni v prodaji nizkonapetostne stikalne tehnike v regiji. V zadnjih petih letih smo sodelovali s podjetji Philip Morris, Jura in Benetton. Letos smo sodelovali pri opremlitvi nove avtobusne postaje Nišekspress, vinske kleti Toplički vinogradi in hotela Bosfor. Trenutno dobavljamo več kot 70 maloprodajnim objektom v regiji, ki so od Niša oddaljeni okrog 100 kilometrov. Večina pogodbenih partnerjev je iz industrije, ki proizvaja opremo za tuje trge. Odnos z elektrogospodarstvom Srbije (EPS) in izvajalci del, ki smo ga gradili 22 let, smo uspešno obdržali in poglobili. To nam je uspelo predvsem zaradi dolgoletne usmeritve, da imamo večino izdelkov na zalogi, in odnosa s partnerji.

Do leta 2011 smo se ukvarjali z veleprodajo elektromateriala, prav tako smo se odločili za distribucijo štirih blagovnih znamk. Pred štirimi leti smo vložili 500.000 evrov v posodobitev objekta in nakup opreme, kar nam je omogočilo, da razširimo prodajni program ter povečamo zalogo. Objekt, ki ste si ga ogledali, je bil pred štirimi leti prvi v Srbiji, ki za hlajenje in ogrevanje uporablja energijo zemlje.

Danes Elmaks zaposluje devet ljudi, vrednost prodanega blaga iz zaloge z več kot 3000 izdelki pa znaša 50.000.000 dinarjev. Prepoznavni smo po tem, da imamo večino izdelkov na zalogi, saj smo letos beležili 97-odstotno takojšnjo dostopnost izdelkov. To pomeni, da od 100 izdelkov, ki so jih kupci iskali, jih je bilo 97 na zalogi. Veliko energije še naprej vlagamo v odzivnost. Za primer lahko navedemo, da nam je letos v 24 urah uspelo odgovoriti na 94 odstotkov povpraševanj po elektronski pošti ali faksu. Letno imamo približno 500 kupcev.

Smo distributerji največjih in najkakovostnejših svetovnih proizvajalcev elektro opreme, in sicer podjetij ETI, Schneider Electric, Siemens in TF telefonika.

Zadnja tri leta beležimo rast prometa za več kot 30 odstotkov, zato načrtujemo posodobitev servisa. Meseca junija 2016 bomo predstavili novo spletno stran, ki bo našim kupcem omogočila poleg cene, tudi celotno tehnično podporo za izdelke na zalogi z vsemi potrebnimi tehničnimi značilnostmi.

Podjetje Elmaks, trgovina na veliko z elektromaterialom, ne bo nikoli konkurenca svojim kupcem, tako da bomo v prihodnje še naprej vlagali energijo in denar v specializacijo in ne v širjenje (razsvetljavo delamo samo za vzdrževanje objektov) ter profiliranje podjetja, kar pomeni povečanje prodajnega programa nizko napetostnega materiala z namenom, da s čim manjšim številom dobaviteljev ustvarimo večji promet, in sicer s povečanjem ponudbe.

✉ Miodrag Stojković
direktor ETI B

Prodajna strategija za poslovanje u Srbiji je push-pull. ETI sprovi strategiju preko svoje čerinske firme ETI B koja je logistički

centar. Prodaja ide isključivo preko distributera koji su raspoređeni geografski i po tržišnim segmentima.

Svake godine održava se sastanak distributera na kome se predstavljaju prodajni rezultati za tekuću godinu i određuju ciljevi za sledeću godinu. Sastanak je koristan jer se dosta otvoreno diskutuje o svim aktivnostima koje je Koncern ETI pripremio, analizira se rad konkurencije, prate se tekući poslovi u zemlji i predstavlja se strategija u cilju održavanja uloge lidera koju ETI ima za sklopnu tehniku. Za poslovanje u Srbiji ETI ima pet ovlašćenih distributera: Elmaks, Elvod 037, Gramper, Plamen, Elektronapon.



Sastanak je ovog puta održan u Nišu, gradu sa bogatom istorijom još od 4,000 godina pre nove ere. Domaćin je zajedno sa nama bila firma Elmaks koja se i nalazi u Nišu.

Grad je poznat po tome što je na raskršnici balkanskih i evropskih puteva, koji povezuju Evropu sa Bliskim istokom. Jedan je od najstarijih gradova na Balkanu i važi od davnina za kapiju Istoka i Zapada. Konstantin Veliki, rimski imperator (306-337), ukrasio je Naissus, u kome je rođen 274. godine, raskošnim građevinama (Medijana) i učinio ga značajnim ekonomskim, vojnim i administrativnim centrom. Poznat je i po tome što je prvi rimski imperator koji je priznao hrišćanstvo kao religiju. Njegova majka, carica Jelena, po legendi je pronašla časnog krsta na kome je Hristos razapet. Niš je bio administrativni, vojni i trgovinski centar različitih država i carstava kojima je, tokom svoje duge istorije, pripadao. Važan je privredni, univerzitetski, kulturni, verski i politički centar Srbije. Niški univerzitet, osnovan 1965. godine, ima 13 fakulteta i oko 30.000 studenata, a grad je i sedište Niške eparhije Srpske pravoslavne crkve.

Naš distributer Elmaks se predstavlja

Preduzeće Elmaks osnovano je 1993. godine u Nišu, kao porodična firma. U samom početku trgovali smo kablovima, mernom tehnikom i NN opremom. U početku je na našem tržištu bila jaka industrija koja je bila u Nišu, Vranju i Leskovcu, sa puno fabrika koje su tada zapošljavale samo u Vranju oko 35.000 ljudi. U to vreme učestvovali smo u održavanju postojećih fabrika i novim investicijama koje su tadašnje fabrike imale: Simpo (rosa, Kondiva), Fabrika Duvana, Jumko, Koštana. Osim održavanja, u industriji EP i Vlasinske hidroelektrane su u tom periodu imale velike potrebe za robom za održavanje i investicije u nova postrojenja. Kako se do 2000. godine industrijska proizvodnja smanjivala, tako smo u želji daljeg rasta bili prinuđeni da se okrenemo novim kupcima i novom tržištu. U narednom periodu u Nišu koji je tada bio drugi grad u Srbiji počela je ekspanzija stanogradnje i izgradnja tržnih centara. Godine 2007. Niš je imao produkciju od 4.600 stambenih jedinica godišnje, u kome smo imali učešće sa preko 50% (prodavali smo oko 2.500 fid 25/003 godišnje). Učestvovali smo u isporuci opreme za Merkator, Magdon, Simipex, Idea 36 objekata, Brikolage. Posle SEKE, tj. danas Elmaks je postao lider u NN opremi u regionu. U zadnjih pet godina isporučili smo opremu za Filip Moris, Jura, Beneton. Ove godine smo učestvovali u novoj autobuskoj stanici Nišekspressa, Topličkim vinogradima i Hotelu Bosfor. Trenutno su na tržištu preko 70 maloprodajnih

objekata u regionu u prečniku 100 km od Niša većina proizvođača i ugovarača u industriji koji proizvode opremu namenjenu izvozu na strana tržišta. Odnos sa EPS-om i izvođačima radova koje smo gradili 22 godine uspešni smo da održimo i unapredimo najviše zahvaljujući tome što smo dugogodišnji rad usmerili na lager i odnos sa partnerima.

Do 2011. godine bili smo veleprodaja elektromaterijala i odlučili smo da uđemo u distribuciju 4 brenda.

Pre četiri godine smo investirali u objekat i opremu oko 500.000 evra, što nam je omogućilo da proširimo asortiman i povećamo lager. Objekat koji ste obišli je pre četiri godine kada je useljen bio prvi u Srbiji koji je koristio energiju zemlje za hlađenje i grejanje. Elmaks danas ima 9 zaposlenih, preko 50.000.000 vrednosti prodajne robe na lageru, sa preko 3.000 artikla. Prepoznatljivi smo po asortimanu koji je trenutno dostupan, za primer, pouzdanost lagera koji smo ove godine merili iznosi 97%, što znači da od 100 artikla koji su razni kupci potražili 97 su bili trenutno dostupni. Puno energije i dalje ulažemo u odaziv prema kupcima koji ove godine iznosi da smo u 24h uspešni da odgovorimo na 94% zahteva od mejla do faksa. Godišnje ostvarimo promet sa preko 500 kupaca.

Distributeri smo najvećih i najkvalitetnijih svetskih i proizvođača elektroopreme kao što su: ETI, Schneider Electric, Siemens, TF telefonika.



U poslednje tri godine beležimo rast prometa od preko 30% i planiramo da servis koji pružamo unapredimo tako što ćemo od juna meseca 2016. godine pustiti u rad novi sajt koji će našim kupcima omogućiti osim cene kompletnu tehničku podršku za artikle sa lagera sa svim potrebnim tehničkim karakteristikama.

Firma Elmaks kao trgovina na veliko elektromaterijalom nikada neće biti konkurencija svojim kupcima tako da ćemo u narednom periodu i dalje ulagati energiju i novac u specijalizaciju, a ne širenju (rasvetu radimo samo za održavanje objekata) i profilisanje firme, što znači širenje asortimana NN opreme sa ciljem da sa što manjim brojem dobavljača ostvarimo veći promet uz povećavanje asortimanskog učešća kod kupaca.

✉ Miodrag Stojković
direktor ETI B

Sejem Light and Building Frankfurt 2016



Ravno ko pišem ta članek, se končuje naš največji letošnji sejem, Light and Building 2016 v Frankfurtu. Po navadi se odvija po prazniku velike noči, če je ta relativno hitro na koledarju, oziroma pred njim, če je praznik v drugi polovici aprila. Letos pa je sejem potekal zelo zgodaj, in sicer od 13. do 18. marca. Ker sem vedno prva na sejmu (stojnico prevzamem od postavljalca), imam tudi prva priložnost stojnico videti v živo. Ves trud preteklih mesecev se je letošnje leto odražal na 80 m² sejemskega prostora. In povem vam, da je občutek res fantastičen. Z mano je bila tudi fantastična ekipa, ki mi je pomagala pripraviti stojnico, da je bila takšna, kot seveda mora biti. Vse čestitke in pohvale tej ekipi in tudi drugim, ki so to izkušnjo delile z mano v preteklih letih. Kljub dolgi vožnji z avtom in nato še milijonom oprakov, ki jih je potrebno postoriti na stojnici pred začetkom sejma in največkrat trajajo dolgo v noč, smo vsi zadovoljni, da je potem ob otvoritvi sejma vse na svojem mestu. Vsi, s katerimi sem se do sedaj pogovarjala o sejmu, so mi rekli, da je bil letos res nekaj posebnega. Kljub temu da se ves svet digitalizira, da tako rekoč brez interneta sploh ne funkcioniramo več, je bil obisk nenormalno velik. Uradnih statistik še nimamo, saj se sejem v času, ko nastaja tale članek, še ni končal, vendar pričakujem, da bo porast obiskovalcev kar velik. Naša stojnica je bila že tradicionalno na istem prostoru. Ker je pozicija res dobra, tj. ob glavnem vhodu, kjer je frekvenca obiskovalcev zelo velika, jo vedno obdržimo. Stojnica je bila odprta na tri strani in je bila velika 4 × 20 m. Zaradi razpotejenosti prostora človek dobi občutek, da je še večja. Kot že leta poprej smo se tudi letos predstavili kot sistemski integrator – se pravi, da smo predstavili vse, kar imamo, vključno z rešitvami, ki pomenijo neko dodano vrednost za kupca. Vedno izpostavimo tudi novosti oziroma izdelke, katerih prodajo želimo pospeševati. Tokrat smo izpostavili baterijske varovalke

tipov EFI B in EFI B+, KZS 2M2p EDI, nove podstavke PK in PT in pa varovalke, ki spadajo v skupino »E-mobility« – to so avtomobilске in železničarske varovalke, ki čedalje bolj pridobivajo veljavo. ETI je v preteklosti vedno našel poti do pomembnejših tržnih niš in tudi tokrat je bilo tako.

Tako kot lansko leto smo za »eye-catcherje«, po slovensko »lovilce pogledov«, uporabili pleksije. Lansko leto smo pleksi uporabili prvič in je bil zelo dobro sprejet pri obiskovalcih. Letos smo naredili več manjših, saj jih bomo tako lažje uporabili na več različnih, tudi manjših sejmih. Sama osnova je prozoren pleksi, grafika, ki je osnovana, je »porezana ven«, od strani je osvetljen z LED-lučmi, tako da grafika dejansko zasveti. Znotraj tega pa so umeščeni naši izdelki. Letos smo na pleksijih predstavljali baterijske varovalke tipov KZS 2M2p EDI in pa EFI B v dveh različnih aplikacijah.

Ekipa, ki je bila na sejmu, je delovala enotno in usklajeno. Kljub temu da je imel vsak izmed nas veliko svojega dela, smo drug drugemu vedno priskočili na pomoč, ko je bilo to potrebno. Rada bi se zahvalila prav vsem, ki so na kakršen koli način pripomogli k uspešni predstavitvi, saj nam to tudi omogoča, da smo vsako leto uspešnejši.

Sejem IFAM Celje

Kljub temu da je sejem Light and Building letos res najpomembnejši, pa sejemske sezone ni otvoril. Prvi, to je že konec januarja, je bil sejem IFAM v Celju.

Sejem IFAM je specializirana B2B sejemska prireditelj iz gospodarskega segmenta avtomatike, robotike, mehatronike, industrijske informatike, avtomatizacije internih logističnih procesov in označevanja, vision sistemov itd.

Na sejmu se ne predstavljamo samostojno, ampak na stojnici našega poslovnega partnerja, Elektronabave. Ta že vrsto let na stojnico povabi pomembnejše dobavitelje, da se predstavijo širši javnosti. In zagotovo lahko trdim, da uspešno.

Ker imamo na voljo manj prostora, temu ustrezno prilagodimo svojo predstavitev. Vsekakor so eden izmed zanimivejših izdelkov že opremljene omare, ki privabljajo številne poglede. Piko na i pa doda naše osebje na stojnici, ki maksimalno servisira obiskovalce in posledično tudi kupce.

✍ Melita Klemen



Prve serije podstavkov PK3L 1500V

Razvoj nove generacije PK podstavkov

NV podstavek služi kot nosilni in kontaktni del NV talilnega vložka.

PK podstavek je ETI-jeva interna oznaka takega tipa podstavka in pomeni, da je za nosilni del kontaktnega peresa uporabljena kovinska plošča, ki ji je dodana keramična osnova za izolacijo proti delom pod napetostjo (kontaktnim peresom).

PK podstavki so eden izmed enostavnejših tipov podstavkov, ki se uporabljajo v napeljavi. Razlogov, zakaj se še vedno uporabljajo in jih niso nadomestili zahtevnejši ločilniki, je več. Pomemben dejavnik pri izbiri sta cena in seveda dobra kakovost te preproste rešitve.

PK podstavki so zelo robustne izvedbe in so odporni proti različnim mehanskim

in toplotnim vplivom, ki se pojavljajo v napeljavi. Podstavki so se skozi dolgoletno uporabo dobro preizkusili in izkazali v praksi. Naši kupci (uporabniki) jih zelo dobro poznajo. PK izvedba podstavkov zlasti dobro prenaša toplotne obremenitve. Te so še posebej izrazite pri uporabi specialnih talilnih vložkov (gR, gPV ipd.), kjer se pri delovanju talilnega vložka razvije višja temperatura. Zelo dobra lastnost PK podstavkov je tudi ta, da jih lahko preprosto in hitro spremenimo v posebne, daljše izvedbe. Izdelati moramo novo kovinsko nosilno ploščo in izvesti nekaj manjših popravkov, ki ne zahtevajo novega orodja. Takšna rešitev se je v zadnjih letih zelo izkazala pri razvoju fotovoltaičnih sistemov, kjer se z višanjem nazivnih

napetosti večajo (daljšajo) dimenzije talilnih vložkov. Tako se še naprej širi uporabnost PK podstavkov v praksi. Druge (in drage) rešitve, npr. ločilniki, jim težko konkurirajo in jih zamenjajo.

V ETI-ju že dobrih 40 let proizvajamo PK podstavke za NV talilne vložke. Že od samega začetka jih izdelujemo v praktično nespremenjeni izvedbi. V dolgih letih je prišlo do izrabe orodja za sestavne dele. Posebej problematično je orodje za kontaktna peresa, ki je že v zelo slabem stanju. Tudi tehnološko je nizko produktivno (za izdelavo enega tipa kontaktnega peresa je potrebnih 5 do 7 faz; velja za velikosti PK1, 2 in 3). Sedanji izdelek je materialno prebogati in ne zagotavlja optimalnega razmerja med materialom in zahtevanimi tehničnimi lastnostmi.

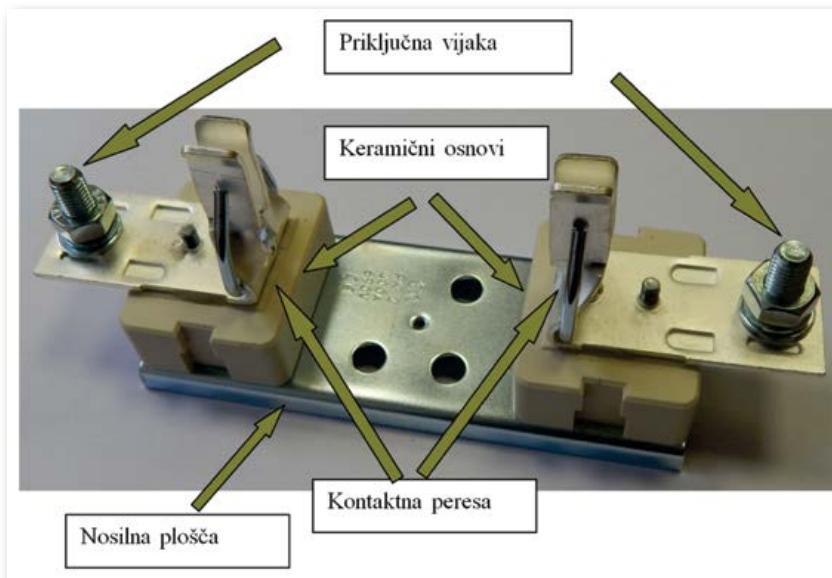
Stara izvedba ne omogoča novih funkcionalnosti. Konkurenca je na področju NV podstavkov naredila velik napredek in na trgu ponuja prenovljene izdelke z dodatnimi funkcijami (prigradno stikalo, različne variante priključkov ...). Stari PK podstavki tega ne morejo izpolnjevati.

Skratka, nabralo se je kar nekaj razlogov za začetek prenove in posodobitve tega izdelka. Cilj projekta je bil razvoj in izdelava PK podnožij za NV talilne vložke, ki bodo izdelana v skladu z vhodnimi zahtevami: ustrežanje zahtevam standarda IEC 60269-2, razširitev nabora različnih izvedb, pridobitev merilnega poročila o tipskem preizkusu na zunanji neodvisni instituciji, izvedba poskusne proizvodnje in uvedba v redno proizvodnjo.

Višina potrebne investicije se je za ETI znižala, ko je k temu projektu pristopil tuj partner in prevzel del investicije v potrebna orodja.



Podstavek PK 3 z zaščitnim pokrovom



Sestavni deli PK podstavka

Osnovni tehnični podatki nove generacije PK podstavkov:

PK 00	160 A	690 V–1500 V
PK1	250 A	690 V–1500 V
PK2	400 A	690 V–1500 V
PK3	630 A	690 V–1500 V

Podstavke delimo glede na:

a) število polov:

- 1p (enopolni) – PK00, 1, 2, 3,
- 3p (tripolni) – PK00/3;

b) vrsto mehanske zaščite:

- brez mehanske zaščite,
- z zaščito pred dotikom delov pod napetostjo IP20;

c) vrsto priključka:

- sponka z enim vijakom,
- sponka z dvema vijakoma,
- kletkasta sponka,
- prizma sponka;

d) izvedbo:

- PK podstavki (kovinska plošča kot nosilni del ter keramična izolacija),
- PT podstavki (nosilni del je plastična osnova).

Z novo generacijo podstavkov bo ETI dobil zelo kakovostna kontaktna peresa, ki so ključni element kakovostnega podstavka. Z različnimi vrstami priključkov in kakovostno zaščito kontaktnih peres bomo kupcem ponudili večjo izbiro. Izdelovali bomo dve družini izdelkov: PK in PT. Večina sestavnih delov je pri obeh variantah enaka (kontaktna peresa, ščitniki kontaktnih peres ...).

Novi PK podstavki imajo posrebrana kontaktna peresa, kar omogoča dobro kontaktiranje in tudi po daljšem času ohranja optimalen stik med talilnim vložkom in kontaktnim peresom ter dober stik na priključkih. Na področju dodatnih funkcij je uvedenih nekaj novih tehničnih rešitev, kot so: zaščitni pokrovi, prozorni zaščitni pokrovi in velik nabor različnih priključkov. Vgrajenih je tudi nekaj tehničnih izboljšav, ki omogočajo lažjo sestavo podstavka in lažjo montažo pri uporabnikih.

Projekt je v zaključni fazi. Orodje za sestavne dele je izdelano, nekatero je že potrjeno, drugo je še v fazi optimiziranja. Nekateri tipi PK podstavkov (t. i. DC izvedbo) smo že uvedli v redno proizvodnjo, drugi tipi bodo uvedeni v kratkem.

Glede na to, da se že skoraj celo mojo kariero v ETI-ju ukvarjam s PK podstavki in je bilo z moje strani v preteklosti že kar nekaj neuspešnih poskusov za prenovo tega izdelka, sem vesel, da se je ta končno realizirala in bo kmalu končana.

Vsem, ki so aktivno sodelovali pri realizaciji prenove, se zahvaljujem. Dvomljivcem pa ponujam priložnost, da se vendarle aktivno vključijo v prenovo, vendar morajo pohiteti: projekt se resnično bliža zaključku.



Testiranje PK podstavka skupaj s talilnim vložkom



Merjenje temperature na podstavku PK 2 s pomočjo termovizije

Boštjan Pikelj



Proizvodnja palčk EGO in cevk Ceramaspeed

V proizvodnji TK se je začela proizvodnja palčk EGO in cevk Ceramaspeed. Po zahtevnem razvoju osnovnih principov tehnologije in materiala prihajamo v fazo vzpostavitve visokoproduktivne proizvodnje, katere osnova sta tehnično izredno zahtevna izdelka. Izdelka, cevka in palčka, sta bistvena sestavna dela termostatskega mehanizma, katerega funkcija je regulacija steklokeramične plošče. Osnovni razvoj tehnologije in materiala se je začel že pred desetletjem in podal temelje za nadaljnji razvoj. Po kar nekaj letih premora zaradi poslovne situacije se je po velikem angažiranju produktne vodje in veliko drznih razvojnotehnoloških idejah in idejah na področju razvoja materiala pri podjetju EGO ponovno pojavil poslovni interes. Kupcu smo ponudili izdelek, ki je v primerjavi s trenutnim izdelkom edinega dobavitelja bistveno izboljššan. Bistvena izboljšava je povezana s tehnologijo posnemanja robov, saj je to tehnološko izvedeno z brušenjem in ne z vibriranjem. Tudi druge tehnične zahteve so izredno velike, naj omenim vzporednost odreza, krivost in ovalnost v nekaj stotinkah ter razteznostni koeficient v zelo nizkem in ozkem območju. Vse to mora biti izdelano in z vidika kakovosti nadzorovano pri zelo visoki produktivnosti tehnologije, ki je kupcu omogočila zeleno prodajno ceno in nam ustrezne dobiček. Produktivnost se glede na specifično izdelka/dolžine giblje do 70.000 kosov na 8 ur. Proizvodnja je urejena po principu vitke proizvodnje, kar nam omogoča kontrolo nad procesom. Trenutno smo v fazi izdelave konsignacijske količine za lokacijo EGO Turčija v količini 1,5 milijona kosov. Odpremljeno je bilo tudi prvo naročilo cevk Ceramaspeed v obsegu 60.000 kosov. Proizvodnja poteka v treh izmenah in 5 dni v tednu, kar zahteva izredno veliko angažiranost razvojne ekipe in proizvodnih delavcev na tem programu. Težav, povezanih z najmanjšimi/skritimi detajli je kar veliko in za njihovo odpravo je potrebna velika vztrajnost in nešteto idej. S trdim delom bomo vzpostavili proizvodno stanje, proizvodne delavce izobrazili glede namembnosti tehnologije/izdelka/materiala in predvsem sami spoznali okvire, v katerih se lahko varno gibljemo. Ta proizvodnja je povsem nov, višji nivo v TK in nam podaja nove smernice razvoja keramike.

✍️ Franci Ocepek





Slika s podelitve GZS OZ Zasavje

Letno poročilo o inovacijski dejavnosti za 2015

V letu 2015 smo v skladu z organizacijskim predpisom OP61.01 nadaljevali ločeno obravnavo koristnih in inovacijskih predlogov v okolju Document Cycle.

Število prijavljenih koristnih predlogov in izplačanih nagrad zanje je na nivoju prejšnjih let (leto 2014: 198 prijavljenih koristnih predlogov in izplačanih 13.820 €). Dokaj velik odstotek predlogov je zaključenih (95,5 %), saj trenutno od vseh prijavljenih samo 9 koristnih predlogov še ni realiziranih.

Obdobje: 2015	Koristni predlogi		Zaključeni inovacijski predlogi		Projektno delo
	Št. prijavljenih koristnih predlogov	Izplačane nagrade	Št. zaključenih inovacijskih predlogov	Izplačane nagrade	Nagrade z naslova projektnega dela
ETI d.d.	156	11.000 €	5	3.180 €	1.400 €
ETI Proplast	45	2.020 €	0	0 €	0 €
Koncern ETI	201	13.020 €	5	3.180 €	1.400 €

Podoben trend je tudi pri inovacijskih predlogih (leto 2014: zaključena 2 predloga in izplačanih 4.600 €).

V skladu z dopolnjenim OP61.01 (sprememba 12/12. 6. 2014) smo začeli izplačevati nagrade z naslova projektnega dela. Merilo za izplačilo je uspešno zaključen projekt. Običajno se 50 % nagrade izplača po zaključku projekta, ostalih 50 % pa po enem letu glede na prodajo izdelkov, ki so predmet projekta. Izplačana je bila nagrada za projekt Razvoj zaščitnega stikala na diferenčni tok EFI, tip B, ki je bil uspešno zaključen, izdelki pa so v redni proizvodnji.

Na razpisu GZS Območne zbornice Zasavje so naši inovatorji v letu 2015 prejeli 6 priznanj, in sicer dve zlati in štiri srebrna priznanja. Inovatorji z zlatom nagrajene inovacije so sodelovali na razpisu Gospodarske zbornice Slovenije in prejeli dve srebrni priznanji.

Obdobje: 2015	Razpisi (2014-2015)		
	GZS Območna zbornica Zasavje (Z, S, B)	Gospodarska zbornica Slovenije (Z, S, B)	Izplačane nagrade
ETI d.d.	5 (2, 3, 0)	2 (0, 2, 0)	8.000 €
ETI Proplast	1 (0, 1, 0)	0	1.342 €
Koncern ETI	6 (2, 4, 0)	2 (0, 2, 0)	9.342 €

Zlato priznanje GZS Območne zbornice Zasavje in srebrno priznanje GZS:

- Linija za izdelavo keramičnih cevi
- Razvoj novih steatitnih materialov

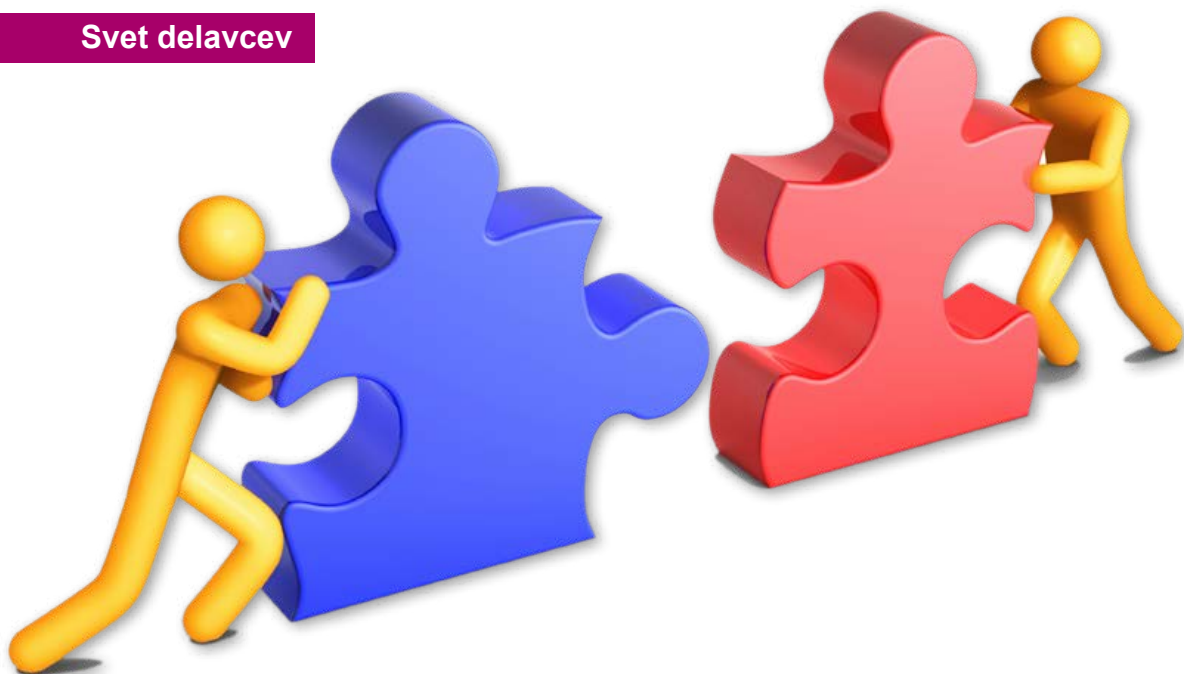
Srebrno priznanje GZS Območne zbornice Zasavje:

- Razvoj/optimizacija procesa priprave keramičnih materialov
- Nova generacija varovalčnih ločilnikov EFD in EFH e
- Uvedba vitke proizvodnje na stikalih KZS 2M2p in KSZ 2M2p EDI
- Nova generacija naprav za poljnjenje varovalk s peskom (ETI Proplast)

✍ Miran Dolinšek



Podelitev inovacij GZS



DELO SD ETI PROPLAST

Za nami je volilno leto SD Proplast in verjamem, da je med vami še marsikdo, ki ne pozna ali ne ve, kdo smo člani sveta delavcev, zato nas bom naštel:

- Janez Beja
- Bojan Urankar
- Janez Smrkolj
- Anton Grošelj
- Zlatka Drnovšek
- Jolanda Simončič
- Ivan Novak

V poletnih mesecih smo imeli konstitutivno sejo. Na seji smo izvolili predsednika, podpredsednika in zapisnikarja. Seveda smo začrtali plan delovanja do konca leta. Že na naslednji seji smo aktivno pristopili k reševanju problemov Eti Proplast. Poleg tekočih tem dnevnega reda nas je direktor, g. Jure Perme, seznanil z zasedenostjo z delom in poslovnimi kazalniki. Nato smo se lotili tudi teme, kako približati ali dodati nove sanitarije za invalidsko montažo. Predlagali smo tudi, da se namestijo dodatna vrata v IM. Tema pogovora je bila tudi huda vročina v poletnih dneh v proizvodnji vseh oddelkov plastike. Do konca leta nismo imeli več seje SD, kot predsednik pa sem bil zelo aktiven pri reševanju oziroma prenašanju predlogov, idej in pripomb do vodstva Eti Proplast.

Tretjo sejo smo imeli že v letošnjem letu. Na sejo smo poleg direktorja g. Permeta povabili tudi izvršilnega direktorja Eti d. d., mag. g. Tomaža Berginca. Rad bi se mu zahvalil za udeležbo na seji, saj nam je izčrpno predstavil še neuradno finančno stanje za preteklo leto in poslovni, finančni in proizvodni plan za letošnje leto. Seveda nas je močno zanimalo tudi vse v zvezi s prodajo Etijevih delnic oziroma delnic družbe Eti.

Nato nam je direktor, g. Perme, poročal o finančnih kazalcih za preteklo in tekoče leto ter zasedenosti z delom v tem letu v ETI Proplast.

Prišli smo tudi k naslednjim temam: Zanimalo nas je, če obstaja kakšen pravilnik, dogovor ali smernice za najboljšega delavca, ki se ga predlaga po oddelkih. Res je, da nekateri oddelki in njihovi vodje v sodelovanju z delavci vzorno predlagajo najboljšega delavca. So pa tudi takšni vodje, ki to naredijo brez vednosti svojih podrejenih. Zato predlagamo, da kadrovska služba v sodelovanju s SD in sindikatom pripravi smernice, da bi lažje prišli do zelene najosebe – delavca. Po mnenju SD naj bi smernice temeljile na socialnem čutu, medsebojnem sodelovanju, pripravljenosti pomagati, predvsem pa biti zgled sodelavcem. Podjetje spodbuja k izboljšavam v proizvodnji, to je tako ime-

novan KORISTNI PREDLOG. Zelo podpiramo kakršnekoli predloge, saj se zavedamo, da s tem izboljšujemo proces proizvodnje ali celo sami sebi olajšujemo delo. SD predlaga, da se vsi koristni predlogi javno objavijo. Objavljeni koristni predlogi naj bi zajemali kratek opis predloga in ime in priimek predlagatelja. Ker imamo že utečene letne razgovore, predlagamo, da bi se tudi v proizvodnji, kjer to še ni praksa, izvajali letni razgovori na »štiri oči« z vodjo ali nadrejenimi. Menimo, da sleherni delavec/-ka v podjetju zasluži nekaj minut, da se na samem pogovori z nadrejenim, da si izmenjata poglede na njegovo/njeno delo in se predstavi delavčeva osebna ocena.

Prav tako nismo pozabili na delovne pogoje zaposlenih, od prostorov za zadrževanje med odmori, do prostorov, kjer se delavec lahko spodobno usede in poje malico v nočnem času. Delovno zaščitno opremo imamo zelo dobro urejeno, opažamo pa probleme pri delovni obutvi. Tudi tu je vodstvo pokazalo pripravljenost, da skupaj najdemo obutev, ki bo lažja, predvsem pa primerna za večji del zaposlenih.

Zelo dobro sodelujemo tudi s SD Eti d. d. in njegovim predsednikom, g. Jožetom Ključevškom. Oba se zavedava, da sta podjetji tako in drugače prepletani. Drug drugega vabiva na seje SD, na katerih tvorno sodelujeva in prenašava informacije iz enega podjetja v drugega.

Sodelovanje z direktorjem Juretom Permetom je zelo zgledno, sestajava se predvsem po potrebi, kadar kdo izmed naju izrazi željo po pogovoru. Izmenjava si marsikatero informacijo in se o njej pogovoriva, saj se le s pogovorom lahko reši veliko nejasnosti in vprašanj.

Zavedati se moramo poslanstva SD. Naša naloga ni ukazovanje vodstvu, ampak moramo biti zelo aktivni kot »komunikacijski kanal« med proizvodnjo – delavci, drugimi službami in direktorjem. Seveda pa moramo biti vztrajni in imeti argumente, le tako je vloga SD uspešna. Upam, da vsi zaposleni, delavci in vodstvo vidijo v SD nekoga, ki se mu lahko zaupa, in da skupaj gradimo boljše vzdušje in boljše rezultate podjetja.

Na koncu bi vse zaposlene povabil, da se obrnete na člane sveta delavcev, nas opomnite na vaše probleme, predloge in ideje, saj bomo le tako lahko uspešni pri svojem delu, hkrati pa bomo vsi lažje, bolje in seveda z večjim zadovoljstvom delali v našem podjetju ETI PROPLAST.

✍ Predsednik SD ETI PROPLAST
Janez Beja

Predstavitev strateškega poslovnega načrta skupine ETI za obdobje 2016 – 2020

Z začetkom leta 2016 smo zaključili s starim in vstopili v novo strateško obdobje. Večji del lanskega leta ste zato mnogi izmed vas med drugim namenili tudi premisleku o priložnostih in izzivih ter pripravi načrtov in ciljev ki so pred nami v naslednjih petih letih. Vse te prispevke smo strnili in pripravili Strategijo koncerna ETI za obdobje 2016–2020, ki nosi podnaslov Rast za donosnost. Kaj to pomeni?

ETI v naslednjih petih letih načrtuje ambiciozno rast prodaje ob hkrati zelo povečani donosnosti poslovanja. V povprečju nameravamo vsako leto prihodke iz prodaje povečati za 7 %, dobiček pa kar za 30 %. Doseganje večje donosnosti je ključnega pomena, saj to po eni strani pomeni dodatna sredstva za rast in razvoj podjetja in po drugi strani večjo varnost in primerne plače zaposlenih v prihodnosti. Uresničitev teh načrtov pa je v največji meri odvisna od uspešnega doseganja prodajnih ciljev, zato bomo morali vsi v podjetju zavihati rokave in narediti vse, kar je v naši moči, da bomo sledili željam in potrebam naših obstoječih, novih in potencialnih kupcev ter jim nudili vso podporo in znanje, ki ju premoremo.

Temeljne strateške usmeritve

Vizija koncerna ETI

ETI utrjuje položaj enega izmed:

- treh vodilnih globalnih proizvajalcev varovalk in
- nišnih proizvajalcev naprav za zaščito in nadzor električnih tokokrogov.

Poslanstvo koncerna ETI

ETI zagotavlja visoko stopnjo zadovoljstva svojih odjemalcev s ponujanjem izdelkov, funkcionalnih sklopov in celovitih rešitev na področju zaščite, distribucije in nadzora električnega toka.

ETI je zaupanja vreden partner projektantom, inštalaterjem, kupcem in uporabnikom naprav za zaščito in nadzor električnih inštalacij v stanovanjskih in poslovnih zgradbah, industriji ter elektro distribucijah.

ETI je proizvajalec visokokakovostnih ter tehnološko naprednih in dovršenih varovalk, celovitega in zaokroženega portfelja stikal in odklopnikov ter tehnične keramike za globalni trg, ki jih odlikuje visoka vrednost za denar.

ETI je multikulturno podjetje, ki je korektno do svojih zaposlenih, jim zagotavlja varnost ter jim daje priložnosti za razvoj in podjetniško iniciativo. ETI je podjetje, ki prispeva k družbenemu življenju v lokalnih okoljih ter sledi načelom trajnostnega razvoja.

Na področju varovalk namerava ETI v prihodnjih petih letih postati tržni voditelj v hitro rastočem segmentu specialnih varovalk. Na tem področju imamo izredno dobro izhodišče, saj smo eni izmed pionirjev na področju zaščite PV- in baterijskih sistemov ter električnih avtomobilov. Druga temeljna usmeritev na področju varovalk pa je ohraniti vodilni položaj v izbranih produktnih skupinah z izkoriščanjem kompetenc na področju razvoja in proizvodnje varovalk ter tehnične keramike. ETI ostaja eden izmed treh vodilnih evropskih proizvajalcev varovalk, na področju nožastih (NV) in D0varovalk pa je celo prvi v Evropi. Hkrati nameravamo postati tudi drugi največji proizvajalec VV talilnih vložkov ter z UQ talilnimi vlož-

ki povečati svojo prisotnost na področju prve vgradnje DC-/AC-konverterjev, motorskih regulatorjev ipd.

Na področju stikal in odklopnikov se bomo v največji meri usmerili v zagotavljanje konkurenčnih izdelkov za podporo prodaji po načelu systemske integracije, še vedno pa bomo ohranjali tudi proizvodnjo nišnih izdelkov za OEMe, s čimer bomo prav tako izboljšali dodano vrednost. Primeri takšnih izdelkov so EFI B in B+ ter KZS 2M 2p EDI.

Sistemska integracija bo predstavljala ključni generator rasti skupine ETI na trgih vzhodne in jugovzhodne Evrope. S svojimi rešitvami se bomo pozicionira-

li kot konkurenčna alternativa velikim globalnim konkurentom ter s pomočjo tehničnega pristopa k prodaji in zagotavljanja celovite podpore projektantom, inštalaterjem itd. povečali vrednost blagovne znamke ETI v očeh kupca. Upravljanje systemske integracije bo vzpostavljeno na koncernskem nivoju, spodbujali bomo prenos znanj in dobrih praks med hčerinskimi podjetji in še naprej razvijali in ponujali tudi ciljne aplikacije preko hčerinskega podjetja ETI Prostik.

Na področju tehnične keramike nameravamo ostati tržni voditelj na področju izdelkov iz ekstrudirane keramike (VV cevi in nosilci ter NV ohišja) in steatita (ohišja varovalk in aplikacije v beli tehniki).

Rast za donosnost

Naša strategija temelji na sedmih podpornih stebrih, ki so prikazani na sliki 1. Prvi steber oziroma vzvod predstavljajo ekonomije obsega, saj vsi vemo, da izdelava posameznega kosa stane manj, če ga izdelamo v večji seriji.

Drugi steber je smernica, na katere izdelke se bomo najbolj osredotočili, ko bomo pripravljali tržne aktivnosti in podporo.

Tretji in četrti steber sta zelo podobna usmeritvi iz prejšnje strategije, ki se je izkazala za zelo uspešno, saj smo na področju systemske integracije (SI) dosegli izredno lepe rezultate. Sistemska integracija pomeni, da kupcem namesto posameznih izdelkov in sklopov ponujamo celovite rešitve in projekte. To je predvsem pomembno zato, ker na takšen način ustvarimo višjo dodano vrednost, kot pa če bi prodajali le posamezne izdelke. Prav tako uspešnost nekaterih naših hčerinskih podjetij, še posebej največjega, ETI Polama, presega vsa pričakovanja.

Peti steber je po svoje samoumeven; seveda moramo, če želimo povečati prodajo in dobiček, ob približno enakem številu zaposlenih povečati učinkovitost. Še vedno se namreč srečujemo z kompleksnostjo prodajno-proizvodnega portfelja ter zelo različnimi kupci, kar nas omejuje pri doseganju ekonomij obsega. Zato moramo zmanjšati to kompleksnost, hkrati pa izboljšati operativno odličnost in zagotoviti, da bodo vsi procesi v podjetju tekli nemoteno.

Rast za donosnost "Growth for performance"



Slika 1

Šesti stebler je namenjen boljšemu funkcioniranju koncerna ETI kot celote. Seveda pa bo potrebno, če želimo, da vse funkcije v podjetju delujejo usklajeno, njihov nadzor, izvajanje in koordinacijo vzpostaviti na koncernski ravni. Naš strateški cilj na tem področju je, da bodo matična in hčerinske družbe predstavljale zaokrožen sistem, ki bo, ne glede na lokacijo, deloval po enakih principih in standardih, vse funkcije skupaj pa bodo sledile in podpirale skupni cilj – povečanje prodaje.

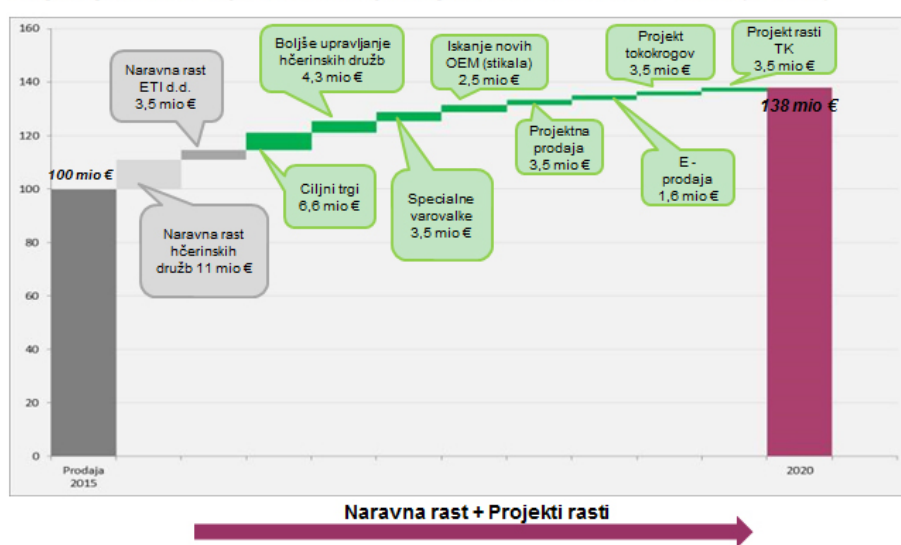
Zadnji stebler pa predstavlja organiziranost ETI-ja za nadaljnjo rast, znotraj katerega bodo vzpostavljeni novi poslovni modeli, ki bodo podpirali nadaljnjo rast v ciljnih segmentih.

Načrtovani prihodki koncerna

V prihodnjih petih letih načrtujemo 6,9-odstotno povprečno letno rast prodaje na ravni koncerna, kar pomeni, da bomo leta 2020 po naših načrtih ustvarili približno 138,6 milijona evrov prihodkov iz prodaje. Pri tem bo 40 % rasti izhajalo iz »naravne rasti« skupine, 60 % pa je bomo ustvarili s posebnimi projekti rasti.

ETI bo nadaljeval internacionalizacijo poslovanja s preverjenim in uspešnim modelom internacionalizacije, pri čemer bomo na ciljnih trgih še naprej prisotni bodisi preko hčerinskega podjetja oziroma predstavništva bodisi preko partnerstva z lokalnim proizvajalcem, distributerjem ali OEM partnerjem. Na osnovi standardiziranega modela sistemske integracije bomo poenotili pristop k prodaji in trženju na trgih vzhodne in jugovzhodne Evrope in optimalno izkoristili prednosti lokalnih proizvajalcev. Partnerstvo z OEMi in distributerji bo prispevalo k izkoriščanju učinkov ekonomije obsega pri proizvodnji ključnih produktih skupin (projekt povečanja prodaje z iskanjem novih OEMpartnerjev), hkrati pa bomo okrepili prisotnost tudi v direktnih prodajnih in distribucijskih kanalih (v segmentu elektrodistribucij, proizvajalcev stikalnih omar in projektantov).

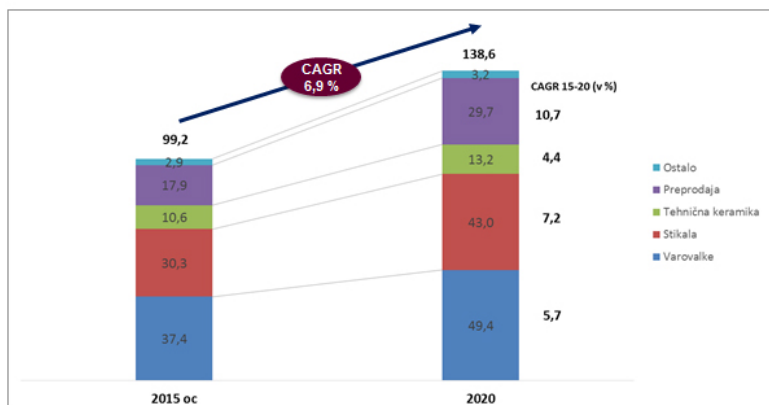
Projekcija virov rasti prihodkov od prodaje koncerna ETI, 2015 – 2020 (v mio €)



Slika 2

ETI bo nadaljeval internacionalizacijo poslovanja s preverjenim in uspešnim modelom internacionalizacije, pri čemer bomo na ciljnih trgih še naprej prisotni bodisi preko hčerinskega podjetja oziroma predstavništva bodisi preko partnerstva z lokalnim proizvajalcem, distributerjem ali OEM partnerjem. Na osnovi standardiziranega modela sistemske integracije bomo poenotili pristop k prodaji in trženju na trgih vzhodne in jugovzhodne Evrope in optimalno izkoristili prednosti lokalnih proizvajalcev. Partnerstvo z OEMi in distributerji bo prispevalo k izkoriščanju učinkov ekonomije obsega pri proizvodnji ključnih produktih skupin (projekt povečanja prodaje z iskanjem novih OEMpartnerjev), hkrati pa bomo okrepili prisotnost tudi v direktnih prodajnih in distribucijskih kanalih (v segmentu elektrodistribucij, proizvajalcev stikalnih omar in projektantov).

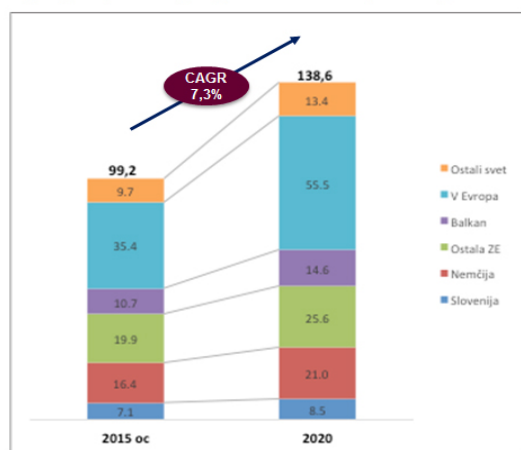
Projekcija prihodkov od prodaje koncerna ETI, 2015 – 2020 (v mio €)



Opomba: Pogled iz proizvodnega vidika (preprodaja vključuje celotno nabavo BL in MA); med ostale prihodke so uvrščeni prihodki ETI PROPLAST d.o.o., storitve in dopolnilni program

Slika 3

Projekcija prodaje koncerna ETI po geografskih trgih (skupinah trgov), 2015 – 2020 (v mio €)



Slika 4

Produktno gledano je v obdobju 2016–2020 pričakovana rast na vseh produktnih skupinah, pri čemer nadpovprečno rast planiramo na preprodajnih programih ter stikalih. Še naprej bomo tudi veliko vlagali v raziskave in razvoj, saj od leta 2017 naprej načrtujemo tudi visoko rast prodaje novih izdelkov, ki bo do leta 2020 dosegla 10-odstotni delež skupne prodaje.

Geografsko gledano pa najvišjo rast pričakujemo na trgih vzhodne Evrope.

Naši kupci so na posameznih tržnih področjih izredno raznoliki z zelo različnimi željami in zahtevami. Glede na te zahteve smo jih razvrstili v različne segmente in za posamezne skupine segmentov pripravili posebne poslovne modele. Kupce, ki kupujejo veliko različnih izdelkov v manjših količinah in pričakujejo odlične dobavne roke, dobre cene, visoko tehnično podporo in tehnično-promocijske aktivnosti (kot so na primer inštalaterji, proizvajalci stikalnih omar, trgovci), bomo obravnavali s pomočjo poslovnega modela sistemske integracije. Spet druga skupina kupcev, ki kupuje velike serije izdelkov, po drugi strani na primer pričakuje, da bomo znali razviti ali dodelati izdelek v skladu z njihovimi zahtevami in da bomo sposobni te izdelke dobaviti v obljubljenem dobavnem roku. Za te segmente smo pripravili poslovni model OEM dobavitelji/distributerji. Razvili smo še tretji poslovni model, ki je prilagojen za kupce nekaterih specialnih visoko inovativnih izdelkov.

Ta visoka načrtovana rast prihodkov iz prodaje pri takšni razvejanosti tako našega produktnega portfelja kot našega portfelja kupcev je izziv za vse nas, da vsak po svojih zmogljivostih omogočimo, da bodo naši kupci ne le prejeli naše izdelke in rešitve v obljubljenem roku, ampak da jim bomo hkrati nudili podporo in vse svoje znanje, da jim bomo ažurno ponudili odgovore na vsa njihova vprašanja pred nakupom in po njem in da bomo kakršne koli njihove težave rešili takoj, ko se pojavijo. Ključni izzivi za vse funkcije skupine so tako sledenje, podpiranje in omogočanje načrtovane rasti prodaje.

V zadnjih nekaj letih smo, kot vsi veste, veliko vložili v prenovno naše proizvodnje in tako zagotovili zadostne kapacitete za predvideno rast skupine v prihodnjih letih. V novem obdobju pa bodo največji del odgovornosti pri podpori uresničitve prodajnih ciljev nosile tri funkcije: prodaja in marketing, raziskave in razvoj ter upravljanje človeških virov.

Ključne funkcijske strategije

Strateške usmeritve in cilji ključnih funkcij koncerna v prihodnjem obdobju:

Prodaja in marketing:

- Boljše razumevanje delovanja trga z namenom hitrejšega prilagajanja in boljše odzivnosti na tržne priložnosti
- Fleksibilen cenovni model, ki omogoča cenovno konkurenčnost vseh proizvedenih programov z jasno določenimi smernicami (pooblastila in omejitve) ter upravljanje cenovne politike na nivoju koncerna
- Določitev unikatne prodajne vrednosti za vse ciljne skupine kupcev ter vzpostavitev prodajnega operativnega modela z namenom izboljšanja zadovoljstva kupcev
- Hitrejšo pridobivanje večjega števila novih kupcev, ključnih za doseganje ciljne rasti
- Razvoj večščin zaposlenih: Obvladovanje tehnično zahtevne korespondence s kupci

Razvoj:

- Opredelitev ključnih projektov razvoja novih izdelkov kot razvojne prioritete
 - o Projekti stikalne tehnike: 1. ETIMAT c25, 2. Novi EFI, 3. RCBO B-tip
 - o Projekti varovalk: 1. VV, 2. NV (dokončanje in poenotenje), 3. Posebne varovalke, 4. CH talilni vložki, 5. STV D02
- Izvajanje projektov s ciljem ustvarjanja priložnosti za prebojne izdelke (pred-razvojni projekti)
 - o RCCB DC
 - o Varovalka z vsiljenim odklopom
 - o Integrirana kombinacija varovalke in odklopnika
 - o Specialne izvedenke KZS (z vgrajenim merilnikom energije, z nadnapetostno zaščito)
- Uvedba razširjenega sistema kazalnikov za spremljanje uspešnosti in učinkovitosti razvojnega področja
- Uvedba sistema razvoja tehničnih kadrov
 - o Razvoj specifičnih kompetenc zaposlenih (na področju razvoja izdelkov) in v projektne vodenju
 - o Uvedba razvojnih in kariernih poti zaposlenih v razvoju in ocenjevanje njihove uspešnosti
 - o Uvedba sistema mentorstev

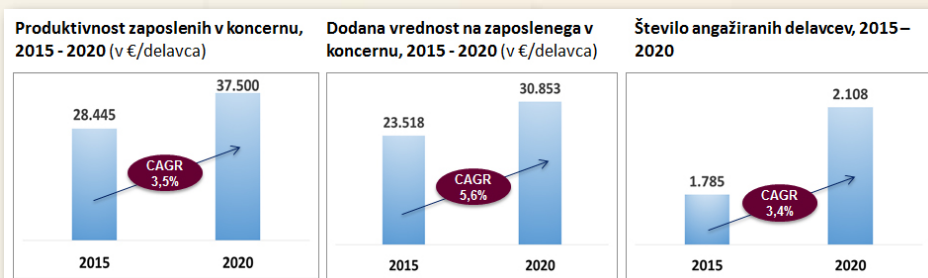
- o Institucionaliziranje aktivnosti, povezanih z zajemanjem in izmenjavo informacij o konkurenci in intelektualni lastnini
- o Razvoj kot "vir" strokovnih kadrov za ostale poslovne funkcije
- o Izboljšanje kompetence v razvoju tehnologije v povezavi z novimi izdelki, projektna povezava s proizvodnimi hčerinskimi družbami

Upravljanje človeških virov

- Zagotavljanje podpore strateškim poslovnim usmeritvam:
 - o rasti in razvoju ter internacionalizaciji koncerna (podpora predvideni hitri rasti prodaje skozi mrežo hčerinskih družb)
 - o zagotavljanje kadrov in razvoj tehničnih kompetenc za potrebe ključnih poslovnih funkcij (prednostno na področju prodaje) ter razvoj prodajnih kompetenc
- Dvig zrelostne ravni HR funkcije v koncernu ETI:
 - o obvladovanje HR funkcije na koncernskem nivoju z implementacijo standardiziranih HR orodij in praks
 - o transformacija HR funkcije iz administrativne v razvojno
- Razvoj kadrov za potrebe koncerna:
 - o kadrovske strokovnjaki usposobljeni za nudenje strokovne HR podpore vodjem (HR služba je "business partner" vodjem)
 - o dvig splošnih kompetenc vodij skozi vključitev v priznani certificirani sistem
 - o vodje usposobljeni (certificirani) za vodenje sodelavcev: mentorstvo - prenos znanj na sodelavce, uporaba HR orodij pri vodenju (kadrovanje, letni razgovori, coaching tehnike, ocenjevanje kompetenc in delovne uspešnosti)
- Zagotavljanje učinkovitosti HR procesov – razvoj in širjenje uporabe HR praks:
 - o zagotavljanje kadrov za zasedbo koncernskih funkcij in koncernsko delovanje
 - o dvig samoiniciativnosti in inovativnosti zaposlenih
 - o dvig mobilnosti zaposlenih na nivoju koncerna (med lokacijami koncerna)
 - o dvig večopravilne sposobnosti
- Oblikovanje organizacijske kulture v podporo strateškim usmeritvam:
 - o razvoj "high performance" org. kulture, ki podpira internacionalno delovanje koncerna
 - o razvoj internacionalne miselnosti in poudarek na delovanju skladno z vrednotami, podjetniško usmerjenostjo ter zavezanostjo rezultatom

Zaposleni in produktivnost

Eden od pomembnejših ciljev v tem strateškem obdobju je ob povečanju prodaje le manjša rast števila zaposlenih in povečanje bruto dodane vrednosti na zaposlenega. Tako naj bi se število angažiranih delavcev v koncernu povečevalo s povprečno letno stopnjo rasti 3,4 %, kar je ravno polovica predvidene rasti prodaje.



Slika 5

Tako bo rasti prodaje morala slediti rast produktivnosti zaposlenih, s čimer želimo bruto dodano vrednost na zaposlenega s 23,5 tisoč evrov v letu 2015 dvigniti na 30,8 tisoč evrov v letu 2020.

Koncern ETI v številkah

Izbrani strateški kazalniki uspešnosti in cilji:

Skupni prihodki (2020):	142 mio €
Prihodki iz prodaje (2020):	139 mio €
Rast prodaje (CAGR 2015–2020):	6,9 %
Dobiček iz poslovanja (2020):	8,6 mio €
Čisti dobiček (2020):	7,9 mio €
Marža EBITDA (2020):	11,0 %
Marža EBIT (2020):	6,2 %
ROA (2020):	8,6 %
ROE (2020):	14,9 %
Produktivnost zaposlenih – koncern (2020):	66.469 €/zaposlenega
Dodana vrednost na zaposlenega – koncern (2020):	30.853 €/zaposlenega
Dodana vrednost na zaposlenega – ETI d. d. (2020):	37.500 €/zaposlenega
Število angažiranih delavcev (2020):	2108

Postavljeni cilji so ambiciozni, a izvedljivi

Zavedamo se, da smo za obdobje, ki je pred nami, zastavili zelo ambiciozne cilje, vendar verjamemo, da so tudi najbolj ambiciozni cilji lahko izvedljivi, če se vsak izmed nas zaveda pomembnosti svojega prispevka v podjetju in deluje po svojih najboljših močeh. Za dobro delovanje pa je zelo pomembna predvsem dobra informiranost, zato se bomo potrudili, da bo prav vsak oddelek natančno seznanjen z zahtevami in nalogami, ki bodo zagotovile, da bomo skupaj uspešno prišli do cilja. V času izdaje tega časopisa že potekajo natančnejše predstavitve novega strateškega načrta vodjem in delavskim predstavnikom, ti pa ga bodo nato predstavili še vsem vam. Upamo, da boste načrte, ki ste jih mnogi med vami tudi pomagali sestavljati, vzeli za svoje, in da bomo skupaj uspeli izpeljati vse zadane naloge ter naredili ETI še uspešnejši in boljši, tako za kupce kot za zaposlene in širše okolje.

✍️ Rafael Kogej
✍️ Mag. Tomaž Berginc

DELO SD ETI

Priprava programa dela

Kot sem že omenil v svojem prejšnjem prispevku, smo imeli člani SD na koncu junija izobraževanje o izdelavi programa dela sveta delavcev. Praktični pristop k izdelavi programa dela je predstavil g. Rajko Bakovnik, direktor Centra za participativni menedžment. Na primerih, ki smo jih skupaj obdelali, nam je skušal pokazati usmeritve za pripravo našega programa dela, ki je še kako pomemben za dobro in uspešno delo SD. V novembru in decembru smo imeli člani SD tri programske seje, na katerih smo načrtali smernice delovanja SD v obdobju 2016–2019, ki smo jih uporabili kot podlago za pripravo programa dela SD. Pomemben je bil resen pristop k prepoznavanju problemov, ki tarejo naše zaposlene. Člani SD so med pogovori z bazo te probleme izluščili in jih predstavili na programskih sejah, kjer se je SD opredelil do njih in določil prioriteto reševanja. S skupnimi močmi je proti koncu leta nastal Program dela SD 2016–2019, ki ga bomo po potrebi ustrezno dopolnjevali.

Tekoče zadeve:

Prišel je julij, težko pričakovan poletni mesec, čas počitnic in dopustov, toplih dni in kratkih noči. Večina si želi dolgega, vročega poletja, a to, kar nas je udarilo letos, presega vse meje pojmovanja vročega poletja. Ekstremno visoke temperature in njihovo dolgotrajno vztrajanje so zelo obremenilno vplivale na zaposlene, ki so kljub neznosnim razmeram (po mnogih oddelkih, ne povsod, da ne bo pomote) s svojim prizadevnim delom poskrbeli, da smo pravočasno izdelali naročila za naše kupce. Brez težav gotovo ni šlo, vrzeli na delovnih mestih zaradi dopustov pa smo skušali izpolniti z dodatnim zaposlovanjem za določen čas in našimi počitnikarji. Nemalokrat je zaradi dodatnih delavcev trpela produktivnost, saj delavci, ki pridejo na novo, potrebujejo določen čas za priučitev dela, ki ga bodo opravljali. Zelo pomembno se mi zdi, da vzpostavimo pravičen in jasno določen sistem nagrajevanja mentorjev, saj po mojem prepričanju le dobro motiviran mentor da vse od sebe v želji, da bi čim boljše podal svoje znanje učencem. Le tako usposobljen delavec bo lahko kakovostno delal in izdelki, ki jih bomo prodali našim kupcem, bodo ohranili kakovost in prepoznavnost na trgu.

V začetku julija so bili na streho TK montirani ventilatorji, ki naj bi iz prostora odstranjevali vroč zrak, ki se nabira pod streho proizvodnje. Mislim, da je bila ta rešitev kar v redu, a jo je izničila nenormalna vročina, ki je vztrajala cel mesec. Upam, da v normalno toplem vremenu učinek delovanja ventilatorjev ne bo izostal. V prihodnosti bomo morali razmisliti, kje bomo zagotovili primerno ohlajene prostore, da se bodo delavci, ki delajo v ekstremno vročih razmerah, lahko hladili. Veljavni zakon nalaga delodajalcu, da poskrbi za takšne prostore, pri nas pa je pogosto že problem, če gre delavec v vročini na dodatno pavzo. Potrebna bo še veliko dogovarjanja in pregovarjanja, da bomo spoznali, da je potrebno skupno angažiranje vseh udeležencev, ki vplivajo na zadovoljstvo in normalne delovne pogoje. Zavedati se moramo, da se lahko samo od delavca, ki na delo hodi z veseljem (več pogojev za takšno stanje), pričakuje največ. Urejeni delovni pogoji in odnosi s predpostavljenimi so temelj za dobro počutje na delovnem mestu.

Vrstili so se klici in elektronska pošta naših sodelavcev, ki so opozarjali na neznosne razmere na delovnih mestih: v Kamniku je vročina dosegla 40 stopinj, v šotorih in pred njima na Izlakah je temperatura presegala rekorde, naše kuharice so se ponovno oglasile s skromno prošnjo po dodatnem prezračevanju, ki jo ponavljajo že osmo leto zapored in čakajo na rešitev. Komisija za varstvo pri delu (VPD) pri svetu delavcev (SD) se je sestala na posvetih konec julija in oktobra. Opozorila je na nekaj nerešenih zadev iz prejšnjega obdobja, dodali pa smo še nekaj novih težav in se obrnili na odgovorne, da z veliko mero dobre volje pristopijo k reševanju. Še tako veliki problemi se z dobro voljo pokažejo za manjše prepreke, ki so nemalokrat preprosto rešljive. Z izjemo g. Berginca pa kakšnega odziva na zapisnik ni bilo (ne vem, kakšna je bila praksa v preteklosti, a pričakoval sem, da bodo na slovniki podali kakšen komentar). Vodstvo izkazuje veliko mero

razumevanja za pripombe SD in sindikata, ki nenehno opozarjata na problematiko delovnih pogojev, a vsega ni mogoče takoj urediti. So pa pristopili k izgradnji nadstreška pred šotorom, za kar se jim v imenu zaposlenih lepo zahvaljujem. Ena pomembnejših investicij v letu 2016 je tudi ureditev nakladalnega dela v TK, ki bo rešil prepih v oddelku vlečenega programa NV.

V septembru smo imeli 3. sejo SD, na kateri je sodelovalo vodstvo in nam odgovarjalo na postavljena vprašanja. Glavni problem je uporaba parkirišča, ki je prepolno in zato predstavlja velik problem za zaposlene. Pri pregledu se je izkazalo, da kljub opozorilom še vedno precejšnje število delavcev uporablja parkirišče, čeprav ne plačujejo parkirnine. Službe, odgovorne za to področje, so začele te voznike popisovati in sledila je kazen, na kar so bili uporabniki obveščeni z Informatorjem. Mislim, da je pristop pravi, žal pa mi je, da sodelavci nismo toliko kulturni, da bi spoštovali pravila in je vedno potrebna neka prisila, da se vzpostavi red. Kljub vsem naštetim ukrepom je SD tudi na svoji 5. seji 25. 2. 2016 ponovno opozoril na problematiko parkiranja, predvsem z vidika dokončne selitve proizvodnje iz Trbovelj na Izlake. Pričakuje se še večji pritisk na parkirišče in še večja težava s parkiranjem.

Obveščanje SD po 89. členu ZSDU-ja

Predstavnik zaposlenih (sindikat, SD) se s predstavniki vodstva praviloma sestajava dvakrat mesečno. Pogovarjamo se o tekoči problematiki: nagrajevanje mentorstva, izvajanje pogovorov z delavci, ki imajo težave z dopustom in manjkajočimi urami, raznim odstopanjem od zahtevanih pravil (npr. pri nočnem delu, delavci nimajo opravljenih zdravniških pregledov, prerazporejanje delavcev z omejitvami), spremembe pogodbe o zaposlitvi, kjer se opravila v proizvodnji združijo pod enoten naziv: delavec v proizvodnji, da bi ob različno zasedeni proizvodnji in da bi se izognili odpuščanju delavce lažje prerazporejali na oddelke, kjer je dela dovolj. Pojavilo se je tudi vprašanje začetka dela v popoldanski izmeni, ki sedaj ni poenoteno v vseh oddelkih. Ponovno je sledilo opozorilo vodjem, naj poskrbijo, da se bo razporeditev delovnega časa dosledno izvajala.

Koordinacijska skupina

13. 10. 2015 je bil prvi sestanek koordinacijske komisije. Sestava te skupine je naslednja: 2 do 3 predstavniki prodajalcev, 1 član NS, 1 predstavnik uprave, predsednica sindikata in predsednik SD (mogoče bomo lahko to sestavo razširili). Glavni namen skupine je, da se posredujejo jasne in pravilne informacije, da torej informiramo vsak svojo bazo, da so informacije neposredne in se tako izognemo večjemu številu posrednikov. Da bi se izognili napačnim informacijam, sem predlagal, da se na Informatorju objavijo zapisniki s sestankov, kar je bilo prepoznano kot dober predlog in se tudi izvaja.

SD je sodeloval tudi pri obravnavi OP (organizacijski predpis).

OP 62 01 Upravljanje človeških virov

Na samo besedilo smo podali tri pripombe, ki so bile upoštevane pri čistopisu predpisa. Pomembno se nam je zdelo, da za razvoj mentorjev skrbita vodja in zaposleni, posledično pričakujemo tudi določitev kriterijev za nagrajevanje mentorstva, ki se bodo zapisali v tarifni del kolektivne pogodbe (dogovor s sindikatom in vodstvom).

OP 41 03 Razporeditev delovnega časa

Skupaj s sindikatom bomo pripravili predlog sprememb za OP 41 03, in sicer v poglavju, ki govori o razporeditvi delovnega časa, tako imenovani »banki ur«. Več o tem bo objavljeno, ko bo zadeva predstavljena vodstvu in bodo znani odzivi na predlog. V marcu člani SD čaka celodnevno izobraževanje s področja varstva pri delu, promocije zdravja na delovnem mestu, požarne varnosti in prikritih negativnih dejavnikov (stresa) na delovnem mestu.

✍ Predsednik SD ETI
Jože Ključevšek

Hyperion Planning v »novi preobleki«

Ob koncu lanskega leta smo po končanem in potrjenem planu 2016 začeli proces selitve in nadgradnje orodja Hyperion Planning na zadnjo različico. Orodje je v skupini ETI v uporabi od leta 2012 dalje in ga skupaj s sistemom za poslovno obveščanje (BI) uporabljamo za pripravo plana prodaje, nabave ter proizvodnje.

Glavni razlog za selitev je bila zamenjava stare, odslužene strojne opreme, ki smo jo nadomestili z virtualizacijo strežnikov v novem okolju. Sočasno smo se odločili, da namestimo zadnjo različico orodja za planiranje, s katero bomo ostali v koraku z zadnjimi izdajami Oracla, do katerih smo upravičeni. Oracle je s to različico uvedel kar nekaj bistvenih novosti in nekatere bomo v nadaljevanju na kratko predstavili. Poleg tehničnih novosti (podpora za Linux, neposreden prenos podatkov med kockami, izboljšana sinhronizacija ipd.), s katerimi vas ne bomo obremenjevali, boste uporabniki najprej opazili posodobljen vmesnik. Takoj ko boste prišli do prijave, boste opazili novo barvno shemo, ki jo je različica povzela po oblaku Oracle. Pri prijavi se ni nič spre-



Prijavni ekran

milo in ostaja enaka, kot je bila pri stari različici in kot jo uporabljate pri prijavi na BI.

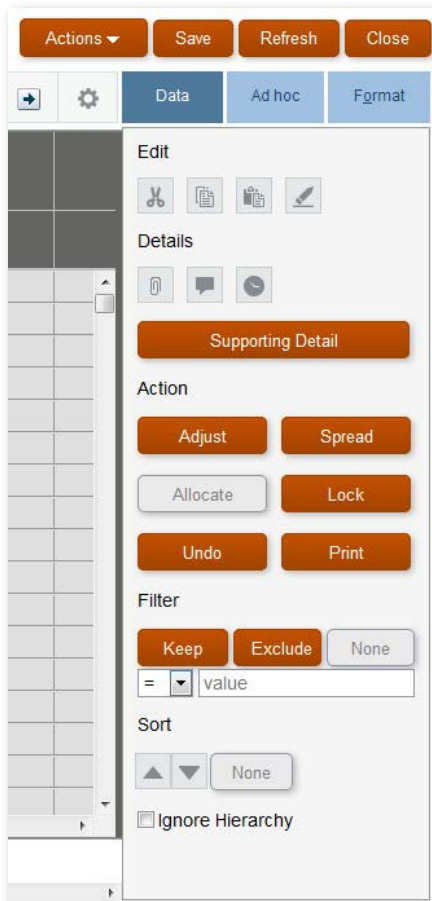


Možnosti ETIPLAN scenarija

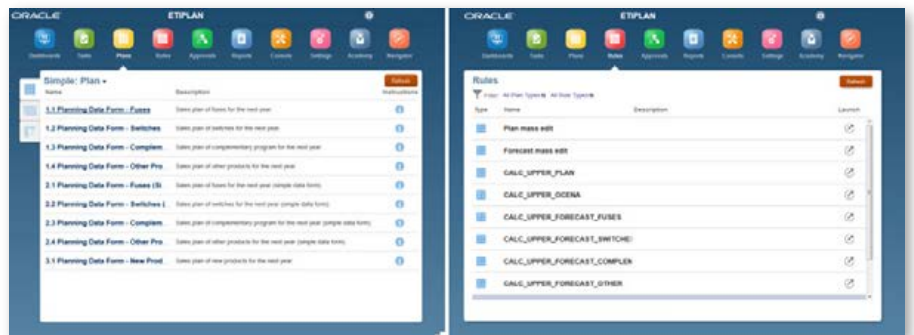
Po uspešni prijavi se vam ponudi možnost izbire planskega scenarija, kjer se zažene edini, ki je vnesen (ETIPLAN) in na katerega so vezana dogovorjena pravila po različnih scenarijih (ocena, plan ipd.).

Med vsemi možnostmi boste uporabniki uporabljali samo »plan« (Plans) in »poslovna pravila« (Rules), enako kot do sedaj. V »planu« je možnost izbire scenarija in vnaprej dogovorjenih skupin prodajnih grup do nivoja posameznega izdelka ter trga oziroma posameznega poslovnega partnerja za želeno podjetje. Kot drugo pa se vključujejo »poslovna pravila« (npr. Forecast mass

edit, Calculate Forecast until End of the Year ipd.), s pomočjo katerih lahko na preprost način urejamo eno izmed razpoložljivih mer (količina, cena, vrednost), da pridemo do zelenih vrednosti.



Upravljanje s podatki



Možnost »plan« in »poslovna pravila«

Sami rezultati vašega dela so prav tako vidni vsako polno uro v BI na vnaprej pripravljenih portalih in dogovorjenih poročilih. Že na začetku smo omenili, da je poleg celotne grafične podobe tudi nekaj tehničnih izboljšav, na katere boste naleteli pri uporabi orodja. Teh je kar nekaj, saj so se spremenili način vnosa dimenzij, način poganjanja pravil, prikaza rezultata ipd.

Te novosti, na katere boste morali biti pri svojem nadaljnjem delu zelo pozorni, vam bomo predstavili na naši že »tradicionalni« osvežitveni delavnici skupaj s celotnim procesom planiranja. Tako boste oceno leta 2016 in plan 2017 v celotni skupini pripravljali že z novo različico. Orodje je že dostopno na istem naslovu <https://plan.eti.si>. Poleg te novosti vas bomo ob koncu leta »razveselili« tudi z zadnjo različico sistema za poslovno obveščanje – »BI po domače ©«.

Iztok Vozelj

Sodelovanje Šolskega centra Celje in podjetja ETI

V ETI-ju verjamemo, da sta usmerjenost v trajnostni razvoj in posluh za potrebe družbe dokaz našega uspeha, zato s sponzorstvi in donacijami podpiramo tudi številne šolske ustanove. Tako smo v letu 2015 s pomočjo odgovornih v Šolskem centru Celje organizirali donacijo, ki bo pripomogla k še boljšemu poznavanju naših izdelkov in podjetja samega. Tudi sam sem, kot študent, z veseljem in predvsem s ponosom uporabljal in opazoval naše izdelke v učilnicah, ter s svojim znanjem in izkušnjami na tem področju pomagal svojim sošolcem.

Šolski center Celje, takrat še pod imenom Srednja tehniška šola, deluje že od leta 1959, danes pa v okviru zavoda delujejo naslednje šole:

- Gimnazija Lava,
- Srednja šola za kemijo, elektrotehniko in računalništvo,
- Srednja šola za gradbeništvo in varovanje okolja,
- Srednja šola za storitvene dejavnosti in logistiko,
- Srednja šola za strojništvo, mehatroniko in medije,
- Medpodjetniški izobraževalni center,
- Višja strokovna šola.

Šolski center s podjetjem ETI na različne načine sodeluje že vrsto let, saj dijaki in študentje pri laboratorijskih vajah in praktičnem pouku pogosto uporabljajo izdelke podjetja ETI. Sliki 1 in 2 predstavljata praktično usposabljanje v učilnici za praktični pouk, kjer se dijaki urijo v izdelovanju stanovanjskih razdelilnikov in priklopu asinhronskih motorjev, kjer uporabljamo tipizirano omarico podjetja ETI.

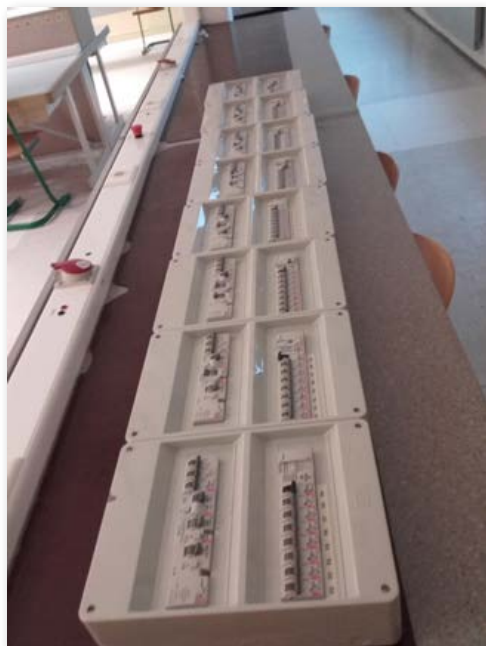
Kaj pravijo o našem sodelovanju v šolskem centru:

Ob tej priložnosti je prav, da se zahvalim podjetju ETI, saj nam je pred kratkim poleg zgoraj naštetih opreme podarilo tudi veliko drugih izdelkov oziroma materiala, ki ga naši dijaki uporabljajo pri pouku. Stik za doniranje je bil uslužbenec podjetja ETI, inženir Denis Bolte, ki je bil odličen študent na naši Višji strokovni šoli za mehatroniko.

Že pred leti nam je podjetje ETI podarilo različne panoje z njihovimi izdelki, v letu 2015

pa smo od podjetja dobili posodobljene panoje, ki močno izboljšujejo pedagoški proces, saj je neposredno viden izdelek nazornejši kot tisti na sliki ali na spletu. Slika 3 predstavlja pano z elektrotehničskimi izdelki v eni izmed učilnic.

Pomembno se mi zdi povedati, da si naši dijaki v okviru strokovnih ekskurzij včasih ogledajo proizvodnjo podjetja ETI. To smo sicer pred leti pogosteje načrtovali, vendar bomo v prihodnosti našim dijakom zagotovo omogočili, da vidijo sodobno proizvodnjo elektrotehniških izdelkov v globaliziranem podjetju, kot je ETI Izlake, saj se ti izdelki prodajajo po vsem svetu. Sodelovanje naše šole in podjetja ETI pa se ne konča samo pri doniranju in ogledih, ampak tudi neposredno sodelujemo. Nekateri naši študentje in dijaki se namreč praktično usposabljajo v podjetju ETI, kjer si pridobivajo dodatne strokovne kompetence. Povedati je namreč treba, da je danes obvezno, da se dijaki tako triletnih kot štiriletnih programov in tudi študentje v okviru šolskega izobraževanja usposabljajo v realnem delovnem okolju.



Izdelava stanovanjskih razdelilnikov pri praktičnem pouku



Omarica s pripadajočo opremo podjetja ETI, s katero dijaki izvajajo zagone asinhronskega motorja pri praktičnem pouku.

Menim, da je podjetje ETI lep zgled sodelovanja med podjetjem in šolo, saj je v obojestranskem interesu, da so dijaki in študentje odlično izobraženi in strokovno kompetentni. Tako sodelovanje pozitivno vpliva na celotno slovensko gospodarstvo in tudi na Slovenijo kot celoto.

✍ Denis Bolte

✍ Mag. Boštjan Lilija

učitelj strokovnotehničnih predmetov

Avtorja slik: Dejan Herodež, Matjaž Drame



Pano z izdelki podjetja ETI v eni izmed učilnic ŠCC



Levo Iskranjca, desno Kum, 21. 2. 2016

PO SLOVENIJI - Zasavje, Kum, Iskranjca

Svet se čedalje bolj obrača na glavo, vreme pa tudi. December in januar sta bila suha, februar pa pretirano moker. Po dolinah je deževalo, v višinah snežilo. To zimo so bile temperature bolj spomladanske. Mraz je zajel Slovenijo le okrog 19. januarja, ko je bilo v Novi vasi na Blokah minus 22 stopinj Celzija.

V tej številki sem mislil pisati o Storžiču, 2132 m visokem hribu na Gorenjskem. Toda kamniti plaz v Trbovljah je povzročil, da bom nekaj napisal o tem ter okolici, kjer se je to zgodilo. Pisati bom začel o nekoliko širši okolici. Posnetek sem naredil z Vrha nad Čolniščami in prikazuje: na levi Jelenov vrh (646 m), na sredini je Iskranjca (677 m), povsem zadaj na levi je 365 m visoki dimnik termoelektrarne Trbovlje. Nekoliko desno od sredine je dolina Save, čez katero vodi stari most. Novi most se na sliki ne vidi. Kamniti plaz se je v soboto, 20. februarja 2016, okrog sedme ure zjutraj sprožil s pobočja zahodno od cementarne v Trbovljah in priletel na cesto pri cementarni. Poškodoval je nekaj ljudi in avtomobilov. Ta dogodek se je zgodil na kraju, ki ga prikazuje leva stran slike.

Na Jelenov vrh in Iskranjco sem se povzpел pred desetimi leti. Na vzhodni strani teh hribov so Trbovlje, natančneje

cementarna, na zahodni je Zagorje. Na jugu je Sava, na severu pa Slačnik, natančneje cesta Trbovlje–Zagorje preko Slačnika. Pot na ta dva hriba sem začel v Zagorju blizu bencinskega servisa Petrol. Šel sem proti vzhodu, strmo navkreber do zadnje hiše v Ravenski vasi. Potem sem zavil v gozd in po uri hoje iz Zagorja dosegel vrh Iskranjce. Z vrha sem šel proti vzhodu na neko sedlo, potem sem se spet dvignil na Jelenov vrh. Zatem sem se spet vrnil na sedlo in šel po južni strani Iskranjce do razglednega pomola visoko nad tovarno apna v Zagorju ter naprej v Zagorje. Nekoliko vzhodnejše od vrha Iskranjce je velika skala, vzdana v zemljo, z letnico 1967. Skala se je majala in da ne bi zletela v dolino in poškodovala železniških tirov, so ji izdelali temelje. Na pobočju je še veliko manjših skal, ki so pripravljene, da se odkotalijo v dolino.

Na desni strani slike sta Kum in greben, ki se spušča proti Zagorju. Pred desetimi leti sem se po planinski poti iz Zagorja povzpел na 1219 m visoki Kum. Potem pa sem se v Zagorje spuščal kar po grebenu. Vmes sta vrhova Kozlova gora (1026 m) in Devnik (621 m). Z grebena sem prišel na cesto, ki pelje v Podkum. Povsem desno na sliki je kmetija, do katere pelje cesta s Konjščice.

Na sredini slike je reka Sava, ki izvira na

Gorenjskem in se pri Beogradu izliva v Donavo. Na desni strani Save je cesta Litija–Zagorje–Trbovlje–Hrastnik. Naj omenim le izdelavo tunelov pri Renkah, ki jih je leta 1961 izdelala jugoslovanska vojska. Na levi strani je železnica, natančneje železniški tiri. Ti tiri so del velikega sistema, imenovanega Južna železnica. Narejena je bila v času, ko smo bili del Avstro-Ogrske. Južna železnica povezuje mesta Dunaj, Gradec, Maribor, Celje, Zidani Most, Zagorje, Ljubljana, Postojna in Trst. Progo so začeli graditi leta 1842 na Dunaju in jo končali leta 1857 v Trstu. Celotna dvotirna železniška proga med Dunajem in Trstom je dolga 577,2 km. 27. julija 1857 jo je odprl cesar Franc Jožef.

Naj na koncu omenim še človeka, ki je bil med drugo svetovno vojno povezan s to pokrajino. To je bil Fric Keršič, rojen 15. julija 1908 v Trbovljah. Po poklicu je bil rudar, pozneje pa sindikalni delavec. Med drugo svetovno vojno je bil partizanski aktivist z ilegalnim imenom Gal. Okupator ga je ujel pri apnenicah v Zagorju. Mučili so ga in 21. novembra 1942 je v zaporu umrl. Po njem se imenuje ulica v Trbovljah.

 Darko Dolinar



skupinska Blegoš



Planinski pohodi

V decembru, natančneje v soboto 5. 12., nas je pot vodila na Blegoš. **Blegoš**, 1562 n. m., je za Ratitovcem drugi najvišji vrh Škofjeloškega hribovja. Vzpenja se med Poljansko in Selško dolino, najbolj urejen dostop nanj pa je skozi vas Gorenja Žetina. Z vrha se ponuja odličen razgled na najvišje slovenske gore v skupinah Julijskih Alp, Karavank in Kamniško-Savinjskih Alp. S travnatega vrha, na katerem sta žig in vpisna skrinjica, se odpira lep razgled na Polhograjsko hribovje, Golake, Kojco, Porezen, Julijske Alpe, Ratitovec, Koprivnik, Mladi in Stari vrh ter Karavanke in Kamniško-Savinjske Alpe. Poleg Blegoša sta najvišja predalpska vrhova Ratitovec in Porezen. Goro Blegoš med drugim izdatno opisuje in povečuje priznani slovenski pisatelj Ivan Tavčar v svojem delu Cvetje v jeseni. Npr: »Nato sva sedla v eno malih dolinic, katere so značilne za Blegošev vrh.«



pod razglednim stolpom na vrhu Boča

Razgled s Slavnika je med lepšimi, saj ob lepem vremenu vidimo Jadransko morje, italijanske Dolomite, kjer je najvišji vrh Marmolada, del Karnijskih in Julijskih Alp, kjer izstopa Triglav, in nato prek Karavank do Kamniško-Savinjskih Alp. V bližini se vidijo Golaki, Vremščica in nekoliko bolj oddaljeni Snežnik.



proti vrhu

Prvi pohod v tem letu smo izvedli na drugo januarso soboto, pot pa nas je vodila na Boč.

Boč, 978 n. m. (imenovan tudi **štajerski Triglav**), je strma gora v Krajinskem parku Boč, v Bočkem pogorju jugovzhodno nad Poljčanami, in se nahaja v jugovzhodnem delu Karavank. Leta 1962 so na Boču postavili 22 metrov visok jeklen komunikacijski razgledni stolp, v bližini pa televizijski oddajnik. Pod vrhom na sedlu na nadmorski višini 658 m stoji Planinski dom na Boču, v bližini je cerkev sv. Miklavža. Na sedlu je tudi informacijsko središče krajinskega parka.

Februarja smo se povzpeli na 1028 m visoki Slavnik.

Slavnik je razgledna gora, ki se dviga južno od Kozine in zahodno od Podgorja. Podgorje je vasica, ki je primerno izhodišče za vzpon na omenjeno goro.

Na vrhu Slavnika se nahajata razgledna plošča in ob njej žig. Le nekaj korakov pod vrhom stoji Tumova kočica na Slavniku, ki so jo odprli leta 1957.



Plan pohodov za leto 2016:

April	- Snežnik (iz Sviščakov)
Maj	- Pristovski Storžič z Jezerskega (mejni prehod)
Junij	- Krnska jezera, Krn (Lepena)
Julij	- Triglavsko jezera (od slapa Savica, 2 dni)
Avgust	- Stol (od Završniškega jezera)
September	- Grintovec (iz Kamniške Bistrice)
Oktober	- Storžič iz Mač (Preddvor)
November	- Kofce gora (Podljubelj) ali Debela peč (Pokljuka)
December	- Ratitovec (iz vasi Prtovč)

✍ Borut Markošek



ETI SKI Open

V soboto 5.3.2016 smo na Kopah izvedli tradicionalno smučarsko - sankiško tekmovanje. Navkljub lepi vremenski napovedi, se je spet izkazal »Murphyjev zakon« in vreme se je do prihoda naših športnikov na Kope, dodobra poslabšalo, letos nam je poleg »tradicionalne« megle nagajal tudi veter. Vendar, ker se ETI-jevci pač ne damo, smo izvedli tako smukaški kot sankiški del. Po uspešno izvedenih tekmovanjih je sledila podelitev pokalov najboljšim, nato pa zaključek, ki je trajal do poznih večernih ur.

Kategorija »Starejše mladinke«:



Mesto	Priimek in ime	Rezultat
1	KREGAR Bernarda	0:56,39
2	RAZPOTNIK Rosita	1:00,99
3	ŠTENDLER Majda	1:05,71
4	ZLATNAR Jana	1:09,09
5	MIHELČIČ Nada	1:25,57

Kategorija »Mlajše mladinke«:



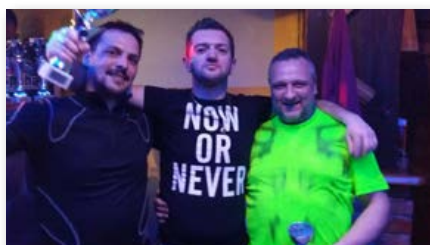
Mesto	Priimek in ime	Rezultat
1	GALIN Tanja	0:57,56
2	NOVAK Darja	1:01,34
3	URANKAR KOREN Irma	1:07,53
4	DOBOVŠEK ZALOGAR Vesna	1:13,55
5	RAZBORŠEK Jelka	1:15,33

Kategorija »Starejši mladinci«:



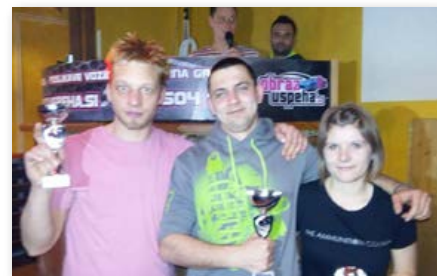
Mesto	Priimek in ime	Rezultat
1	GOŠTE Miha	0:48,73
2	STRMLJAN Dušan	0:51,63
3	MAJDIČ Marjan	0:52,28
4	STELE Štefan	0:58,62
5	OMOVŠEK Janez	0:59,56
6	GRDEN Simon	1:05,41
7	MLAKAR Ciril	1:11,45
8	HRIBAR Mišel	1:15,34

Kategorija »Mlajši mladinci«:



Mesto	Priimek in ime	Rezultat
1	STARIHA Jože	0:48,38
2	UDOVIČ Robert	0:50,98
3	KRIVEC Milan	0:51,12
4	PIKELJ Boštjan	0:52,05
5	KOVAČ Uroš	0:53,76
6	KVAS Zdenko	0:57,53
7	CIRAR Jani	1:03,75
8	SVETI Janez	1:20,33

Enotna kategorija »Sankači«:



Mesto	Priimek in ime	Rezultat
1	PERIČ Nenad	0:38,87
2	BRAVEC Žiga	0:52,47
3	PEČNIK Anja	0:56,25
4	KARUPOVIČ Aladin	1:13,31
5	KORINŠEK Drago	1:15,09
6	GUNA Silva	1:16,25
7	FERME Tina	1:31,37
8	GRAH Denis	1:32,31
9	FERME Lili	1:32,38
10	GUBERINIČ Tina	1:46,12
11	VOZEL Marjana	1:48,17
12	BENKO Marjana	1:51,88
13	GUBERINIČ Barbara	2:20,35
14	RESMAN Aleksandra	2:27,49

✍ Borut Markošek



Smučarski tečaj za naše najmlajše

Tudi letos so se lahko otroci naših zaposlenih med zimskimi počitnicami udeležili smučarskega tečaja. Tokrat so lahko izbirali med dvema ponudnikoma, SD Trbovlje in SD Snežak iz Celja.

Smučarska tečaja sta potekala od ponedeljka, 15. 2. 2016, do petka, 19. 2. 2016, na Rogli.

ETI je tudi letos prispeval 100,00 EUR za vsakega otroka.

Tečajev se je udeležilo 23 otrok. Čeprav jim vreme letos ni bilo naklonjeno, so bili prav vsi nad tečajem in smučarskimi učitelji navdušeni, o čemer pričajo spodnji vtisi.

Kljub slabemu vremenu, ki nas je spremljalo v počitniškem tednu, smo uživali, se zabavali in osvajali novo smučarsko znanje.

Hvala Snežaku Celje in ETI-ju za uspešno izpeljan tečaj.

Val

Smučanje na Rogli z društvom Snežak je bilo super, saj smo imeli fine učitelje. Spoznala sem tudi nove prijatelje in se z njimi zabavala ob smučanju. Upam, da bomo drugo leto ponovili. ☺

Barbara

Všeč mi je bilo zato, ker so bili učitelji zelo prijazni. Spoznal sem veliko novih prijateljev. ETI je tečaj odlično organiziral in nam izboljšal počitnice. Dež nas je motil samo en dan. Na smučanje bi še šel, ker rad smučam.

Aljaž

Bilo je zabavno in poučno, učitelji so nama bili všeč, malice pa je bilo premalo. Spoznala sva nove prijatelje in učitelje. ☺

Timotej in Blažka



Za letošnje zimske počitnice sem se odločila, da jih bom preživela na drugačen način – na snegu, na tečaju smučanja na Rogli. Na avtobusu nas je bilo kar nekaj, ki smo se poznali med seboj, pa še z drugimi otroki smo sklenili prijateljstva. S kleptom smo si krajšali čas, da je vožnja hitro minila.

Na smučišču je bilo super. Malo nam jo je zagodlo vreme, vendar nas to ni preveč motilo. Pomembno je, da smo uživali. Imeli smo super učitelje smučanja, ki so nas naučili osnovnih veščin, kako zavijati, kako se varno vozimo s sidrom ...

Smučali smo na Mašin Žagi, zadnji dan pa smo imeli tekmovanje in vsi smo prejeli diplomo, ki nas bo spominjala na prekrasne počitniške dni. Če bo naslednje leto tudi organiziran tečaj smučanja med počitnicami, se ga bom z velikim veseljem udeležila.

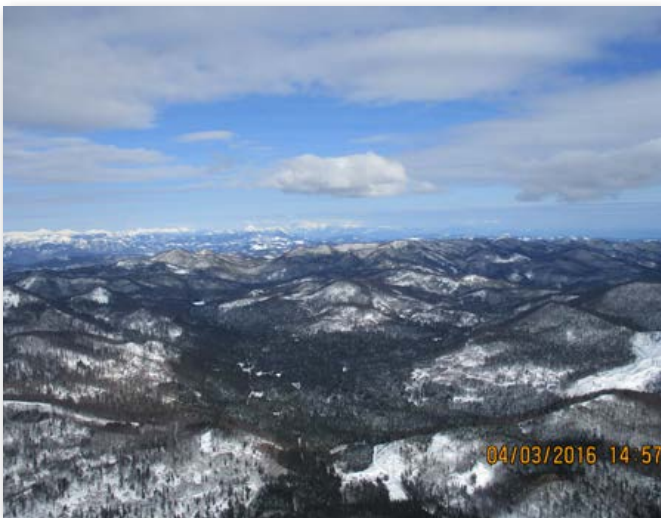
Klavdija





Vzletišče Lijak pozimi

Razgled na Vipavsko dolino pozimi



Trnovska planota v ozadju Juliske Alpe

Od povirja potoka Močilnik pod Razdrtim se do Goriške ravnine ob državni meji z Italijo razprostira Vipavska dolina, dolga okrog 40 km. Zaradi velike razpotegnjenosti in raznolikih značilnosti jo lahko v smeri od vzhoda proti zahodu razčlenimo na Zgornjo, Srednjo in Spodnjo Vipavsko dolino.

Za Vipavsko dolino je pomembno predvsem submediteransko podnebje, ki zagotavlja dobre razmere za svojstveno kmetijsko rabo v okviru Slovenije. Submediteranske naravne značilnosti opredeljuje predvsem mešanje celinskih in sredozemskih podnebnih vplivov, ki učinkujejo tudi na druge naravne dejavnike, predvsem na hidrološke razmere, rastje in prst. Gozdovi poraščajo le tretjino površja.

Značilne so mile zime in zmerno vroča poletja ter okrog 1500 mm letnih padavin, predvsem pozno spomladi in jeseni. Submediteransko podnebje Vipavske doline pomembno kroji neprestano menjavanje toplega, vlažnega jugozahodnika, imenovanega mornik, in burje, sunkovitega severovzhodnika, ki se pojavlja ob vdorih hladnega zraka s celine.



Zasnežen Nanos

Razvojne značilnosti Vipavske doline so odvisne tudi od njene obmejne lege. Nekdanjo navezanost na Gorico, ki je po 2. svetovni vojni ostala onstran nove državne meje v Italiji, so premostili z načrtno izgradnjo Nove Gorice, okrepila pa se je tudi vloga nekaterih drugih središč, zlasti Ajdovščine. Tradicionalni središči sta tudi Šempeter pri Gorici in Solkan, za pomembnejša središča pa veljajo še Vipava, Miren, Branik, Dornberk in Podnanos.

Lijak je eno najbolj priljubljenih letalnih področij v Sloveniji. Še posebej v času od jeseni do pomladi, ko je na drugih vzletiščih malo sonca, lahko na Lijaku najdemo dovolj termike za prijetno jadranje.

Vremenski pogoji: Najboljši pogoji za letenje so, kadar piha šibak splošni JZ veter. Včasih je letenje mogoče tudi, kadar višje v Vipavski dolini piha šibka burja. Letenje v teh pogojih je lokalno omejeno in primerno le za zelo izkušene pilote, nikakor za začetnike!

Kovk je eno prvih in najbolj priljubljenih vzletišč za proste letalce v Sloveniji.



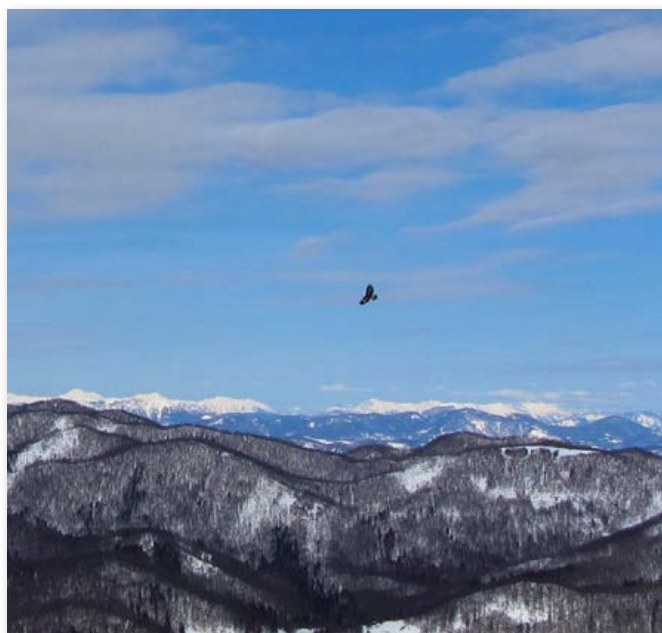
Z nekaj tankih vrvic in 25 kvadratnih metrov blaga na višini preko 2000m



Soča skozi Gorico do morja..



Vipavska dolina



Nad Trnovskim gozdom v družbi orl



Izvir Vipave

Poznano je tudi širom po Evropi. Še zlasti je priljubljeno med zmajarji, saj je zmaya mogoče pripeljati skoraj na vzletni prostor, kar ni ravno običajno. Vzletišče Kovk se nahaja na robu planote Gora nad Vipavsko dolino na višini 860 m. Ko se z jadralnim pa-

dalom dvignemo nad 1200 m, se nam odpre pogled na široko pokrajino od Nanosa, preko Trnovske planote, do Triglava in morja, kjer se že nakazuje oblika Tržaškega zaliva.

Šport, ki se zaradi izjemno dobrih pogojev hitro razvija.

V višave

Nekateri v želji po letenju sledijo prastaremu Ikarjevemu snu. Videli jih boste, kako s pisanimi jadralnimi padali oziroma krili jadrajo v vzgonskem vetru, puščajo svoje sledi na nebu, drzni nad prepadi in srečni v srcu. Vsi so na novo povezani z naravo, tako vznemirljivo za vsakogar, tudi za opazovalca z varne daljave. Prosto letenje je dovoljeno do največ 2.900 m nadmorske višine. V času, ko je večina letalne Evrope še ovita v snežno odejo, je zaradi bližine morja, izrazitega kraškega grebena in sredozemskega podnebja tu mogoče jadraliti in leteti praktično vso zimo, tudi do 100 km in več zračne linije. Te odlične razmere privabljajo jadralne padalce in zmajarje iz vse Evrope. Zimsko letenje pa večini pilotov služi tudi kot priprava na mednarodna tekmovanja pozneje v tekmovalni sezoni.

Pogled na primorsko deželo s perspektive orla pa je mogoče doživeti tudi z malo večjim jadralnim krilom v tandemu. Za polet potrebujete nekaj poguma, toplo oblačilo in obutev.

✍ Janez Planinšek

Ne gre za to, kar smo, temveč **kam lahko pridemo**



Na eni izmed ameriških srednjih šol se pri ocenjevanju ne držijo ustaljene šolske prakse. Dijaki za neopravljene naloge namesto negativne ocene, prejmejo oceno 'ne še'. Z njo dijaki razumejo, da niso pogoreli, ampak so še vedno v procesu učenja. V središču je vztrajnost: vedo, da lahko napredujejo. Pri njih profesorji vzbujajo in vzgajajo miselno naravnost, usmerjeno v rast.

Talenti, inteligenca in karakter (ni)so določeni

Pomislite za trenutek na svoje talente, inteligenco in karakter. So te lastnosti vnaprej določene ali jih lahko skozi življenje razvijate? Psihologinja Carol Dweck iz stanfordske univerze je razvila na videz preprosto idejo o človeški miselni naravnosti.

Ljudje s fiksno mentaliteto verjamejo, da so njihove lastnosti že določene, da imajo določeno raven inteligence, določen obseg znanja, sposobnosti ter nekaj talenta. Zanje je vse binarno: talent imamo ali pa ne. Verjamejo, da možnosti za osebni razvoj ni. In da tega nič ne more spremeniti. Vedno se skušajo dokazovati sebi in ostalim. Svoj čas porabijo za spremljanje svojih lastnosti, namesto, da bi jih razvijali. Čas in energija sta zanje boljše izkoriščena, če ohranjajo obstoječe znanje in že pridobljene veščine. Prepričani so, da samo talent ustvarja uspeh. Brez vloženega napora. »Motijo se,« pravi Dweckova.

Zgradite most do 'ne še'

Na drugi, nasprotni strani so ljudje z miselnostjo, naravnano v rast, ki v svojih lastnostih vidijo prostor za napredek. Razumejo, da še nihče ni dosegel velikih stvari brez velikega odrekanja, strastnega prakticiranja in pozornega učenja. Verjamejo, da se lahko njihove temeljne lastnosti razvijajo skozi trdo delo in predanost – inteligenca in talent sta zanje le izhodišči. To stališče ustvarja ljubezen do učenja in prilagodljivost, ki je nujna za velike dosežke. Ljudi z miselnostjo, naravnano v rast, neuspeh ne prizadene, saj o njem ne razmišljajo. Vedo, da se učijo. Ne samo, da izzive iščejo – z njimi rastejo.

Pohvalite proces, ne rezultata

»Za ljudi z miselnostjo, naravnano v rast, so izzivi vznemirljivi in jih ne jemljejo kot grožnjo. Raje kot, da razmišljam 'O, ne, razkrila bom svoje slabosti,' rečem 'O, uau, tu imam priložnost za rast,« razmišlja Dweckova. Tudi Geoff Colvin, ki v svojem delu Talent is Overrated izzove prevladujočo doktrino in zagovarja tezo, da so talenti preceñjeni, raje govori o t. i. namerni praksi, sistematični vaji. Pri tem sploh ne gre le za količino vaj in ponavljanj, temveč za miselno zahteven konstrukt, ki se osredotoča na izboljševanje uspešnosti posamičnih delov procesa. Tiger Woods, svetovno znani igralec golfa, do neskončnosti ponavlja udarec žogice, ki

je vtisnjena v zemljo. Skoraj nemogoče je iz tega položaja zadeti cilj. Poudarek je na ... skoraj nemogoče. Namerna praksa, ne talent sam po sebi, je tista, za katero Colvin verjame, da dela razliko med vrhunskimi in tistimi, ki imajo dobre rezultate.

Kaj lahko sami storimo, da prevzamemo miselnost in naravnost v rast? Vedno pohvalimo pametno – ne hvalimo inteligence ali talenta. Pohvalimo proces v katerega so zaposleni vključeni: njihovo prizadevanje, trud, strategije, pozornost, vztrajnost in izboljšave. Ta proces pohvale ustvarja zaposlene, ki so odporni na potrebo po stalnem potrjevanju in so prilagodljivi. Vsakič, ko zapustimo cono udobja, ko se naučimo nekaj novega in težjega, nevroni v možganih tvorijo nove in močnejše povezave. Sčasoma postanemo pametnejši. Vpeljevanje miselnosti, usmerjene v rast, je proces stalne in neskončne izboljšave.

»Vsako jutro, ko vstanem, obstaja le ena misel – biti še boljša,« pravi smučarska skakalka Špela Rogelj. Rezultati niso tisti, ki ločujejo skupini ljudi z miselno naravnostjo. Ampak predanost k vsakodnevnim praksi. Najboljši trenirajo vsak dan. Ste vedno boljši?

Povzeto po www.mindsetonline.com.
Vir: Revija ŠIK

Pod oknom

Pod oknom stoji, se nič ne zgodi,
potrka tja gor, nikogar ni,
fanta skrbi, če dekleta ni,
lojtro pristavi, na okno se spravi.

Tišina straši, ko v kamro strmi,
luna zasije, prek postelje svetlobo ulije,
ne more verjeti, svojim očem,
dekle je padlo, drugemu v objem.

Potihó se spravi na trda tla,
dokler je še glava, hladna bila,
veselo zavriska, kot vsakokrat,
in že ga pobere nočni škrat.

Že v rano jutro, se na trgu zgodi,
srečanje bližnje, se dekle veseli,
v kamri te čakam, slišim tvoj vrisk,
okno odprem, pa zgineš kot blisk.

Počasi, počasi naj ti povem,
zate dekle je preslab moj objem,
dekle prebledi, pokrije oči,
oprosti mi zdaj, oprosti mi ti,
moje srce, le zate živi.

Tukaj končana je najina pot,
sreča je tvoja, že dolgo drugod,
tvoje ljubezni si drugi želi,
moje srce pa v bolečini trpi.

So leta minila, dedek je zdaj,
a ona še sama, stara je dama,
mogoče še kdaj, pomisli nazaj,
kako hitro je končan, ljubezenski raj.

✍ Andrej Režun

NAGRADNA KRIŽANKA

ETI - ELEKTRO-ELEMENT	MEDVEDJI MLADIČ	KREA-TORKA, MODNA ...	KVARTET V AVSTRIJ. OKOLJU	ČOPASTA KOKOŠ	IZTOK ČOP	ENERGIJSKI CENTER V JOGI	MESTO OB NILU, ZNANO PO JEZU	REČNO KORITO	VEČERNA ŽENSKA OBLEKA	METRIČNI POUĐAREK, NAGLAS	KAMENJE, KI GA JE ZAOBLILA VODA	LIRSKI PESNIK	ŽENSKA LEPEGA VEDENJA	OTROK DO PRVEGA LETA STAROSTI
MESNATI PLOD Z NOTRANJO KOŠČICO														12
NEKDANJE Ž. KRILO, KRINOLINA		14							2					
PERIČNIK, SAVICA ALI RINKA					SKRBNISKI ODBOR, NADZORNA OBLAST									
NEKD. TENISAČICA JAUŠOVEC					ŠP. NO-GOMETAŠ PISAČELJ MNACKO					GRŠKA BOGINJA PRAVICE				
ROMAN NOBELOV-CA WOLEJA SOYINKE				AMERIŠKA IGRALKA (JESSICA) PASPORT						TV-NOVINAR IN UREDNIK PEČKO	BOLEZEN NA VINU AM. FILM. IGRALEC			
SKUPINA NIČ-VREDNIH LJUDI				8		NIZEK ŽENSKI PEVSKI GLAS	KORALNI OTOK				10	NIKOLAJ ČERKASOV OBDELANA ZEMLJA		
RIMSKA ŠTIRI			SLAVILNA PESEM PODEŽEL. NASELJE				ZAČETNI DEL BESEDILA	PREBIVAL-KE ATEN DRHAL						13
MORSKI GLA-VONOŽEC		6					11		PREBIV. DRŽAVE S SKUPNO MEJO					
VSI ČLANI ORGANIZACIJE									AMERIČAN (IRONIČNO) TREBUŠNA SLINAVKA			NAUK O LEPEM	PROZOREN KRE-MENJAK	
IZGON, PREGNANSTVO				9		PREPIS SODBE VPREŽNA PRIPRAVA								
KARLI ARHAR			VLAČUGA, CANDRA ISLAMSKO PRAVO					4		ROD. PLEME NARKOT. SREDSTVO				
ISTA ŠTEVILKA POMENI ISTO ČRKO	VISEČ SNEŽNI ZAMET	HINDUJSKI BOG RUSKO ŽGANJE					VISOKA STOP. JEZE DEL KOLE-SAR. DIRKE					TOMAŽ LORENZ FEVDNI NAJEMNIK		
ŽITO ZA KONJE		7			REAKTIVNO LETALO ŠERBE-DŽIJA					5				
DOPRSNA PODOBA KAKEGA ČLOVEKA									SMUČARKA GOETSCHL MREŽASTA TKANINA					
KANT-AVTOR SMOLAR				LJUBITELJ, NEPROFE-SIONALC LOU REED		1					STENA METOD PEVEC			
NORV. IN ISLAND. DVORNI PESNIK							IGRALKA ZEMLJIČ			EGIPT. BOMBAŽ			3	
GOROVJE NA SLO-VAŠKEM IN POLJSKEM							DANSKI OTOK			NAČRT				
ISKANO GESLO	1	2	3	4	2	5	6	7	6	8	4	9	10	11
-	8	4	9	12	13	10	3	2	7	2	14	9	10	2

Vaši podatki: _____

V naše uredništvo je prispelo **132 izpolnjenih gesel**, pravilno geslo se je glasilo: »**V JANUARJU GORKO V FEBRUARJU HLADNO**«

Računalniški žreb je določil, da nagrade prejmejo naslednji reševalci:

1. nagrada: **Silva Velkavrh (Ostenk 30, Trbovlje)**: 7-dnevno bivanje v počitniškem objektu ETI v prostem terminu
2. nagrada: **Marjana Arl (OEI)**: majica in dežnik ETI
3. nagrada: **Gabrijela Zupančič (Petelinkarjeva c. 1, 1412 Kisovec)**: akumulatorski polnilec za telefon ETI
4. nagrada: **Erika Krštin (Kompletaža VV)**: USB ključ ETI
5. nagrada: **Perme Kristina**: majica ETI

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

Za koriščenje prve nagrade se dogovorite z Matejo Gerečnik (int. št. 219), praktične nagrade pa vas čakajo v prostorih marketinga. Rešitve tokratne križanke pošljite na e-naslov: sabina.pesec@eti.si ali v fizični obliki v kadrovsko službo, najkasneje do **6. 6. 2016**.