

ETI UTRIP

Glasilo koncerna ETI | letnik XXXIX | ISSN 1580-4879



- Podeljena so bila priznanja najboljšim inovacijam Zasavja
- Srečanje projektantov
- Izbrali smo najuspešnejše delavce 2018
- Svet delavcev ETI d.o.o. v (delno) novi zasedbi

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



IATF 16949
BUREAU VERITAS
Certification



Uvodnik



Najprej naj čestitamo vsem našim inovatorjem, ki so bili na letošnjem razpisu zasavske območne zbornice GZS izredno uspešni, saj so domov prinesli kar polovico vseh podeljenih priznanj. Dobro obveščeni viri hkrati pravijo, da smo bili uspešni tudi na državni ravni – a več o tem v naslednji številki. Glede na to, da se počasi izteka naše trenutno strateško obdobje, je tudi večina strateških projektov že v zadnjih fazah, nekateri pa so že uspešno zaključeni. Eden izmed takih je projekt Hrvaška, več o njem pa si lahko preberete na strani 10. V prvi polovici leta smo bili tudi na področju marketinga zelo pridni, organiziranih je bilo več izobraževanj za uporabnike naših izdelkov, udeležili smo se štirih pomembnejših sejmov in izvedli letno anketo zadovoljstva kupcev. Vse to in še več si lahko preberete na naslednjih straneh, uredniški odbor pa vam želi lep, sončen in predvsem sproščujoč poletni dopust, kjerkoli že ga boste preživeli.

v imenu uredniškega odbora
Sabina Pešec

Kazalo

ETI-jevci prejeli 3 zlata priznanja za najboljše inovacije Zasavja za leto 2019	3
S srebrnim priznanjem nagrajena nova serija NV talilnih vložkov	4
ETI Ukraine	6
Novosti v orodjarni	8
Projekt Hrvaška	10
Novo steatitno termostatsko ohišje tip 455 v proizvodnji TK Kamnik	11
Novosti na področju nadtokovne zaščite PV-inverterjev	12
Elektro Pavlica, naš najnovejši kupec na češkem trgu	13
Srečanje projektantov	14
Sejem Energy Hannover 2019	15
Intersolar in EES 2019	16
Sejem Amper, Brno	17
Analiza zadovoljstva kupcev koncerna ETI	18
Selitev proizvodnje izdelave CH10x38 talilnih vložkov na Poljsko	20
Dan kakovosti, 17. april 2019, Kongresni center Brdo pri Kranju	21
Najuspešnejši delavci 2018.....	22
Medgeneracijsko sožitje – solidarnost – sodelovanje	23
Medgeneracijsko druženje	24
Dnevi odprtih vrat	25
Podelitev certifikatov 4. generaciji »Green Beltov« in 2. generaciji »Black Beltov« po metodologiji Six Sigma.....	26
Triki za uporabo aplikacij - BI	27
Cestni transport od-do slovenskih poslovnih partnerjev	28
Predstavitve poslovnega partnerja: Pišek & HSF Logistics	29
Novi član Sveta delavcev ETI d.o.o.	29
Sindikati	31
Menina Planina	32
Pohodi.....	33
Gojenje čilijev	34
Sweet energy – knjiga receptov, ki navdihuje – Poljska in Češka	36
Omanska pravljica tisoč in ene noči	38
Od aprila do junija 2019 so se upokojili	40
Izlet upokojencev.....	40
Knjiga: Vse, vse	41
Bonton	42
Nagradna križanka.....	43

Časopis Utrip izdaja ETI, d.d. Izlake

Časopis izhaja četrtletno

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

Urednica: Sabina Pešec

Oblikovanje in tisk:  grafex agencija | tiskarna

Miran Dolinšek

ETI-jevci prejeli 3 zlata priznanja za najboljše inovacije Zasavja za leto 2019



Naši inovatorji so prejeli 10 priznanj, in sicer 3 zlata, 4 srebrna in 3 bronasta priznanja.

Zasavska gospodarska zbornica je v juniju že **23. podelila priznanja najboljšim inovacijam Zasavja za leto 2019**. Na razpisu je sodelovalo 20 inovacij, 84 inovatorjev, 6 gospodarskih družb, 5 institucij in 1 ekipa inovatorjev posameznikov. Podeljenih pa je bilo 5 zlatih, 10 srebrnih in 5 bronastih priznanj. ETI-jevi inovatorji so prejeli skupaj 10 priznanj.



Zlata priznanja so prejeli:

1) **Inovatorji:** Matej Kavšek, Peter Benko, Janez Tomelj in Anže Jerman

Za inovacijo: Nova generacija plastičnih podstavkov ETI PFB DO

2) **Inovatorji:** Samo Urbanija, Franci Ocepek, Jure Raspotnik, Blaž Bregar, Blaž Zupančič, Simon Železnik, Matej Prnaver, Jano Grden in Matic Kreže

Za inovacijo: Nova generacija ekstrudiranih NV osnov

3) **Inovatorja:** Franc Jenko in Janez Cirar

Za inovacijo: Program ETIsON

Srebrna priznanja so prejeli:

1) **Inovatorja:** Said Beganović in Anže Jerman

Za inovacijo: Nova generacija keramičnih podstavkov in kap D in DO



2) **Inovatorji:** Uroš Kovač, Simon Kovač, Darko Kos, Branko Besan, Peter Drnovšek, Jani Rozina in Uroš Perme
Za inovacijo: Nova serija NV talilnih vložkov

3) **Inovatorji:** Lucjan Strehar, Rok Vozel in Peter Kastelic
Za inovacijo: Novo pomožno stikalo KZS in izboljšano pomožno stikalo ETIMAT P10

4) **Inovatorji:** Miha Brvar, Miha Medved, Ivo Žavbi, Tomaž Pirnat, Blaž Zupančič, Andrej Mohar, Matic Kreže in Peter Benko
Za inovacijo: Razvoj tehnologije in avtomatizacija sestave varovalčnega ločilnika EFD 8 in 10

Bronasta priznanja so prejeli:

1) **Inovatorji:** Rok Vozel, Janez Rozina in Franci Smrkolj
Za inovacijo: Naprava za razmaščevanje

2) **Inovatorji:** Admir Bajrić, Domen Janc in Aljaž Smrkolj
Za inovacijo: Kombinirano zaščitno stikalo z nadnape-
 tostno zaščito

3) **Inovatorji:** Gregor Ceglar, Peter Drnovšek, Franci Oceppek, Mojca Medvešek in Tadej Guzej (IT PRO, d. o. o.)
Za inovacijo: Računalniška platforma za upravljanje in optimiziranje proizvodnih procesov ETI4pro

Vsem inovatorkam in inovatorjem iskreno čestitam!

Več o prejemnikih priznanj: https://www.gzs.si/oz_zasavje/Novice/ArticleId/71937/podeljenje-so-bile-najboljse-inovacije-zasavja-za-let-2019



Uroš Kovač

S srebrnim priznanjem nagrajena nova serija NV talilnih vložkov

V letu 2012 je bila sprejeta odločitev, da je čas za obsežno prenovo programa NV talilnih vložkov. NV talilni vložki predstavljajo, s približno 13.000.000 EUR letnih prihodkov, najobsežnejši program na področju varovalk. V okviru prenove je bil, poleg avtomatizacije proizvodnje, izveden tudi razvoj nove serije NV talilnih vložkov.

Na podlagi informacij s trga je bilo ugotovljeno, da je treba, za ohranitev oziroma želeno povečanje tržnega deleža, izboljšati tehnične karakteristike NV talilnih vložkov, optimizirati lastno ceno in pridobiti nove certifikate, hkrati pa je treba upoštevati tudi direktive s področja varovanja okolja. Glavni cilji projekta so bili uvedba nove tehnologije nanašanja spajke z namenom doseganja večje zanesljivosti delovanja talilnih vložkov, zmanjšanje izgubnih moči na raven najboljše konkurence, izboljšanje parametrov izklopne zmogljivosti, pridobitev novih certifikatov, razširitev pokritosti različnih izvedb s certifikatom in cenovna optimizacija.

Talilni vložki NV s karakteristiko gG se, v osnovi,

uporabljajo za zaščito vodnikov. So namerno oslabiljeni del tokokroga, ki poskrbi za prekinitev toka v primeru preobremenitve ali kratkega stika in s tem za zaščito dražjih komponent tokokroga. NV talilni vložki morajo glede tehničnih karakteristik in dimenzij ustrezati standardu IEC 60269-2. V standardu so definirane naslednje velikosti NV talilnih vložkov: NV000, NV00, NV0, NV1, NV2, NV3, NV4 in NV4a. Poleg tega pa pri nekaterih velikostih obstajajo tudi t. i. kompaktne verzije, kot so npr: NV1C, NV2C in NV3C. Obstajajo tri nazivne napetosti (400 V, 500 V in 690 V) ter nazivni tokovi od 2 A do 1600 A. Najbolj razširjena je uporaba 500-voltnih talilnih vložkov. Nadalje se NV talilni vložki delijo tudi na izolirane in

neizolirane. Pri izolirani izvedbi roglji za izvlečenje talilnega vložka iz podstavka niso pod napetostjo.

Predmet razvoja so bili NV talilni vložki velikosti 00, 0, 1C, 1, 2C, 2, 3C in 3. Pri vseh velikostih, z izjemo velikosti 0, so bili razviti novi talilni vložki za vse tri nazivne napetosti ter za izolirano in neizolirano izvedbo. Glavni sestavni deli NV talilnega vložka so talilni element, steatitna osnova, kontaktni nož, pokrov, indikator in kremenov pesek. V okviru projekta so bili razviti novi talilni elementi, ki predstavljajo najpomembnejši del talilnega vložka.

Talilni element mora biti ustrezno perforiran, da zagotavlja zeleno delovanje talilnega vložka in skladnost s standardom IEC, tako da je bila to glavna projektna dejavnost. Izvedene pa so bile izboljšave tudi na ostalih sestavnih delih z namenom doseganja zelenih boljših tehničnih parametrov in zagotavljanja boljše kakovosti.

Na talilnih vložkih se, v skladu s standardom, izvajajo naslednji preizkusi:

- preizkus izklopne zmogljivosti I1, I2, I3, I4 in I5,
- non-fusing current ali spodnji tok, pri katerem talilni vložek ne sme pregoreti v konvencionalnem času,
- fusing current ali zgornji tok, pri katerem talilni vložek mora pregoreti v konvencionalnem času,
- vrata (gates),
- minimalni in maksimalni integral,
- segrevanje,
- izgubna moč,
- ciklične obremenitve.

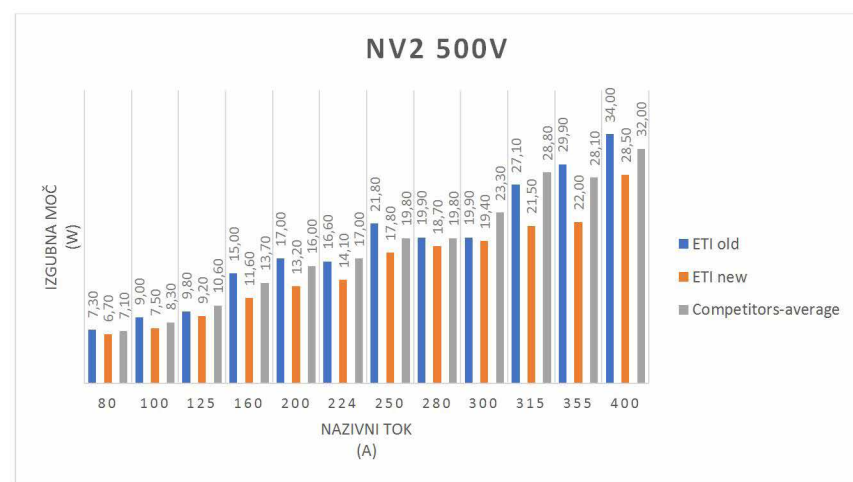
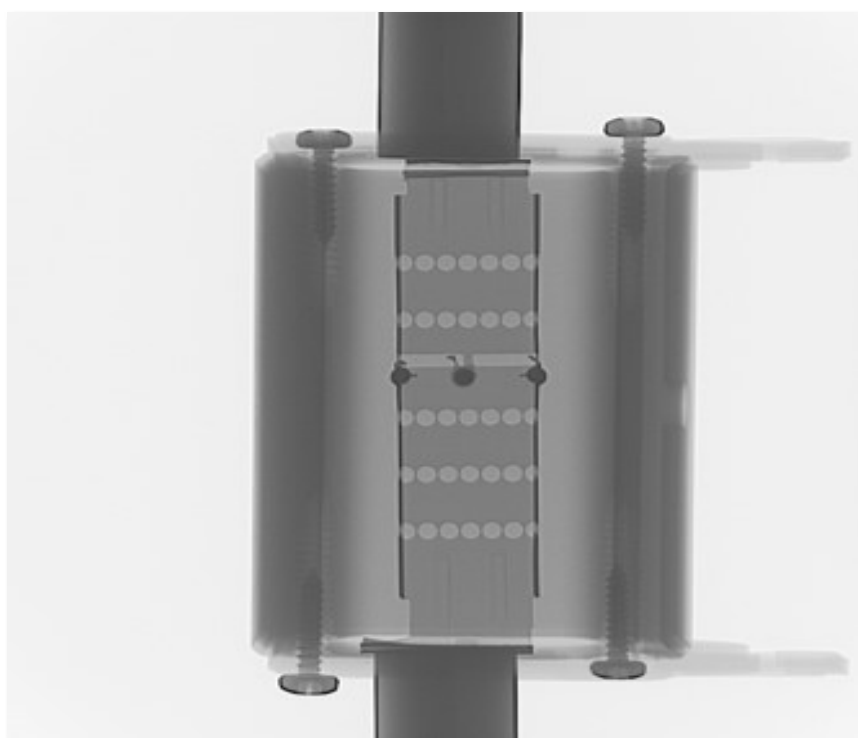
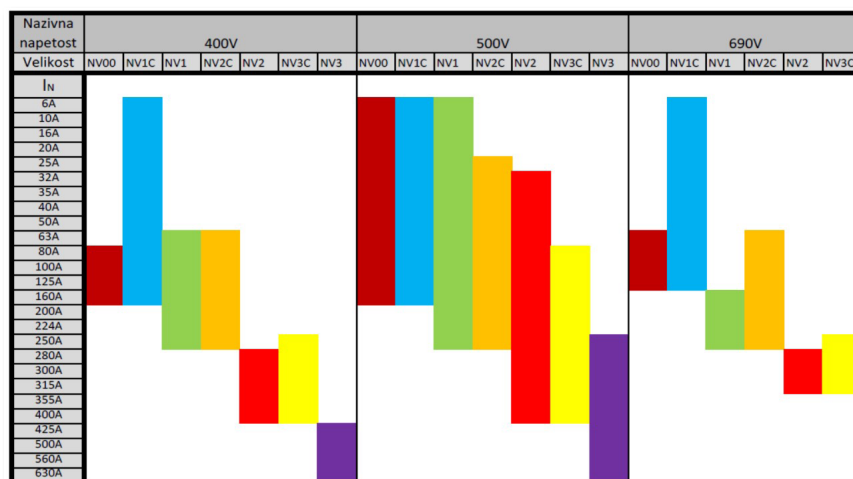
Za izvedbo vseh meritev se porabi od 20 do 30 vzorcev za vsako amperažo. Za potrebe certificiranja nove serije NV talilnih vložkov je bilo izvedenih več kot 5000 preizkusov, brez upoštevanja predhodnih razvojnih preizkusov.

Preizkusi se večinoma izvajajo v internem laboratoriju RETI, v Mariboru (ICEM-TC) in na Dunaju (AIT), delno, zaradi zahtevnejših preizkusnih parametrov, pa tudi v Pragi (ZKU) in Craiovi (ICMET).

Zastavljeni cilji projekta so bili doseženi.

Uvedena je bila nova tehnologija nanašanja spajke, t. i. kokilno nanašanje spajke (naprava za kokilno nanašanje spajke je bila predstavljena v Utripu pred približno dvema letoma). Talilni elementi so bili prilagojeni na najboljši mogoči izkoristek tovrstnega nanašanja spajke. S tem je bila dosežena večja zanesljivost delovanja, kar je bilo potrjeno tudi s precej manjšim številom neustreznih talilnih vložkov, ki se najdejo pri nadzoru. V primerjavi s starimi NV talilnimi vložki so bile občutno zmanjšane izgubne moči. Zdaj se lahko primerjamo z vsemi pomembnejšimi konkurenti, saj v povprečju dosegamo najmanjše izgubne moči.

Prav tako so bili doseženi cilji glede izboljšanja izklopne zmogljivosti. To pomeni, da je bil pri vseh nazivnih napetostih izveden preizkus maksimalne izklopne zmogljivosti pri 120 kA in da so bili 690-voltni talilni vložki testirani pri nadstandardni napetosti – pri približno 760 V. Glavnino novih izdelkov že imamo pokritih s certifikatom, za del izdelkov pa certifikat še čakamo. Pri praktično vseh velikostih smo razširili pokritost nazivnih amperaž s certifikatom, tako da je celotni seznam novih izdelkov res obsežen. Glede na obsežnost projekta in dosežene rezultate lahko projekt, kljub zamudam v izvajanju, označimo kot uspešen. To je bilo potrjeno tudi na zadnji podelitvi priznanj inovatorjem Zasavja, kjer je nova serija NV talilnih vložkov prejela srebrno priznanje.



Sergey Podvizhenko

 ETI Ukraine

Ukrajina je po površini največja evropska država in se nahaja v samem osrčju Evrope. Po eni strani je zelo mlada, saj je 24. avgusta 2019 praznovala 28 let, po drugi pa sega njena zgodovina daleč v preteklost. Ukrajina je skozi zgodovino doživljala tako vzpone kot padce. Njeno ozemlje je gostilo različne državne tvorbe, vladarje in dogodke, kot so velika Kijevska Rusija, Rokselana, Bogdan Hmelnicki in Perejaslavska pogodba, Mihajlo Gruševski in Stepan Bandera, obdobje represije in likvidacij umetnikov v 20., 30. in 40. letih, strašni holodomor (gladomor) in nič manj strašna eksplozija v Černobilu ter še veliko več protislovnih osebnosti in dogodkov. Z vso to zapuščino se bo mlada država še morala spoprijeti.



Kijev, prestolnica Ukrajine

Površina Ukrajine znaša 576.604 km². Država je razdeljena na 24 pokrajin, vsaka izmed njih ima svojo bogato zgodovino in kulturo. Na ozemlju Ukrajine najdemo veliko naravnih lepot in edinstvenih človeških stvaritev. Več kot 500 mest je nastalo pred približno 900 leti, prestolnica Kijev pa šteje že več kot 1.500 let.



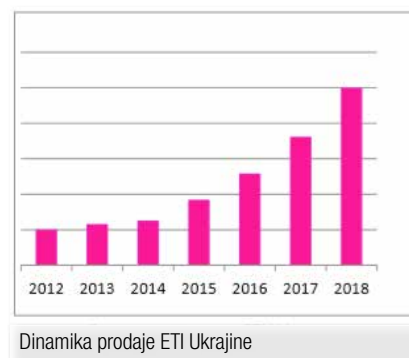
Gora Goverla v Karpatih

Zgodovino ukrajinskega naroda odraža okoli 150.000 zgodovinskih, kulturnih in arhitekturnih spomenikov.

V državi živi 42 milijonov ljudi.

Podjetje ETI Ukrajina je bilo ustanovljeno leta 2003. Začetki podjetja so bili težki. Na ukrajinskem trgu slabo poznana znamka ni imela veliko možnosti, da bi na elektrotehničnem trgu konkurirala znanim evropskim znamkam. Korak za korakom je iz majhnega podjetja ETI Ukrajina prerasla v enega izmed glavnih igralcev na ukrajinskem elektrotehničnem trgu. Izdelki ETI so postali prepoznavni in povpraševanje po njih je naraslo.

V čem je skrivnost uspeha? Nikakršne skrivnosti ni. Gre samo za veliko vztrajnosti pri razvijanju podjetja in znamke, prepričanje, da proces nikoli ne sme zastati, ter željo po delu in doseganju rezultatov!



- Od ustanovitve podjetja se je naš kolektiv povečal s 3 sodelavcev na 35.
- Vsako leto izboljšujemo rezultate predhodnih obdobj.
- Prodaja se je v času obstoja podjetja povečala za 10-krat.
- Ponudba podjetja se je z 8 skupin izdelkov povečala na 40, in se nenehno širi.
- Število kupcev se je od ustanovitve povečalo za 100-krat.

Glavna področja uporabe naše opreme v Ukrajini so industrija, energetika in gradbeništvo. Oprema ETI je nameščena v številnih velikih podjetjih, kot so tovarna Zaporozstalj, ukrajinske železnice, iljčevsko morsko pristanišče, žitomirski vodovod, pavlogradska kemijska tovarna, veriga trgovin ATB in Silpo, poslovni center iQ.



Omara za samodejni dovod rezerve, 1250 amperov, v poslovnem centru iQ



Dovodno-distribucijska naprava za žitomirsko oljarno Rud

...se nadaljuje v prihodnji številki >>>

Sergey Podvizhenko

ETI Україна

Украина – самая большая по площади страна Европы и находится в самом ее сердце. С одной стороны это очень молодая страна: 24 августа 2019 года государству Украина исполнится всего 28 лет. С другой стороны – история этой страны уходит своими корнями в очень давние времена. Были у Украины и периоды взлетов, были и периоды падений. Была великая Киевская Русь, была Роксолана, был Богдан Хмельницкий и Переяславская рада, был Михаил Грушевский и Степан Бандера, было Расстрелянное Возрождение 20-ых — 40-ых годов, был страшный Голод и не менее страшный взрыв в Чернобыле ... и еще великое множество противоречивых людей и событий. Со всем этим наследием молодому государству еще предстоит разобраться.

Площадь Украины составляет 576 604 км². Разделена страна на 24 области, каждая из которых богата своей историей и культурой. На территории Украины находится множество как природных красот, так и уникальных творений рук человеческих. Более 500 городов были основаны более 900 лет назад, а столице – Киеву уже более 1500 лет. Более 150 тысяч памятников истории, культуры и архитектуры отражают историю украинского народа. Население: 42 миллиона человек

Компания ETI Украина была основана в 2003 году. Начало нашей компании было достаточно сложным. Малоизвестная украинскому рынку торговая марка имела не много шансов конкурировать с известными европейскими брендами электротехнического рынка. Шаг за шагом из маленькой компании ETI Украина переросла в одного из ведущих игроков электротехнического рынка Украины. Продукция ETI стала узнаваемой и востребованной. Украинский потребитель смог оценить качество нашего продукта и убедиться в его надежности.

В чем же секрет успеха? А секрета нет. Есть большое стремление развивать компанию и торговую марку, есть убеждение никогда не стоять на месте, есть желание работать на результат!

- С момента основания коллектив компании вырос с 3-х до 35 человек
- Каждый год компания улучшает результат прошлого периода
- Продажи за время существования компании увеличились в 10 раз
- Ассортимент компании вырос из 8 номенклатурных групп до 40 и постоянно расширяется
- Количество работающих покупателей с момента основания увеличилось в 100 раз

Основные области применения нашего оборудования в Украине является промышленность, энергетика и строительство. Продукция ETI установлена на многих крупных предприятиях, таких как: завод Запорожсталь, Украинская железная дорога, Ильичевский морской рыбный порт, Житомирводоканал, Павлоградский химический завод, сеть магазинов АТБ и Сильпо, Бизнес-центр iQ.

Огромную роль в развитии компании играет её коллектив. Для нас ETI Украина это не просто работа, для нас это дом, это семья. Мы как механизм, состоящий из множества деталей, где каждая деталь выполняет свою незаменимую функцию. Работа каждого сотрудника просто незаменима! Мы это знаем! Именно поэтому наш «механизм всегда исправен». Многие наши партнеры ценят нашу компанию за нашу сплоченность и наше единство. Коллектив ETI Украина много времени проводит вне работы.

Огромное количество времени мы уделяем нашим покупателям. Для нас не существует понятия «клиент», для нас наши покупатели – это партнеры. Партнеры, которые помогают нам развиваться, расти и двигаться только вперед. Именно наши партнеры подталкивают нас расширять ассортимент, подстраиваться под реалии рынка, быть всегда конкурентоспособными и востребованными на рынке. Для ETI Украины отношения с партнерами всегда были и будут на первом месте. Для поддержания хороших отношений ежегодно проводится множество семинаров и встреч. Формат таких встреч более дружеский, чем деловой, что, безусловно, чувствуют наши партнеры и отзываются о нас, как о большой и дружной семье. И, конечно же, это помогает выводить формат отношений на более высокий уровень.

Но не только семинары и встречи с партнерами делают наши отношения особенными. Большое внимание ETI Украина уделяет рекламной поддержке нашей торговой марки. Подход к изготовлению печатной и сувенирной продукции очень щепетильный и индивидуальный. Собрать

Ну и как же обойтись без технической поддержки наших партнеров. Большое внимание мы уделяем созданию каталогов и технических буклетов. Первый наш каталог был всего лишь на 160 страниц. Каталог же 2018 года занял почти 900. Для удобства работы мы постоянно создаем и модернизируем программные продукты. Приложения для удобного и быстрого составления запросов, всевозможные конфигураторы для быстрого подбора необходимых комплектаций требуемого оборудования, что, безусловно, облегчают работу нашим партнерам.

ETI Украина занимает лидирующие позиции в развитии стратегии системной интеграции. Компания сумела занять первые места в концерне ETI по продажам отдельных номенклатурных групп.

Но и на этом мы не останавливаемся. Нашей целью является идти только вперед, не бояться новых вершин и делать немного больше чем в наших силах!

Peter Trdin

Novosti v orodjarni

Sredi leta 2017 smo vam v julijski izdaji Utripa že predstavili del prenove orodjarne. Stalni napredki, stalne izboljšave, inovacije, koristni predlogi, in še bi lahko naštevali, nas ne ustavljajo, vendar nam nalagajo vedno nove izzive. V želji biti boljši in zaradi sledenja tem smernicam vseskozi izobražujemo naše sodelavce, investiramo v nove stroje in opremo ter optimiziramo delovne procese.



Po prenovi notranjih proizvodnih prostorov smo prenovili še vhod orodjarne in dodatno namestili kontrolo pristopa za vstop v strojno obdelavo. Tako, po novem, v ta del proizvodnje lahko dostopajo samo pooblaščen osebe z uporabo kartice. To se je izkazalo za pravo potezo, saj je sedaj proces dela manj moten in učinkovitost proizvodnje večja.

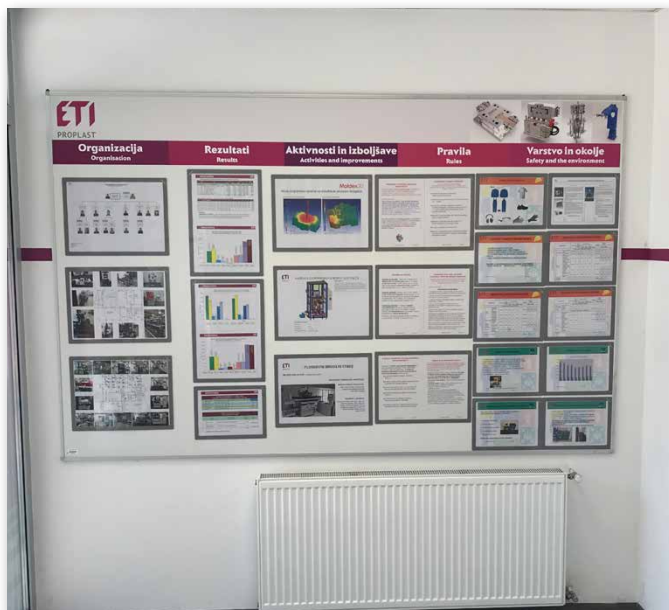
Med samo prenovno vhoda smo na drugem koncu zgradbe hkrati preuredili še prostor za programerje, ki nam sedaj služi kot večnamenski prostor. Namenjen je zaposlenim za počitek med pavzami, malico v nočni izmeni, shranjevanje osebnih predmetov, krajše sestanke itd.

Za doseganje boljših rezultatov in kvalitetnejše storitve je v orodjarstvu nujno tudi stalno investiranje v novo sodobnejšo opremo. Zadnji dve večji investiciji v naši orodjarni sta nova žična erozija in nov ploskovni brusilni stroj.

Žična erozija, katere proizvajalec je švicarsko podjetje AgieCharmilles, je trenutno žična erozija številka ena na svetu. Toleranca, ki jo dosežemo, je v dveh mikronih in pa hrapavost površine $Ra = 0,07$ mikrona (enako kot polirano – kot ogledalo). Poleg žične erozije smo investirali tudi v nov ploskovni brusilni stroj JUNG, ki je zamenjal obstoječega, saj je le-ta štel že krepkih 34 let. V segmentu brušenja je to velik preskok, saj smo s klasičnega stroja prešli na CNC orodjarski stroj. Lahko se pohvalimo, da je zadnjih nekaj let praksa, da letno zamenjamo en stroj, in verjamemo, da nam bo to uspevalo tudi v prihodnje.

Velik poudarek v orodjarni dajemo množični strežbi ter izkoriščenosti strojev OEE in TEPP, ker sta ta dva elementa ena izmed ključnih za dvig učinkovitosti oz. produktivnosti. Veliko aktivnosti smo v tem času namenili tudi postavitvi temeljev za uspešno planiranje in brezpapirni proizvodnji. Planiranje smo uspeli dvigniti na višji nivo tako, da neklih večjih zaostankov do kupcev ni oziroma so veliki manjši kot v preteklosti. Še vedno nam ostaja izziv predvsem servis za proizvodnjo koncerna, kjer se težave pojavljajo nenačrtovano, kar pomeni stalno prilagajanje/usklajevanje plana dela v orodjarni. Tudi tu smo skozi leta sicer





Žična erozija AgieCharmilles Cut 1000.

težave močno zmanjšali s preventivnim vzdrževanjem, vendar imamo na tem področju še kar nekaj izzivov.

Ravno v tem času na enem izmed strojev v orodjarni začnemo s testiranjem brez papirnate proizvodnje, kar je naša želja že dalj časa. Po testnem obdobju se bomo skupaj s sodelavci odločili, ali je zadeva prava ali ne. Vse spremembe, ki jih uvajamo, poskušamo vedno »spiliti« skupaj z našimi sodelavci, in mislim, da je ta način edini pravi ter da se je v celotnem ETI-ju dobro prijel.

Za konec lahko rečemo, da smo v zadnjih nekaj letih v orodjarni res veliko spremenili, prenovili in investirali, kar nas spodbuja, da zremo in načrtujemo še naprej. Idej je veliko in kjer je volja, je tudi pot. S sodelavci smo prepričani, da nam je uspevalo, nam uspeva in nam bo še bolj uspevalo tudi v prihodnje.



Ploskovni brusilni stroj JUNG JE525P.

Aleksander Cilenšek

Projekt Hrvaška

Projekt Hrvaška je nastal kot ideja za pospeševanje prodaje na hrvaškem trgu po modelu sistemske integracije. Projekt smo začeli 1. 3. 2017 s pridobitvijo (zaposlitvijo) novega prodajnega inženirja z izkušnjami iz projektiranja, ki bi bolj aktivno pokrival projekte. Projekte od faze načrtovanja – delo s projektanti, do izvedbe – delo z monterji, izdelovalci el. omar.

ETI je na Hrvaškem dobro poznan kot proizvajalec varovalk in inštalacijskih odklopnikov. Velik del prodaje je realiziran skozi javne razpise, na katere pa se zaradi globalizacije trga prijavlja vse več konkurence, cene se nižajo, večje je tveganje pred izgubo posla. Hkrati je pa precej neizkoriščenega potenciala še na ostalih produktivnih skupinah: omarice, prenapetostna zaščita, kontaktorji, bremenska ločilna stikala, releji ... Tako smo z okrepitevijo prvotne ekipe dveh zaposlenih z novim prodajnim inženirjem pričeli bolj intenzivno promovirati celoten program ETI-ja obstoječim in novim kupcem, projektantom in uporabnikom (monterji el. opreme). Skratka, cilj je povečati prodajo obstoječim kupcem s širjenjem nabora izdelkov, vstopanje v projekte že v fazi načrtovanja (uporaba ETI-jevih programskih orodij za projektante) in pa iskanje novih distributerjev za dele Hrvaške, kjer trgovska mreža še ni razvita dovolj dobro (geografske vrzeli).

Glede širjenja nabora izdelkov pri obstoječih kupcih velja naslednja logika. Kateri koli distributer (trgovec) ne bo kar sam od sebe naročil izdelkov, ki jih do sedaj še ni prodajal in po katerih ni bilo povpraševanja, saj se boji tveganja, da na trgu ne bo potrebe in mu bodo izdelki ostali. Zato je na trgu najprej treba ustvariti potrebo, prepričati končne odjemalce in odločevalce pri projektih. Tako je sprva treba vložiti ogromno truda v promocijo izdelkov vsem deležnikom v prodajni verigi, ki je najbolj učinkovita, kadar se zraven podaja tudi znanje in rešitve, to je z individualnimi obiski in prezentacijami, seminarji, strokovnimi članki ... Nato končni kupci (monterji) začnejo pri trgovcih povpraševati tudi po izdelkih, ki jih prej niso imeli na policah, šele zatem trgovci pričnejo tovrstno blago naročati tudi pri nas. Seveda ne poteka vse tako gladko. ETI d.o.o. je, z izjemo nekaterih hčerinskih podjetij z lastnim skladiščem, proizvodna organizacija, orientirana za grosistično prodajo. Kar v kombinaciji s slabo založenimi (ozek asortima produktov) distributerji naših izdelkov lahko pri realizaciji projektov kaj kmalu pomeni težavo, dolgi dobavni roki, neprilagojena logistika in posledično odpovedi naročil, izguba zaupanja. V praksi to pomeni, da se po prejemu naročila za nek večji projekt težko delo za prodajnega inženirja šele začne, saj mora usklajevati dobavljivost in logistiko za vse naročene izdelke, kajti le en manjkajoči izdelek lahko ustavi celoten projekt in naredi veliko škodo.

O uspešnosti projekta in načina dela pričajo naslednji podatki, za primerjavo: v obdobju med 1. kvartalom 2017 (pred začetkom projekta) do 1. kvartala 2019, torej v dveh letih, je bilo 25 % rasti prodaje el. izdelkov na hrvaškem trgu, tako s širitvijo nabora izdelkov kot tudi z nekaj novimi kupci. V letošnjem letu računamo še na dodatno krepitev ekipe z novim prodajnim inženirjem, da pomaga podpreti trenutni trend rasti. Hkrati pa smo v oddelku SI pričeli s podobnim modelom prodaje in nastopom na trgu še v BiH.



Distribucija električne energije v javni razsvetljavi (javni razpis v Splitu)



Renovacija mlina v Našicah



Izlake, 16. 5. 2019. Obisk HKIE (Hrvatska komora inženjera elektrotehnike)



Razvodne omarice, hotel v Umago



Včasih se je treba znati malo po svoje: »izredna« dostava blaga kupcu, ki je moral zaključiti projekt, preden smo imeli planirano redno odpremo.

Dušan Jerman

Novo steatitno termostatsko ohišje

tip 455 v proizvodnji TK Kamnik

Uvajanje novih izdelkov je generator rasti in razvoja vsakega podjetja, brez katerega ni mogoče načrtovati uspešne prihodnosti. V tehnični keramiki nameravamo samo z začetkom prodaje novega ohišja termostata steklokeramičnih grelnih plošč povečati prodajo tehnične keramike za 3 %.

Naše dolgoletno sodelovanje z največjim svetovnim proizvajalcem high-tech izdelkov in komponent za belo tehniko in gospodinjstva, skupino E.G.O. iz Nemčije, se razvija naprej. V zadnjih desetih letih smo postali njihov strateški dobavitelj keramičnih komponent in več kot potrojili sodelovanje. Naša letna prodaja tej skupini vsako leto narašča in dosega že skoraj 3,5 milijona evrov prihodkov, kar E.G.O. uvršča med ETI-jeve največje kupce. Naše sodelovanje temelji na prodaji komponent za njihov strateški program steklokeramičnih in litoželeznih grelnih plošč ter komponent za termostate in termoregulatorje. Kljub temu da je v našem okolju opazen porast kuhanja z uporabo indukcijskih grelnih plošč, skupina proizvaja in v globalnem okolju letno prodaja še vedno več kot 18 milijonov steklokeramičnih grelnih plošč in več kot 5 milijonov litoželeznih grelnih plošč.

Po uvedbi projekta prodaje in proizvodnje kordieritnih palčk v zadnjih letih, katerih proizvodnja in prodaja bo letos dosegla več kot 30 milijonov kosov, nadaljujemo uvajanje zahtevnih ohišij, ki so se do zdaj proizvajala le pri konkurenčnih nem-

ških dobaviteljih. Pred dvema letoma smo se dogovorili za sodelovanje na enem izmed najzahtevnejših ohišij termostatov steklokeramičnih grelnih plošč, tipu 521.455 ali po domače žirafi,

z redno proizvodnjo pa smo začeli v začetku letošnjega leta. Termostat je izpeljanka najbolj uporabljene izvedbe 411, ki jih okrog 8 milijonov kosov dobavljamo v njihova proizvodna podjetja po vsem svetu. Tip 455 je zahtevnejši, saj ima v dodatnem vratu nameščene dodatne priključne sponke (zaradi dodanega vratu je tako podoben žirafi). Uporabljajo ga v njihovih grelnih ploščah blagovne znamke EGO[®]omic, ki omogoča uporabo treh grelnih kanalov za doseg »heat up«, kuhalnih in »keep warm up« ogrevalnih karakteristik. Specialne grelne spirale omogočajo enakomerno distribucijo toplote v vse predele grelne plošče. Ti grelni elementi so zelo zanesljivi in trajni. Z uporabo nove tehnologije se je čas segretja plošče zmanjšal na 6–10 sekund.

Kakor pri osnovnem tipu 411 je tudi pri tej izvedbi v uporabi več izpeljank, vendar tip 455 ni izpeljanka z največjimi količinami. Ob začetku posla smo se dogovorili za 2 milijona kosov letno, prevzemala pa naj bi jih naslednja proizvodna podjetja: E.G.O. Elektro-komponente Zagreb, E.G.O. Austria in E.G.O. USA. Zaradi trgovinskih pogajanj med ZDA in EU se lahko zgodi, da se bodo razmerja tudi spremenila.

Validacija izdelka je potekala v dveh podjetjih: E.G.O. Elektro-komponente Zagreb in E.G.O. Austria. Termostat je izjemno pomembna komponenta grelne plošče z natančno določenimi regulacijskimi karakteristikami. Montažna proizvodnja je popolnoma avtomatizirana, zaradi tega se zahtevajo ponovljive in zanesljive karakteristike steatitnega ohišja. Kljub temu da gre v osnovi za enak termostat na obeh proizvodnih lokacijah, validacija ni potekala gladko. Koncept montažnih linij in nekaterih sestavnih delov je različen, zaradi tega je bilo treba tudi veliko usklajevanja in prilagajanja, da so se našle prave prilagoditve, ustrezne vsem zahtevam. Na koncu nam je to uspelo in lahko začnemo realizacijo dogovorjenega sodelovanja.

Proizvodnja ohišja 455 poteka na dvognezdnem orodju, ki ga je financiral kupec, avtomatizacija čiščenja in zlaganja na refraktarne plošče pa je naš vložek v sodelovanje. Avtomatizirana proizvodnja stiskanja, čiščenja in zlaganja poteka na stiskalnici TPA50 in prilagojeni čistilno-zlagalni napravi, plošče z izdelki pa potujejo do robota, ki ustrezno pripravi voziček za odžig.

Uspešen zagon proizvodnje in prodaje tako zahtevnih izdelkov ter doseganje visokih kakovostnih zahtev nam daje kompetence, ki se čutijo na trgu in so zaznane tudi ob raznih sejamskih srečanjih s kupci ali konkurenti.



Viktor Martinčič

Novosti na področju nadtokovne zaščite PV-inverterjev

V zadnjem času se na področju PV (photovoltaic) – fotonapetostnih inštalacij dogajajo velike spremembe, ki so povezane predvsem s pričakovanimi napetostnimi ravni tako na vhodni, (DC) enosmerni strani uporabljenih inverterjev (DC/AC-pretvornik) kot na izhodni, torej (AC) izmenični strani.

Če je bilo na primer še v letu 2018 inštaliranih približno 25 % več sistemov za napetostno območje 1000/1100 V d. c., vsi trendi v praksi kažejo na to, da bodo že v letu 2021 močno prevladovali PV-sistemi z napetostjo 1500 V d. c.

»Centralni« in »string« inverterji

Veliko sprememb se dogaja tudi v konfiguracijah PV-sistemov, kjer t. i. »centralne« inverterje zamenjujejo t. i. »string« inverterji. Vsaka od obeh omenjenih skupin ima svoje prednosti in načrtovalci PV-sistemov morajo pretehtati, katere prednosti izbranega inverterja bodo prinesle večjo učinkovitost celotnega PV-sistema.

Nove izvedbe inverterjev, imenovane tudi »string« inverterji, razvijajo vsi pomembnejši svetovni proizvajalci, med katerimi izstopajo predvsem ABB, HUAWAI in SMA.

PV-inverterji torej postajajo vse večji in pametnejši, njihove značilnosti vse boljše, postali so pametne, varne, zanesljive in učinkovite elektronske naprave.

In kje v tej zgodbi nastopi ETI?

Kje drugje kot pri zagotavljanju ustreznega nadtokovne zaščite teh PV-sistemov ...

Seveda je popolnoma logično, da vsi načrtovalci PV-sistemov in proizvajalci opreme za fotonapetostne inštalacije iščejo različne načine, kako izboljšati učinkovitost in končno finančno donosnost le-teh.

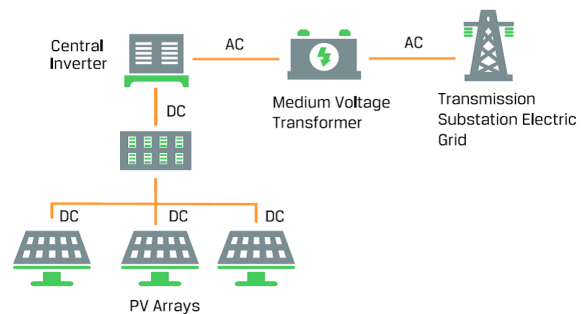


500 V/690 V, torej zanje ni treba uporabiti podnožij ali stikalnih letev drugačnih – nestandardnih dimenzij.

Trenutno ETI kupcem ponuja **talilne vložke NV 800 V a. c. velikosti NV/NH00, 1 in 3 gG, od nazivnega toka 25 A do 315 A, za nekatere posebne zahteve pa smo razvili tudi serijo NV/NH s tokovno-časovno karakteristiko gS**, ki v določenem tokovnem območju zagotavlja hitrejši odklop v primerjavi s karakteristiko gG.

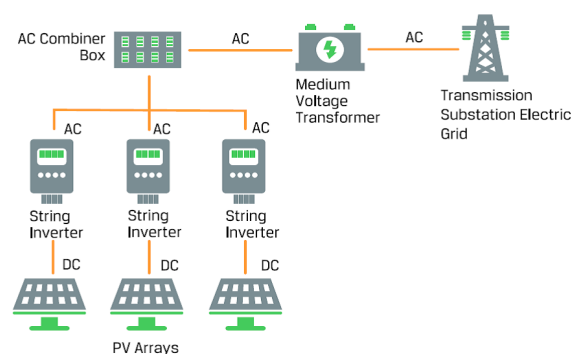
Na željo kupcev smo seveda pripravili razviti tudi druge – predvsem višje nazivne tokove. Trenutni rezultati prodaje in ostali podatki kažejo na veliko zanimanje različnih ponudnikov PV-sistemov za to serijo talilnih vložkov NV/NH.

FIGURE 1: CENTRAL INVERTER ARCHITECTURE



Primer vključenosti »centralnega« inverterja v sistem PV-inštalacije

FIGURE 2: STRING INVERTER ARCHITECTURE



Primer vključitve tega tipa inverterja v PV-sistem

Višje donose dosežemo z uporabo dinamične optimizacije učinkovitosti sistema z inteligentno tehnologijo. Trenutno dosežena učinkovitost presega 98,5 %. Ena najpomembnejših tehničnih značilnosti nove generacije PV-inverterjev pa je **višja izhodna izmenična napetost, ki je namesto dosedanje 400 V a. c. zdaj povišana na 800 V a. c.**

Z zvišanjem izhodne napetosti so proizvajalci dosegli do 75-odstotno zmanjšanje izgub na kablilih, ki izhod DC/AC-inverterjev povezujejo z vhodom energetskega srednjenapetostnega transformatorja. Poleg tega lahko seveda uporabljajo tudi kable manjših presekov, kar tudi pomeni prihrank na stroškovni strani.

Zaradi višje izhodne a. c. napetosti pa sodobni PV-inverterji potrebujejo tudi ustrežno nadtokovno zaščito, torej varovalko, ki je sposobna pravilno delovati tudi pri napetosti, ki je višja od standardne 500 V ali 690 V a. c.

ETI je kot eden prvih proizvajalcev varovalk na trg poslal novo generacijo talilnih vložkov NV/NH gG za zaščito kablov v inštalacijah 800 V a. c. Z inovativno zasnovo talilnih elementov in ostalih sestavnih delov smo uspeli razviti široko paleto talilnih vložkov NV/NH gG, ki so testirani pri napetosti 800 V a. c. in so dimenzijsko identični standardni seriji NV/NH gG

Jan Tichý, Janek Pavšek

Elektro Pavlica, naš najnovější kupec na českém trhu

Podjetje Elektro Pavlica je bilo ustanovljeno leta 1991 kot podjetje za elektromontažo s sedežem v čudovitem češkem mestu Rožnov pod Radhoštěm. Že leta 1992 so poslovanje razširili na prodajo elektroinštalacijskega materiala. Leta 2000 so podjetje preselili iz neprimernih prostorov v objekt bivšega podjetja Tesla Rožnov, ki so ga na novo preuredili. Tukaj so uredili celovito veliko skladišče in prodajo elektroinštalacijskega materiala.



Spoštovani sodelavci, danes vam želimo predstaviti našo najnovjšo stranko na českém trhu.

Podjetje ima 20 zaposlenih in deluje na skupni površini 900 m². Izdelke uporablja za lastno proizvodnjo elektro omar in za prodajo številnim drugim strankam v bližnji in daljni okolici.

Gre za družinsko in finančno stabilno podjetje z dolgo zgodovino. Vsi zaposleni poudarjajo medsebojno zaupanje in odlične odnose z vsemi poslovnimi partnerji, vključno z ETI-jem.

Od začetka našega sodelovanja z njimi januarja letos je skupni promet s tem podjetjem znašal 90.000 EUR, in to v zgolj 4 mesecih. Slednje predstavlja temelj za načrt skupnega poslovanja v obsegu med 150.000 in 200.000 EUR letno. Tolikšen promet nam uspeva ohranjati prvič na osnovi širokega nabora proizvodov, ki so predmet medsebojnega poslovanja. Vsak teden namreč odkrivamo nove in nove izdelke v svoji ponudbi, s katerimi lahko medsebojno poslovanje še okrepimo. Drugič pa zaradi zanimivih naročil, pri pridobivanju katerih skupaj sodelujemo. To so denimo:

Senior Home Telč <http://www.rsdevelopment.cz/en/projekt/telc-senior-residence>, Kongresové centrum Rožnov pod Radhoštěm (Kongresni center Rožnov pod Radhoštěm), Tee house Čeladná <https://www.teehouse.cz/en/about-project>, Bytové domy Harcovna (Stanovanjske hiše Harcovna) <http://www.harcovnabydleni.cz/#galerie>



Radek Pavlica, generalni direktor



Antonín Maňur, direktor prodaje



Martin Slezák in Radek Martiník, prodajna inženirja

Janez Vrtačnik

Srečanje projektantov

V okviru projekta Slovenije smo se odločili, da organiziramo enodnevno izobraževanje za projektante iz Slovenije. V zadnjem času se je namreč nabralo veliko novosti, ki smo jim jih želeli predstaviti.

Na izobraževanje se je prijavilo 39 projektantov iz različnih podjetij in z različnih območij Slovenije. S številom prijavljenih projektantov smo bili zelo zadovoljni.

Na dan srečanja smo jih lepo sprejeli, uvodoma sem jim predstavil naše podjetje, njegovo zgodovino in na kratko prodajni asortiment. Nato so nastopili produktni vodje, vsak s svojimi temami:

- 1. Od osnovnega izrisa I/t-karakteristik zaščitnih naprav do izdelave poročil za vključitev v projektno dokumentacijo elektro projektov (npr. PZI, PID) s pomočjo orodja ETIsON (predstavitev na primerih) in ETICAD – kako od električne sheme do popisa v 3 korakih (J. Girar)**
- 2. Razdelilniki solid GSX in prostostoječe kovinske omare HXS (M. Bobnar)**
- 3. Uporaba karakteristik za različne namene in nova zaščitna stikala (EFI B, AFDD) (B. Drnovšek)**
- 4. Trendi razvoja zaščite baterijskih sistemov (B. Lebar)**
- 5. Prenapetostna zaščita električnih inštalacij in naprav za telebane (A. Cilenšek)**

Po končanem izobraževanju smo jim razkazali še proizvodnjo in jih na koncu pogostili s kosilom v naši kuhinji.

Izobraževanje je bilo zanje zelo zanimivo, na koncu srečanja so ga tudi pohvalili. Poleg tega so imeli dodatna zanimanja in vprašanja po predavanjih. Srečanja se bodo z veseljem udeležili tudi v prihodnjem letu.

Srečanje projektantov je bilo zelo uspešno, za kar gre zahvala vsem sodelavcem, ki so sodelovali pri organizaciji dogodka.



Melita Klemen

Sejem Energy Hannover 2019

Nemčija že dolga leta velja za velesilo na mnogih področjih. In eno izmed njih je tudi sejemska dejavnost. Na splošno velja, da je Industrijski sejem, katerega del je tudi sejem Energy, eden izmed najpomembnejših sejmov v Nemčiji. Uradne statistike s sejma kažejo zopet na nekaj rekordov – največji delež tujih obiskovalcev, 6.500 razstavljalcev ...



Kot kratko poročilo so napisali:
HANNOVER MESSE 2019 was booming. It showed once again that whoever wants to be a player has to be at HANNOVER MESSE.
(HANNOVERSKI SEJEM 2019 je cvetel. Še enkrat je pokazal, da mora biti vsak, ki želi kaj veljati v poslu, prisoten na HANNOVERSKEM SEJMU).

ETI se je predstavil na sejmu, ki je letošnje leto potekal od 1. do 5. aprila, na dveh različnih lokacijah. Tehnična keramika se je predstavila pod okriljem Ceramic Applications, katere položaj je bil v hali, ki je bolj pisana na kožo njihovem prodajnemu programu, medtem ko je bila stojnica elektrotehničnih izdelkov pozicionirana v hali 13.

Predstavili smo se kot sistemski integrator. Če sejem Light and Building ni naravnani industrijsko/energetsko, je sejem Energy ravno nasprotje, kar pove tudi samo ime. Čas, ko je bilo na sejmu dovolj, da si predstavil nabor svojih izdelkov na tradicionalen/klašičen način, je na tovrstnih sejmih minil. V ospredju so bile rešitve in aplikacije. Tem trendom sledi seveda tudi naše podjetje s predstavitvenimi stenami – aplikacijami in rešitvami v obliki sestavljenih distribucijskih omaric – od manjših, pa tja do večjih, ki so prav posebej namenjene za industrijske potrebe.

Letošnje leto smo imeli za prikaz naših proizvodov na voljo 72 m². Stojnica

je bila odprta z dveh strani, kar nam je omogočalo ravno pravi odprtost prostora, hkrati pa dovolj prostora za predstavitev naših izdelkov.

Najbolj poudarjene novosti letošnjega leta so bile na področju varovalk CH 1500V DC + ločilnik, NH01XL 1500 V DC, NH 800 V AC, KVL, NHXL 1500 V DC baterijska varovalka, NH01L 1000 V gB 125A, NH 1250 V AC/1000 V DC (železničarska varovalka). Na področju stikal pa smo kot novitete predstavili dopolnjen nabor MCCB-jev – dodan je bil ETIBREAK z LED indikacijo, poudarke smo dali na KZS 2M+PS, KZS 4M+PS, AFDD, EFI 4 B in B + tip, KZS 2M2p EDI, KZS 2M G/KV in KZS 4M2p B tip. Prav tako so bile obiskovalcem na ogled novitete na področju prodajne skupine ETITEC in pri programu stanovanjskih in industrijskih omaric. Vse skupaj je bilo stilsko oblikovano v funkcionalno celoto same stojnice.

Ker je digitalizacija del sedanosti in bo krojila tudi prihodnost, smo že lansko leto naredili velik preskok tudi s filmi. Seveda smo se to leto tega tudi držali, le pristop k snemanju je bil malo drugačen, saj vedno želimo preizkusiti nekaj novega, nekaj inovativnega. Vsi filmi, ki jih posnamemo, so narejeni tako, da jih lahko potem uporabimo še za druge predstavitve, dogodke in podobno. Da niso le utrip enega trenutka, potem pa gre to vse skupaj v pozabo.

Tudi letošnje leto nam je CRM sistem omogočal kvalitetno, hitro in zelo učinkovito obdelavo leadov, to je kontaktov, ki so bili pridobljeni na sejmu. Če je bilo v lanskem letu vse skupaj še v povojih, pa je bilo letos vse že zelo dobro vpeljano.

Kljub vsej digitalizaciji pa sejmi še vedno ostajajo to, kar so – stičišče ljudi, ki izmenjujejo svoja mnenja, ustvarjajo posle in se srečujejo osebno, kar je pri poslovnem partnerstvu še kako pomembno.



Viktor Martinčič

Intersolar in EES 2019

Med 15. in 17. majem 2019 je potekal »Intersolar Europe«, najpomembnejši svetovni sejem, na katerem se predstavljajo vsi pomembni proizvajalci opreme za fotonapetostne inštalacije in ostalih izdelkov za solarno industrijo.

Pod geslom »Connecting solar business« (Povezujemo sončno poslovanje) ta dogodek vsako leto poteka v razstavnem centru Messe München v Nemčiji ter na enem mestu združuje ljudi in podjetja iz celega sveta z namenom povečanja deleža sončne energije v celotni strukturi porabe energije. Dogodek se osredotoča na področja fotovoltaike, solarnih in termalnih tehnologij, sončnih elektrarn, omrežne infrastrukture ter rešitev za integracijo obnovljivih virov energije.

Vse od ustanovitve pred 28 leti je Intersolar Europe postal najpomembnejše srečanje proizvajalcev, dobaviteljev, distributerjev, ponudnikov storitev in ostalih sodelujočih v svetovni industriji s področja pridobivanja in distribucije elektrike, pridobljene iz sončne energije. Intersolar Europe nenehno povečuje svoj pomen, saj je letos obsegal že 10 razstavnih dvoran s kar 1354 razstavljalci na 100.000 m² razstavnega prostora in okoli 50.000 obiskovalcev iz 162 držav.

Primer razstavnega prostora enega od pomembnih ponudnikov opreme za PV-inštalacije in hkrati pomembnega ETI-jevega partnerja pri več razvojnih projektih:

Celotno dogajanje na sejmu Intersolar je poleg osnovne tematike – splošna fotovoltaika – razdeljeno še na naslednja tematska področja:

- **EES – Electrical Energy Storage**, torej sejem baterij in sistemov ter opreme za shranjevanje električne energije. Ta dogodek poteka od 2014, ker se je prav v tistem času začelo pojavljati zavedanje, da elektrika, pridobljena iz sončne energije, ne more biti vedno in povsod v kratkem času porabljena. Takrat so se torej začele razvijati tehnologije za shranjevanje različnih oblik energije – električne, toplotne itn.
- **Power2Drive Europe** je specializirana mednarodna razstava infrastrukture za električne polnilnice in elektromobilnost. Pod geslom »Charging the future mobility« (Polnjenje prihodnje mobilnosti) je ta del sejma usmerjen predvsem na rešitve in tehnologije za čisto mobilnost. Poleg proizvajalcev, dobaviteljev in distributerjev se na tem dogodku pojavljajo tudi različna zagonska podjetja – t. i. start-upi, ki so predstavljala nov razvoj in zanimive poslovne modele na področju električnih polnilnic.
- **EM-Power** je del sejma, na katerem se predstavljajo sistemi za inteligentno rabo energije v industriji in javnih zgradbah. Moto EM-Power je »Decentralizirano, digitalno, obnovljivo – ter predvsem učinkovito«.

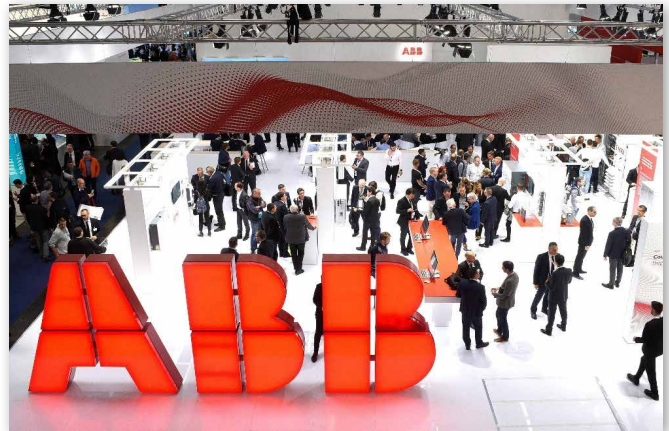
Kot vzporeden dogodek vsem zgoraj naštetim tematikam sejma pa vsako leto poteka tudi Intersolar Conference, torej konferenca, na kateri strokovnjaki z različnih področij predstavljajo svoje videnje razvoja »off-grid« – samostojnih sistemov napajanja z električno energijo, »floating« – torej plavajočih inštalacij, agrofotovoltaike in različnih poslovnih modelov, financiranja itn.

Na tej konferenci je mogoče videti in poslušati predstavitve strokovnjakov iz vodilnih korporacij, ki so dejavne na področju fotovoltaike, in tako dobiti neposreden pregled nad sedanjim in prihodnjim dogajanjem na področju pridobivanja in uporabe električne energije, pridobljene iz sonca. **Več kot 1800 udeležencev konference iz 69 držav je dokaz, da je konferenca zanimiva** in da so podatki, pridobljeni na njej, velikega pomena za vse, ki nameravajo v svojih delovnih sredinah slediti razvoju področja fotovoltaike in shranjevanja električne energije.

In ETI?

Kot večina naših največjih konkurentov, kot so SIBA, MERSEN, DF in množica kitajskih proizvajalcev varovalk, smo se podobno kot v preteklih letih seveda tudi tokrat predstavili na svojem lastnem razstavnem prostoru in prikazali novosti, ki jih razvijamo za področje fotovoltaike, zaščite baterijskih shranjevalnikov električne energije in/ali polnilnih naprav.

Prikazali smo torej celotno serijo NV in CH gPV 1500 V d. c. taličnih vložkov, nove ločilnike tipa EFH10/14x85, novo serijo NV gG&gS 800 V a. c. taličnih vložkov, novo serijo NV BATTERY taličnih vložkov za napetost 1500 V d. c., kakor tudi izdelke iz programa ASTI, namenjene za zaščito polnilnih postaj, na primer KZS-4M 2p B-tip, in ostale zanimive izdelke iz ETI-jevega proizvodnega programa. Obisk je bil dober, vprašanja obiskovalcev zanimiva in upamo, da bodo v naslednjih mesecih vsi predstavljeni izdelki našli pot do prihodnjih kupcev oz. uporabnikov.



Janez Pavšek

Sejem Amper, Brno

Sejem Amper poteka vsako leto v drugi polovici meseca marca zadnjih nekaj let v Brnu, pred tem se je odvijal v Pragi. Letos je bil ta mednarodni sejem že 27. po vrsti. ETI se sejma udeležuje vsako leto, saj je to največji in najprestižnejši sejem elektrotehnike ter energetike na Češkem. Poleg tega se sejma udeležujejo tudi ponudniki s področja avtomatizacije, komunikacije, razsvetljave in varnosti.



Prodajna ekipa ETI na Češkem

Glede na naše velike ambicije povečanja prodaje in prepoznavnosti blagovne znamke ETI na češkem trgu je to največja priložnost za predstavitev podjetja ETI ter naših izdelkov. Na sejmu je razstavljalo 649 razstavljalcev iz 26 držav. V štirih dneh je sejem obiskalo 43.700 obiskovalcev, v veliki večini iz Češke in ostale Evrope, prisotni pa so bili tudi obiskovalci iz Kitajske, Indije, ZDA ter nekaterih drugih držav.

Sejem se je odvijal v treh halah, od tega je bila ena velika hala namenjena segmentu elektrotehnike in energetike, kamor spadamo tudi sami. Predstavili smo se na lepo urejenem razstavnem prostoru v bližini močnih konkurentov kot so ABB, Eaton, Legrand, OEZ ter ostali.

ETI je, tokrat že tretjič, na sejmu nastopil s lastnim podjetjem ETI Elektrotehnika s.r.o., s sedežem v Pragi, ki zastopa ETI na češkem ter slovaškem trgu. Blagovna znamka ETI je na češkem trgu poznana predvsem po varovalkah, zato je izjemno pomembno, da se trgu predstavimo v širši luči in pokažemo, da lahko zadovoljimo tudi zelo zahtevne kupce. Obiskovalcem smo tako dali jasno informacijo, kdo je ETI in od kod izvira. Kaj smo sposobni in kateri so naši najpomembnejši cilji na češkem trgu. Zelo pomembno je, da so naši potencialni kupci začutili našo pripravljenost in zmožnost na razvoj trga ter našo sposobnost, pomagati njim do skupnega uspeha.

Celoten nabor izdelkov smo predstavili na reklamnih panojih, ki so, vsak posamično, predstavljali izdelke iz posameznega segmenta uporabe. Velik poudarek smo dali novostim, ki so zelo dobrodošle predvsem pri obstoječih kupcih. Poleg tega je bila zelo pomembna, ter od obiskovalcev tudi zelo pozitivno sprejeta, predstavitev modela sistemske integracije. Na LCD zaslonu so se prikazovali naši zadnji dosežki pri razvoju novih izdelkov, inserti iz naših najnovjših proizvodnih linij, kjer je bil poudarek na evropski proizvodnji, kot tudi dosežki na področju podpore naših kupcev.

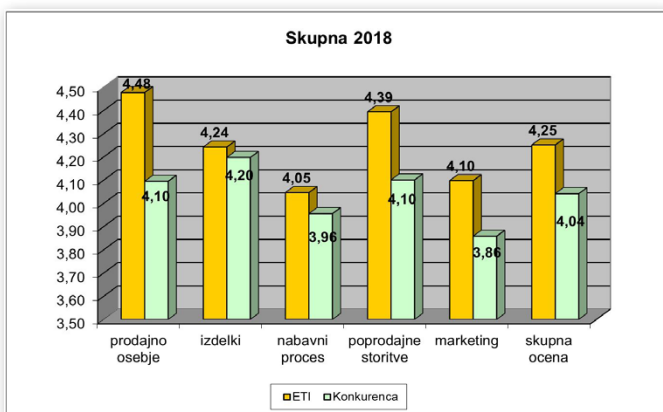
Sejem je bil na splošno dobro obiskan, za razliko od prejšnjih nekaj let, ko je bil zaznan rahel upad zanimanja zanj. Tudi na našem razstavnem prostoru je bilo, predvsem v osrednjih dveh dneh, ogromno obiskovalcev, med njimi tudi veliko potencialnih kupcev, ki jih naša prodajna ekipa že obdeluje. Skozi celotno trajanje sejma je bila prisotna prodajna ekipa hčerinske družbe, ki je obiskovalcem posredovala vse ustrezne informacije.



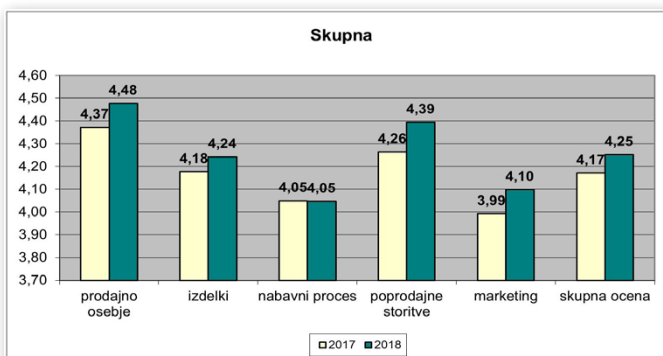
Mag. Sabina Pešec

Analiza zadovoljstva kupcev koncerna ETI

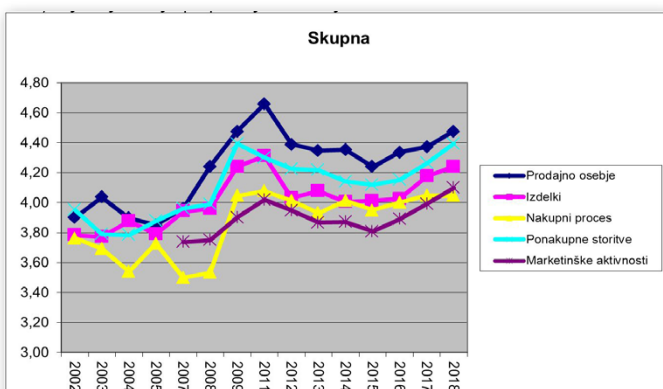
Med januarjem in marcem letošnjega leta smo izvedli raziskavo zadovoljstva naših kupcev za leto 2018. Vprašalnik smo poslali na 4.245 naslovov, izpolnilo pa ga je 561 različnih podjetji z vsega sveta, kar naj bi bil lep dosežek za te vrste anket. Kot vsa leta so kupci ETI na splošno ocenili bolje od konkurence, pri čemer je bilo tradicionalno najbolje ocenjeno naše prodajno osebje, so se mu pa letos zelo približale poprodajne storitve. Konkurenca je po drugi strani najvišjo oceno prejela na področju izdelkov. ETI-jeva skupna ocena je tudi višja od tiste v letu 2017, kupci pa največ izboljšav vidijo na področju poprodajnih storitev in marketinga.



Zgornji grafikon prikazuje povprečne ocene vseh ETI-jevih kupcev v primerjavi s konkurenco. ETI tako kot vsako leto prejema daleč najvišje ocene za prodajno osebje, precej pred konkurenco pa smo tudi pri poprodajnih storitvah in marketingu.



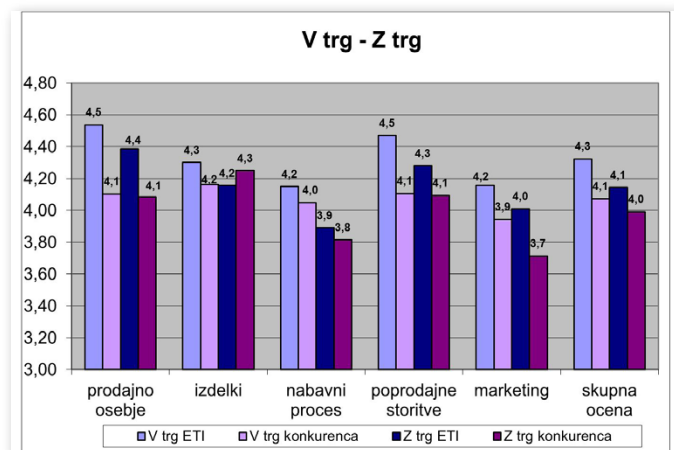
V primerjavi z letom 2017 smo naredili pozitivne premike na vseh področjih razen nabavnega procesa, v obdobju 16 let pa v vseh kategorijah beležimo trend rasti ocen, ki je najočitnejši pri prodajnem osebju.



PRIMERJAVA S KONKURENCO PO POSAMEZNIH TRŽNIH PODROČJIH
ETI je na vseh tržnih področjih prejel boljše splošne ocene kot konkurenca.

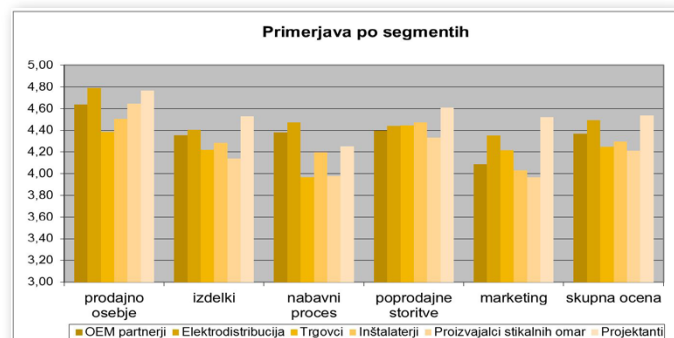
Najvišje ocene smo v povprečju prejeli na tržnem področju Balkana in ostalega sveta, na slednjem smo zabeležili tudi najvišji dvig ocen.

Ocene kupcev na vzhodnih in zahodnih trgih se že tradicionalno razlikujejo in tudi v letu 2018 so bili kupci z zahodnih trgov povprečno bolj kritični tako do ETI-ja kot tudi do konkurence. Kljub temu pa zadnja leta opažamo, da postajajo tudi vzhodni kupci, predvsem to velja za področje vzhodne Evrope, vse bolj zahtevni, še posebej na področju digitalizacije.



PRIMERJAVA S KONKURENCO PO POSAMEZNIH SEGMENTIH KUPCEV

Novost v letošnji analizi je primerjava ocen kupcev glede na posamezen segment, ki mu pripadajo. Za ta dodaten pregled smo se odločili zato, ker se potrebe posameznih segmentov kupcev med seboj precej razlikujejo, tako na področju izdelkov (na primer potrebna širina portfelja), nabavnega procesa (dobavni roki in zaloge), kot tudi poprodajnih storitev in marketinških aktivnosti. Tako bomo lažje spremljali, ali gredo naše dejavnosti v pravo smer in zaznali tudi kakšno pomanjkljivost, ki bi se v splošnih pregledih lahko izgubila.

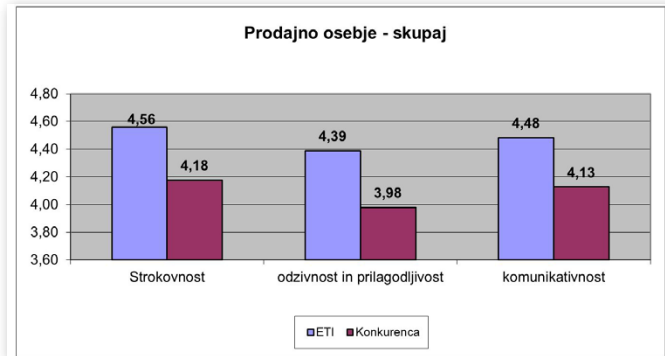


Pregled trenutne situacije pokaže, da so do ETI-ja najbolj kritični trgovci in proizvajalci stikalnih omar, najbolj pa so z nami zadovoljni elektrodistributerji in projektanti. Prve aktivnosti, ki so bile izpeljane na podlagi tega dodatnega pregleda, so bila dodatna izobraževanja za določene segmente kupcev iz

Slovenije in Hrvaške. Hkrati smo konkretne zahteve posameznih kupcev vnesli tudi v novo CRM orodje, kjer bomo spremljali implementacijo ukrepov.

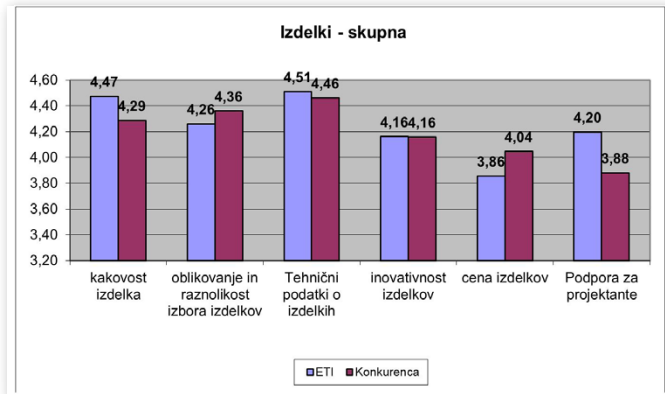
PRIMERJAVA S KONKURENCO PO POSAMEZNIH SKLOPIH

Prodajno osebje



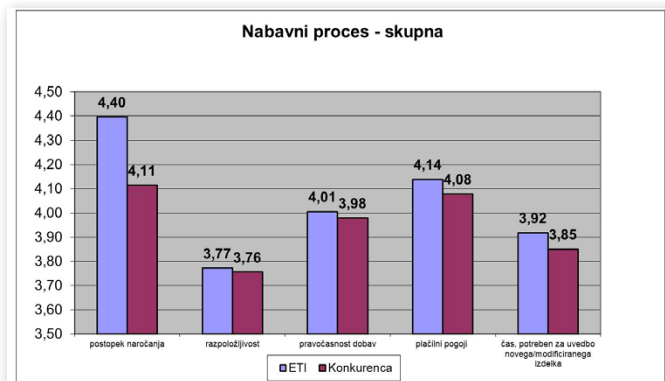
Prodajno osebje ETI-ja že tradicionalno prednjači pred konkurenco in rezultati ostajajo enaki tudi za leto 2018.

Izdelki



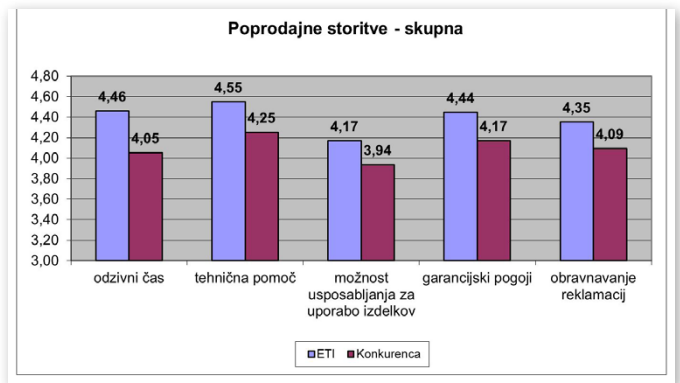
ETI se je v primerjavi s konkurenco najbolje odrezal na področju podpore za projektante, kjer je bila zabeležena tudi najvišja rast ocene. Tudi pri vsebinskih odgovorih je marsikateri kupec posebej pohvalil to področje, mnogi so izpostavili novo programsko orodje ETISON. Konkurenci je po drugi strani najbolj zrastle ocena tehničnih podatkov o izdelkih.

Nabavni proces



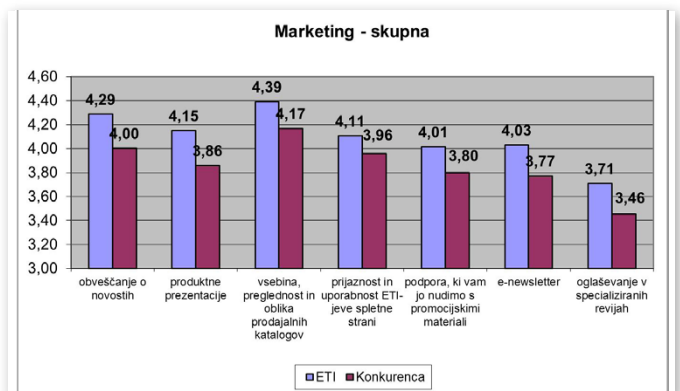
Glede na odprte odgovore in ostale pripombe kupcev ter izredne razmere, ki so vladale zaradi selitve dela proizvodnje, se to zanimivo ne odraža na samem gibanju ocen, saj je skupna ocena nabavnega procesa enaka kot leto poprej. Očitno lansko dogajanje ni prizadelo vseh tržnih področij in segmentov enako, zato se ta efekt v skupnem pregledu izgubi. Vseeno pa smo najvišji padec ocene na tem področju zabeležili na razpoložljivosti izdelkov, največje izboljšanje pa na samem postopku naročanja.

Poprodajne storitve



Kot kažejo rezultati, ocene naših poprodajnih storitev že od leta 2014 rastejo. Najbolj uspešni smo na področju tehnične pomoči, dodatne aktivnosti pa bodo potrebne na področju usposabljanja za uporabo izdelkov. Slednje se navezuje tudi na podatek, da je velik del kupcev, predvsem inštalaterjev (55% anketiranih) in proizvajalcev stikalnih omar (64% anketiranih), izrazil željo po dodatnih izobraževanjih. To je vsekakor področje, kjer lahko storimo več, ne le v živo, ampak tudi s pomočjo novih tehnologij (webinarji ipd.).

Marketinška dejavnost

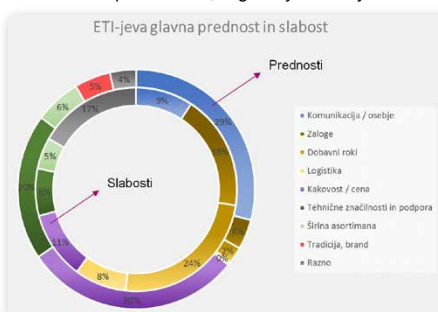


Tako ETI kot konkurenca sta v preteklem letu prejela višje ocene kot v 2017 na vseh postavkah razen spletne strani, kar kaže na dejstvo, da je sodobni uporabnik vse bolj razvijen, kar se tiče spletnih tehnologij. To pomeni, da bodo morala tudi B2B podjetja začeti razmišljati o spletnih orodjih, ki so že vsakodnevnic B2C podjetij. V letu 2018 nam je pomembno uspelo izboljšati oceno obveščanja o novostih, kar kaže tudi na vse bolj učinkovito rabo sodobnih obveščanjskih kanalov kot so npr. družabni mediji, ter produktnih prezentacij. V tem letu pripravljamo osvežitev ETI-jeve korporativne predstavitve na vseh kanalih, na področju spleta pa bomo naredili preskok na mobilnim napravam prijazno spletno stran, kar nam bo vsekakor pomagalo izboljšati ocene v prihodnje.

ETI-jeve MOČNE IN ŠIBKE TOČKE V OČEH KUPCEV

Druga novost v letošnji analizi pa je detajlni pregled odgovorov na odprti vprašani, kaj naši kupci vidijo kot ETI-jevo največjo prednost in slabost.

Kot je razvidno iz analize, naši kupci kot našo najmočnejšo prednost ETI-ja dojemajo razmerje med kakovostjo in ceno naših izdelkov, takoj na drugem mestu pa so odnosi in partnerstvo, ki ga z njimi razvijamo. Naša glavna slabost v letu 2018



pa je bila na področju nabavnega procesa, saj so izpostavljene težave z zalogami, dobavnimi roki in logistiko skupaj predstavljale kar 50% odgovorov. Tudi ta novi pregled nam daje dobro podlago za razmislek in pripravo nadaljnjih ukrepov.

Viktor Prašnikar

Selitev proizvodnje izdelave CH10x38 talilnih vložkov na Poljsko

V drugi polovici marca smo se odločili za selitev izdelave CH talilnih vložkov v ETI Polam. Eden od glavnih vzrokov za selitev je pomanjkanje prostora za postavitev nove avtomatske linije NV 00C. Celotna selitev je razdeljena v več faz.

Druga aprila je na Izlake prišla ekipa iz Polama na dvotedensko izobraževanje – tehnolog, dva vzdrževalca in dve delavki. V 16. koledarskem tednu smo poslali tri ročna delovna mesta za sestavljanje CH10x38 na Poljsko, da so si pričeli delati zalogo. To je bilo potrebno zaradi tega, da bi naši kupci kljub selitvi še vedno dobivali izdelke na rok. Do konca maja so na Poljskem izdelali okrog 80.000 nenapeskanih talilnih vložkov CH10x38.

Po prvomajskih praznikih smo pri nas izvedli drugi del dvotedenskega izobraževanja. Na izobraževanje so prišli tehnolog in štiri delavke. Selitev preostale opreme je bila izvedena zadnjega maja. V prvem tednu junija so naši strokovnjaki postavili opremo na lokaciji ETI Polama in pričeli s proizvodnjo. Od 10. 6. 2019 je v Polamu druga ekipa za pomoč pri izdelavi talilnih vložkov CH10x38. Zaenkrat proizvodnja poteka brez večjih problemov.



Linija, postavljena na Izlakah



Ročna delovna mesta na Izlakah



Linija, pripravljena na selitev



Izpraznjen prostor – pripravljen na postavitev nove linije NV 00C



Linija in ročna delovna mesta na Poljskem



Marija Pihler



Dan kakovosti, 17. april 2019,

Kongresni center Brdo pri Kranju

Vsakoletna konferenca kakovosti je tudi letos potekala pod imenom Dan kakovosti, 17. aprila 2019 v Kongresnem centru na Brdu pri Kranju v organizaciji Bureau Veritas. Udeležili smo se je tudi trije sodelavci področja kakovosti iz ETI. Letošnjo konferenco je obarvala evergrin tematika na področju kakovosti – zadovoljstvo strank, tako kupcev kot zaposlenih. Osrednji predavatelj na konferenci pa je bil dr. Noriaki Kano, eden največjih strokovnjakov s področja kakovosti.



Pester program letošnjega srečanja so v skladu s tematiko konference zaznamovala predavanja strokovnjakov z različnih področij, ki so nam pokazali, kako učinkovito in kakovostno postavljeni sistemi vodenja lahko pomagajo pri ključnih izzivih podjetij v današnjem času, kot je doseganje večjega zadovoljstva deležnikov, tako zaposlenih kot kupcev.

Svoja spoznanja in nauke so z nami delili:

- Mladi menedžer leta 2018, Igor Vestovšek, po izobrazbi fizik, s kolegi študenti je ob prelomu tisočletja ustanovil podjetje Cosylab, v katerem deluje v vlogi namestnika direktorja, med drugim je odgovoren za zaposlovanje in kulturo v podjetju s 180 zaposlenimi iz 15 držav. Danes je Cosylab vodilno podjetje za razvoj in integracijo krmilnih sistemov za velike fizikalne eksperimente, poleg tega razvijajo tudi pospeševalnike za zdravljenje raka s protonsko terapijo.
- Prejemnik zlate gazele 2018, Simon Mesec, ki je v družinskem podjetju Mebor začel delati že v najstniških letih. Danes je vodja prodaje v Meborju, prejemniku zlate gazele 2018, ki ponuja posamezne vrhunske stroje za razrez lesa in celovite avtomatizirane linije za razrez lesa. V zadnjih osmih letih jim je uspelo prodreti na 30 novih trgov po vsem svetu in pridobiti deset novih partnerjev za prodajo strojev na izvoznih trgih.
- Aljoša Bagola, izvršni kreativni direktor v agenciji Pristop, o milenijcih in zadovoljstvu, tudi s samim s seboj. Že skoraj 20 let snuje največje tržnokomunikacijske projekte v Sloveniji in širši regiji. Za svoje delo je prejel več kot 150 nagrad in priznanj na domačih in mednarodnih oglaševalskih festivalih ter bil večkrat razglašen za slovenskega kreativnega direktorja leta.
- Alenka Glas, certificirana vodilna presojevalka sistema upravljanja varovanja informacij in sistema upravljanja neprekinjenega poslovanja. Njen prispevek je bil največji prav na zgodnjem odkrivanju in preprečevanju kartičnih zlorab. Njeno pomembno dejavnost predstavlja področje neprekinjenega poslovanja, ki je usmerjeno v ozaveščanje uporabnikov o pomembnosti izvajanja ključnih poslovnih procesov v primeru krizne situacije.
- Samo Jeranko, ki je svetovni podprvak in 17-kratni državni rekorder v prostem potapljanju. Danes vodi vodilno šolo plavanja in prostega potapljanja v regiji. Stremi k temu, da skozi svojo športno pot predstavlja vrednote, kot so predanost, strast in trdo delo.
- Dr. Noriaki Kano, pedagog, predavatelj, pisatelj in svetovalec na po-

dročju vodenja kakovosti. Je razvijalec modela zadovoljstva strank (zdaj znan kot Kanov model), katerega preprosta razvrstitev razlikuje med osnovnimi, zadovoljujočimi in navdušujočimi atributi, povezanimi s koncepti kakovosti kupcev. Kano je edini častni član treh združenj za kakovost, tj. Mednarodne akademije za kakovost (IAQ), Ameriškega združenja za kakovost (ASQ) in Japonskega društva za nadzor kakovosti (JSQC).

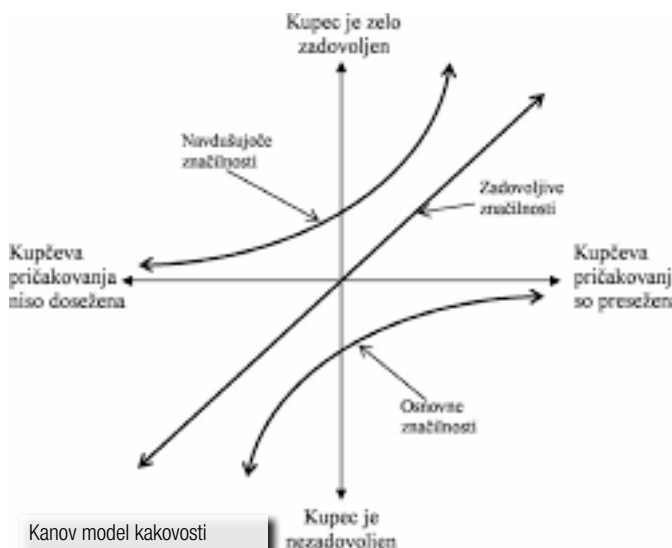


Dr. Noriaki Kano med predavanjem na Brdu pri Kranju

Guru kakovosti, dr. Noriaki Kano, je razvil Kanov model kakovosti zadovoljstva strank, pot od zadovoljnega do navdušenega kupca.

Pričakovanja kupcev so zelo velika in njihov vpliv je tako močan, da praktično nobeno podjetje ali organizacija ne more uspešno poslovati, ne da bi izpolnila pričakovanja svojih strank.

Dokazano pa je, da za poslovno uspešnost ni dovolj, da strankam izpolnimo njihova osnovna pričakovanja ali da so stranke celo zadovoljne. Stranke je treba s svojimi izdelki in storitvami ne le zadovoljiti, temveč tudi navdušiti.

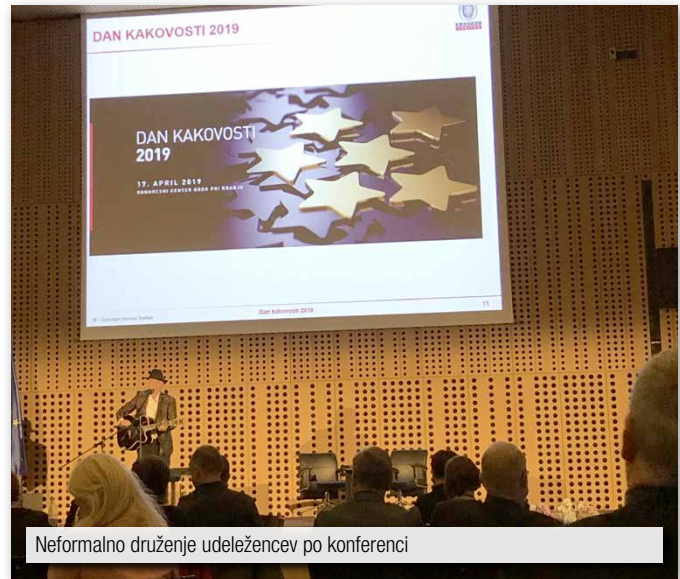


Za podjetje je razumevanje razlike med zadovoljno in navdušeno stranko zelo pomembno. Prehod od zadovoljstva strank k njihovem navdušenju je velik korak in to pot nam je predstavil dr. Noriaki Kano v predavanju z naslovom Kanov model z osredotočanjem na navdušenje strank, ki presegajo njihovo zadovoljstvo.



Fotografije iz arhiva fotografij BVC na spletu.

Po koncu predavanj nas je presenetil zadnji gost konference, pevec Vlado Kreslin, in nas navdušene prepričal s pesmijo »Se vse da!«.



Neformalno druženje udeležencev po konferenci

22 | NAŠI ZAPOSLENI

Rosita Razpotnik

Najuspešnejši delavci 2018

Skupni cilji koncerna so naša najvišja prioriteta.

Dogovorjenim ciljem sledimo z vso svojo energijo, ambicioznostjo, predanostjo in strastjo.

Tudi letos smo nagradili tiste, ki so lansko leto še posebej prispevali k uspešnosti družbe in najbolj vidno uresničevali vsebino vrednote »USMERJENOST V SKUPNE CILJE IN REZULTATE«.

Vsem imenovanim izrekamo iskrene čestitke.

Vodstvi družb ETI, d.o.o. in ETI Proplast, d.o.o.

ETI d.o.o. TEHNIČNO PODROČJE PRGE TK AZIMIR KOBINOVIĆ

Azimir je zelo sposoben delavec, ki je svojo poklicno pot v ETI začel kot keramik v obratu mas. Hitro se je vključil v delovni tim in v kratkem času osvojil potrebna znanja za zahtevna dela, ki jih opravlja.

Vedno je pripravljen pomagati, nobeno delo mu ni težko, sodelavcem je v oporo v različnih situacijah, zato v sodelovanju z njim skupina lažje dosega zastavljene cilje. Zanj je zelo pomembno, da je delo pravočasno in strokovno opravljeno. Znanje nenehno izpopolnjuje z učenjem in ga kot mentor prenaša na svoje sodelavce.

Zaradi njegove strokovnosti in prizadevnosti so mu zaupana najbolj zahtevna dela v oddelku. Vrednote ETI-ja, kot so timsko delo in usmerjenost v skupne cilje in rezultate, uresničuje v praksi in prenaša na sodelavce.



PRGE Steatit Kamnik Mišel Hribar

Mišel je zaposlen v ETI-ju v Steatitu od začetka njegove zaposlitve v ETI-ju, to je od leta 2000 dalje. Ves čas se ukvarja z orodji in napravami za izdelavo keramičnih izdelkov. V tem času se je ob delu dodatno izobraževal in dokončal srednjo tehnično strokovno šolo. Kot operativni tehnolog skrbi za uspešno reševanje problemov

v proizvodnji. S svojo vztrajnostjo in korektnim odnosom vključuje sodelavce v skupno prizadevanje za doseganje ciljev in rezultatov.

PRGE Varovalke Tomaž Vozej

Tomaž je naš sodelavec od leta 2005 dalje in opravlja delo orodjarja na NV programu. Je delaven, vester, prijazen, komunikativen, vedno pripravljen za pomoč. Kolikor je v njegovi

pristojnosti, skrbi, da delo poteka nemoteno, nove naloge so mu izziv, svoje znanje z dobro voljo deli s svojimi sodelavci. Glede na vse omenjene pozitivne lastnosti v skupini sodelavcev deluje spodbudno in usmerjeno v skupne cilje in rezultate.

PRGE Stikala
Ksenija Štrajhar

Ksenija s svojo pripadnostjo in predanostjo družbi prispeva k doseganju najboljših rezultatov. Pri delu je zanesljiva in natančna, svoje sodelavce prijazno in vztrajno vzpodbuja k doseganju skupnih ciljev. Ksenija je zaposlena v družbi že polnih 27 let in je sodelavka, na katero se vedno lahko zanesemo.

Strokovne službe TP
Damjan Strmljan

Damjan je zaposlen na delovnem mestu raziskovalca Tehnične keramike, pod okriljem RC eNeM. Njegovo področje dela je predvsem razvoj novih tehnologij in izdelkov v Tehnični keramiki. Je inovativen in s svojim delom ter rezultati premika dosedanje meje v keramiki in strojogradnji. Vodi razvojno-raziskovalne projekte in je nepogrešljiv pri reševanju zahtevnih problemov v proizvodnji. Pri svojem delu je inovativen, strokoven, natančen in pripravljen pomagati vsakomur.

Boris Ocepek

Boris je leta 1995 začel z delom v ETI-ju v bivši galvaniji in po petih letih napredoval na delo kontrolorja. Svoje delo opravlja vestno, izvaja kontrolo, če se delo izvaja po predpisanih navodilih in postopkih.

Na stikalni tehniki vzorčno izvaja električne kontrole, preverja ustreznost stikal na izklopne karakteristike. Na področju stikal si je pridobil veliko znanja, ki ga koristno uporablja pri svojem delu in pri vsakodnevnem poučevanju svojih sodelavcev. Aktivno se vključuje v vse timske kakovosti za ETIMAT, EFI in KZS. Pripravljen je pomagati in nuditi pomoč svojim sodelavcem za razrešitev nastalih problemov.

Njegovi predlogi pripomorejo k izboljšanju kvalitete stikal, s tem pa tudi k zadovoljstvu kupcev in našim skupnim ciljem družbe.

STROKOVNE SLUŽBE
Aleksandra Povše

Aleksandra je v času svoje profesionalne kariere v ETI-ju opravljala različna dela, povezana s prodajo, marketingom in logistiko. Na vseh področjih se je izkazala kot uspešna in zanesljiva sodelavka. V letu 2016 je bila pripravljena

sprejeti zahteven izziv vodenja strateškega projekta na področju specialnih varovalk. Gre za relativno novo področje v ETI-ju, kjer smo v fazi priprave novega 5-letnega strateškega načrta prepoznali potencial za rast in nadaljnji razvoj družbe. V obdobju vodenja tega projekta se je Aleksandra s svojim strukturiranim pristopom, zavzetostjo in sposobnostjo navduševanja sodelavcev v timu izkazala za pravo izbiro in pod njenim vodstvom je program specialnih varovalk postal eden naših najpomembnejših prodajnih programov, ETI pa s programom »Green protect« prepoznaven ponudnik na trgu.

ETI PROPLAST d.o.o.
Mirko Prašnikar

Mirko je v Orodjarni zaposlen že več kot 30 let. Svojo poklicno pot je začel kot strugar, kasneje pa se je usposobil za delo na potopni eroziji. Na tem delu se od delavca zahteva velika natančnost in odgovornost, saj je to ena od zadnjih operacij pri izdelavi orodij. Mirko vse to s svojo mirnostjo in pozitivno naravnostjo brez težav obvlada. Z leti je tehnologija dela na potopni eroziji postajala vse bolj kompleksna, zato se je moral nenehno izobraževati. Danes obvlada delo na merilnem stroju ter programiranju robota in celotni proces na potopni eroziji. Ob vseh nalogah pa vedno najde čas za prenos znanja na mlajše sodelavce. Sodelavci ga spoštujemo kot človeka, ki vnaša pozitivno energijo v delovno okolje, radi smo v njegovi družbi, ker je pošten in družaben. S svojo osebno naravnostjo in strokovnostjo na prijeten način prispeva k izboljšanju skupnih ciljev in rezultatov.

Fatima Halilović

Fatima je naša sodelavka v PROPLAST-u od leta 2010 dalje. Pri svojem delu je marljiva, v odnosu do sodelavcev pa komunikativna in prijazna. Z dolgoletnimi delovnimi izkušnjami, pripravljenostjo za pomoč, sodelovanjem in dobrimi odnosi s sodelavci prispeva h krepitvi vrednote »usmerjenost v skupne cilje in rezultate«.

Jože Kovačič

Jože je v našem podjetju zaposlen od leta 2007 dalje in opravlja delo operativnega tehnologa vzdrževanja strojev in naprav v proizvodnji plastike. Z njegovim sistematičnim pristopom do dela na tem področju se je delovanje strojev dvignilo na visok nivo. Uspešno izvaja usklajevanje z zunanjimi serviserji strojev in naprav za njihov čim boljši izkoristek. Veliko vzdrževalnih del izvede samostojno, kar pripomore k uspešnemu zniževanju stroškov vzdrževalnih del. Njegov način in pristop do dela je v celoti usmerjen k skupnim ciljem in rezultatom družbe.

Helena Odlazek

Medgeneracijsko

sožitje – solidarnost – sodelovanje

V zadnjih letih velikokrat slišimo besede »medgeneracijsko« sožitje, solidarnost, sodelovanje, vendar pogosto ne razumemo pomena teh besed.

Z odhodom v upokojitev »baby boom« generacije so se v razvitem svetu porušila demografska razmerja, prišlo je do spremembe razmerij med starim (nad 65 let) in mladim (pod 15 let) prebivalstvom. Le-te verjetno ne bi bile tako tragične, če bi med obema skupinama obstajalo sožitje in bi se krepila medgeneracijska solidarnost. Namesto tega pa ugotavljamo, da med generacijami ni sodelovanja, stikov in sožitja, kar odpira številna vprašanja na vseh družbenih ravneh. Poseben poudarek je na medsebojnih odnosih med generacijami, odnosu družbe do staranja in starosti ter značilnostih oblik in pomoči v skrbi za starejšo populacijo. Naloga sodobne družbe je torej ustvarjanje solidarnosti med generacijami na nov, drugačen način, ki bo omogočal preživetje človeštva v porušeni demografskih razmerjih. Današnje demografsko stanje v Sloveniji, ki je podobno stanju v Evropi in ostalem razvitem svetu, je prikazano kot celota sedmih demografskih problemov, nalog ali izzivov: nizka rodnost, težko vključevanje mladih v samostojno življenje in delo, prenašanje srednje generacije v upokojitev, večanje potreb po oskrbi onemoglih ljudi, premajhno poznavanje med mlado, srednjo in upokojsko generacijo, preobremenjenost družine pri oskrbi onemoglih družinskih članov ter prešibko doživljanje vrednosti in smisla starosti v današnji kulturi.

Za razumevanja medgeneracijskega sožitja je odločilen pojem sožitje.

Medgeneracijsko sožitje je temelj družbe, saj sta od njega odvisna tako njen obstoj kot tudi njen razvoj. Medgeneracijsko sožitje – solidarnost pomeni sožitje med mlado, srednjo in tretjo generacijo ali rodov. Pri tem mlada generacija obsega ljudi od začetka življenja do samostojnosti (zaposlitev, prvi otrok), zgornja meja srednje generacije je upokojitev, tretja generacija pa zajema vso starejšo populacijo od obeh navedenih.

Človek je družbeno bitje, njegovo preživetje je vezano na sobivanje in povezovanje z drugimi ljudmi. Razvija in oblikuje se po eni strani kot posameznik in po drugi kot del družbe, zaradi česar potrebuje povezanost z drugimi ljudmi, pripadniki različnih generacij. V tem smislu je medgeneracijsko sožitje ključni element preživetja posameznika in družbe kot celote. Ko ljudje mlade, srednje in tretje generacije spoznavajo zakonitosti mladosti, srednjih let in starosti, ko te zakonitosti sprejemajo pri sebi in drugih dveh generacijah ter se veselijo sebe, svoje generacije in obeh drugih, tedaj odkrivajo v sebi in drugih dveh generacijah komplementarne zmožnosti in možnosti za medsebojno dopolnjevanje za kakovostno

medgeneracijsko sožitje.

Demografskih problemov ne bo mogoče rešiti, če ne izboljšamo medgeneracijskega sodelovanja. To pomeni, da moramo Evropejci začeti sistematično razvijati tudi »srce« in ne le »pameti.« Dvesto let je evropska kultura stavila na razum, zato smo dosegli tak materialni napredek. A kakor ima človek dve nogi, da lahko hodi, tako imamo tudi dva vidika doživljanja – na eni strani razum in znanje ter na drugi strani srce – sočutje, empatijo, sposobnost vživljanja v druge, sodoživljanja in dajanja pomoči. V naslednjih 25 letih bomo morali razbiti tabu oz. predsodke med generacijami, o starosti in staranju, ter hkrati začeti razvijati svoje srce in posledično izboljšati medsebojne odnose med sovrstniki in generacijami.

Kako lahko pridemo do lepega sožitja?

Človek ves čas deluje v skupnosti. Sožitje z ljudmi je največji kos njegove življenjske sreče in nesožitje največji kos človeških stisk. Sožitja med generacijami se je treba danes učiti in naučiti. Za dobro komunikacijo v sedanjih življenjskih razmerah se je treba zavestno usposabljati – enako kakor za vožnjo z avtom v avtošoli. Treba je v resnici spoznati ostali dve generaciji ter pravila dobrega komuniciranja v današnjih razmerah, ta spoznanja pa s praktičnim socialnim učenjem pod

vodstvom dobrega inštruktorja vaditi, da postanejo samoumevna rutina in vsakdanjih odnosih.

Kako ljudi učiti, jih vzgajati v duhu solidarnosti, povezanosti?

Eno od trdnih spoznanj o učenju solidarnosti je, da se človek ne more učiti sam, temveč samo v skupini z drugimi in to samo v živo. Slovenska civilna sfera premore množične prostovoljske programe tudi na področju staranja in medgeneracijskega povezovanja: Slovenska filantropija usmerja program »Sadeži družbe«, ki je nastal po duhovnem zgledu kljubovalne moči predsednika dr. Janeza Drnovška v času njegove hude bolezni. Zveza društev upokojencev uresničuje program »Starejši za starejše«, prostovoljsko obiskovanje starejših množično goji slovenska Karitas z deset tisoč prostovoljci; številne programe ponuja univerza za tretje življensko obdobje, tudi Rdeči križ. Od leta 2017 dalje je ustanovljenih 15 večgeneracijskih centrov po regijah, kjer spodbujajo Vseživljensko učenje, različna predavanja, delavnice, vse brezplačno. Inštitut A. Trstenjaka že tri desetletja razvija programe medgeneracijskih skupin in družabništva, ki so organizirani v številnih krajevnih medgeneracijskih društvih. Poudarek je na skupini: vseživljensko učenje je vseživljensko druženje.

Ana Pogačar

Medgeneracijsko druženje



Vtisi udeleženca na Tekmovalnem druženju ob pripravi zdravih slaščic

Na Tekmovalno druženje ob pripravi zdravih slaščic sva z Maxime Emeršič kot eden izmed petih tekmovalnih parov prinesla mladost in izkustveno pridobljeno znanje, saj sva nastopila kot par z največjo starostno razliko. Ohranila sva mirne živce, ko so se stvari zalomile, no, pa saj malo dramatičnosti, v najinem primeru zapleti s sestavinami, popestrijo vsako dogajanje oz. pokažejo, kako trdno je medgeneracijsko sodelovanje. Meniva, da sva se odlično izkazala in naredila okusne sladice, ki so jih najini sodelavci naslednji dan pohvalili. Prav tako so se dobro odrezale druge ekipe, iskrene čestitke zmagovalnemu paru. Izkazalo se je, da je kljub tekmovalnosti v naslovu, važno druženje, sprejetost in varnost v skupini ter socialna mreža, ki jo širimo skoraj mimogrede. Kot član projektne skupine JR Piloti 2018 si želim, da bi se čim več delavcev vključilo v naše dejavnosti, saj so čudovite priložnosti za spodbujanje različnih generacij za boljše medsebojno sodelovanje in razumevanje.

Franc Klopčič

Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti v sodelovanju z Evropsko unijo na različne načine spodbuja aktivnosti na področju medgeneracijskega sodelovanja in dela s



starejšimi zaposlenimi. V podjetjih ETI PROPLAST in ETI smo uspeli s prijavo na razpisa ASI in PILOTI 2018, ki vzpodbujata medgeneracijsko sodelovanje, zdravo staranje in motiviranost zaposlenih vse do odhoda v pokoj kot tudi potem.

V okviru teh projektov smo pripravili brošuro o vedenju in vrednotah v našem podjetju ter organizirali nekaj predavanj, delavnic in druženj, namenjenih prav razumevanju in povezovanju med pripadniki različnih generacij pri naših zaposlenih.

Generacijsko smo se pomešali tudi na **tekmovalnem druženju ob pripravi zdravih slaščic**, kjer smo v starostno mešanih parih sodelovali in pripravljali zdrave presne sladice, s katerimi so se posladkali udeleženci enega izmed dnevov odprtih vrat ter sodelavci v svojih enotah. Najslajše sladice so prišle izpod rok Ane Lipovšek in Branke Miklič, ki sta si prislužili lepo nagrado.

Ana Pogačar

Dnevi odprtih vrat



V mesecu maju in juniju smo z namenom povezovanja odprli vrata našega podjetja. **Dan odprtih vrat** je bil tokrat izveden kar v treh terminih, vsi pa so bili ciljno namenjeni našim upokojencem in njihovim otrokom oz. vnukom ter zaposlenim in njihovim družinam. Tako se je v naših prostorih, na Izlakah in v Kamniku, družilo čez 100 obiskovalcev, starih od 0 do 85 let. Vsi skupaj so si ogledali proizvodnjo ter se ob zaključku druženja zadržali ob manjši pogostitvi, kjer so imeli priložnost pokramljati o svojih izkušnjah z delom v ETI-ju in številnih spremembah, ki so se v našem podjetju zgodile skozi čas.

David Kralj

Podelitev certifikatov 4. generaciji »Green Beltov« in 2. generaciji »Black Beltov« po metodologiji Six Sigma

V maju je potekala podelitev certifikatov 4. generaciji »Green Beltov« in 2. generaciji »Black Beltov«.

V sklopu strateške aktivnosti vpeljave 6 Sigma metodologije v ETI, smo v lanskem septembru pričeli z usposabljanjem 4. generacije »Green Beltov«. Za 2. generacijo »Black Beltov« pa je bilo usposabljanje izvedeno že v prvi polovici leta 2018. Kandidati za šolanje so bili izbrani iz različnih področij oz. oddelkov. Pomembno je, da so z izbiro ustreznih kandidatov in projektov pokrita tako tehnična področja (razvoj, tehnologija, proizvodnja, itd.) kot tudi ne tehnična področja (nabava, logistika, prodaja, marketing, IT, itd.) Spodaj so navedeni vsi kandidati skupaj z naslovi njihovih projektov, ki so v tem sklopu uspešno zaključili svoj projekt.

Pri učnih projektih je poleg doseganja kazalnikov projekta, še bolj pomembno da se kandidat nauči uporabljati metode, tehnike in orodja, ki jih nudi 6 Sigma pri vsakodnevnem ali projektne delu. Vsak projekt je bil nadzorovan nekako tri-nivojsko:

- Periodični pregledi napredka s strani vodje projektov 6 Sigma.
 - Periodični »coaching-i« s strani zunanega sodelavca, »Master Black Belta«.
 - Mesečni pregledi s strani najvišjega vodstva.
- Na tem mestu bi čestital vsem kandidatom za

zaslužno pridobljen certifikat, z željo da bi vam pridobljeno znanje čim bolj koristilo pri izboljševanju izdelkov in procesov v našem podjetju.

Kakšen pa je sploh pomen različnih barv pasov v 6 Sigma metodologiji?

Običajno slišimo, da imajo strokovnjaki v 6 Sigma organizaciji pravico do posebnih barvnih pasov. Rumeni pas (Yellow Belt), zeleni pas (Green Belt) in črni pas (Black Belt) je nekaj običajnih imen med temi strokovnjaki. Nastanek teh imen izvira iz japonske borilne veščine in sicer karateja oz. juda. Ta japonska borilna veščina ima določene ravni borcev glede na njihove sposobnosti in strokovno znanje. Na Japonskem jih ločujejo posebni barvni pasovi. Podoben koncept je bil sprejet v 6 Sigma metodologiji. Sicer smo v ETIju obdržali imeni samo za »Green Belte« in »Black Belte«, predvsem zaradi poenostavitve. »Yellow Belt« je po hierarhiji nižje od »Green Belte« in gre dejansko za osebo, ki sicer pozna 6 Sigma metodologijo, vendar ne more samostojno voditi projekta. Označevanje pasov po barvah je tako preprost in učinkovit način za hitro razumevanje obsega znanj in izkušenj za določeno osebo v 6 Sigma organizaciji.

Green Belt

»Green Belt« dobro razume vse vidike faz DMAIC (Define - Measure - Analyze - Improve - Control). Prav tako dobro pozna orodja za analizo izvornega vzroka (Ishikawa diagram, C&E matrika, itd.) in

osnovne statistične metode za podporo odločanju (Pareto diagram, sklepna statistika, analiza merilnega sistema, indeksi sposobnosti procesa, kontrolne karte, itd.) Ti strokovnjaki delujejo pod nadzorom in vodenjem »Black Beltov«. Analizirajo in rešujejo vprašanja, povezana s kakovostjo izdelkov in procesov. Sodelujejo tudi kot člani pri drugih projektih za izboljšanje kakovosti. Za razliko od »Black Beltov«, ki vodijo medfunkcijske oz. »medoddelčne« projekte, delajo predvsem na projektih znotraj svojega lastnega oddelka. Z »Black Belte« organizirajo redne sestanke za pregled napredka na projektih in za svetovanje. Poleg vodenja projektov za izboljšanje na svojem delovnem področju, pomagajo »Black Beltom« pri iskanju vrzeli v procesih in na izdelkih kot potencial za nove projekte.

Black Belt

»Black Belt« razume vse vidike metodologije DMAIC in dosega visoko stopnjo razumevanja načel 6 Sigma. Poleg poznavanja osnovnih statističnih orodij in tehnik, ki so na nivoju »Green Belte«, »Black Belt« obvladuje napredna statistična orodja kot so npr. DOE, regresija, itd. Poleg tega dobro poznajo koncepte vitkosti (Lean), zato uspešno prepoznajo dejavnosti, ki ne vsebujejo dodane vrednosti in uporabljajo orodja za njihovo zmanjševanje. Mogoče še najpomembnejše, izkazujejo voditeljske veščine pri vodenju projektov in delujejo kot agenti sprememb v podjetju preko 6 Sigma projektov.

Ime kandidata	Green \ Black Belt	Naslov projekta	Champion	Sponsor
Janko Mali	Black Belt	Vpliv tlaka komprimiranega zraka na čas filtriranja in vlago mase GP4	Jože Kastelic	Mitja Brodar
Sabina Pešec	Black Belt	Določitev najučinkovitejšega pristopa za trženje zahtevnejših rešitev	Peter Gašperlin	Petr Gašperlin
Sebastijan Lazar	Black Belt	Ureditev fiksnih cenikov za cestne dostave na lokacije, kjer le-teh še nimamo	Jernej Kovačič	Damjan Pobregar
Aljaž Čop	Green Belt	Dvig razpoloživosti dveh enot montažne linije NV 00, 0, 1C.	Peter Benko	Mitja Brodar
Aljaž Smrkolj	Green Belt	Vpliv vklopnega kota na prepuščen integral aparata ETIMAT C25.	Marija Strehar	Mitja Brodar
Andraž Pušnik	Green Belt	Magnetenje ETI relejev in uporaba v stikalih na diferenčni tok EFI in KZS.	Sandi Klinc	Mitja Brodar
Arnej Kovač	Green Belt	Problematika vrezovanja navojev v osnove JM 2032503.	Goraz Frontini	Mitja Brodar
Jure Raspotnik	Green Belt	Razvoj suhega rezanja MVI.	Franci Ocepek	Mitja Brodar
Matej Prnaver	Green Belt	Ugotovitev nastanka počenosti na NV osnovah pri ekstrudiranju ali odžigu.	Jože Kastelic	Mitja Brodar
Matevž Bajda	Green Belt	Ukrepi za zmanjšanje tehnološkega izmeta na ceveh.	Jože Kastelic	Mitja Brodar
Miha Medved	Green Belt	Izbira ustreznega silikona in čiščenja sestavnih delov varovalke za zagotavljanje tesnenja.	Peter Benko	Mitja Brodar
Nejc Pavlič	Green Belt	Upravljanje z identitetami uporabnikov informacijskega sistema.	Tone Starc	Jani Braune
Peter Benko	Green Belt	Kakovost sestavnih delov na avtomatski montažni liniji NV 00, 0, 1C	Mitja Brodar	Mitja Brodar
Rok Vozel	Green Belt	Pregled možnosti predelav orodij za hitro tekočo stiskalnico AIDA HMX80t.	Franci Smrkolj	Mitja Brodar
Tilen Bojanc	Green Belt	Vzpostavitev sistematičnega vzorčenja RP NV SV za tipske preizkuse.	Marija Pihler	Marija Pihler
Urban Majdič	Green Belt	Vpliv kontaktne sile na novem FI stikalu.	Marija Strehar	Mitja Brodar

Iztok Vozelj

Triki za uporabo aplikacij - BI

Glavni gradniki sistema za poslovno obveščanje (BI) so tudi t. i. »dashboardi« oz. nadzorne plošče, na katerih se nahajajo različni zavihki oz. strani, ki prikazujejo informacije iz različnih virov na enem mestu.

Danes vam bomo predstavili postopek izdelave takšnega zavihka z umeščanjem in oblikovanjem izgleda poročil, ki ga bomo umestili pod »My dashboard«. Ostalih namreč, v kolikor niste v vlogi administratorja, ne morete spreminjati.

Postopek izdelave svojih zavihkov pričnete s tem, da se postavite na »My dashboard« in izberete možnost »Edit Dashboard« (slika 1). Glede na to, da bomo ustvarili svojega, izberemo akcijo »Add Dashboard Page« (slika 2) in vpišemo ime strani, ki se bo prikazala na zavihku. V našem primeru izberemo ime »UTRIP« (slika 3) ter v opis strani vpišemo kratko besedilo, ki opisuje vsebino strani. Ta je potem vidna, če se z miškinim kurzorjem ustavimo na imenu zavihka. Po potrditvi dobimo prazno stran z izbranim imenom strani (slika 4).

Na stran bomo vključili dva stolpca, ju oblikovali ter dodali naslov, sliko in vnaprej pripravljeno poročilo v tabelarni in grafični obliki.

Na levi strani imamo na razpolago spisek objektov (slika 5), ki jih lahko vključimo na stran, kot tudi celoten katalog, ki nam je viden v skladu z avtorizacijami, ki jih imamo v BI-ju. Najprej bomo dodali dva stolpca. To storimo tako, da izberemo objekt »Column« in z akcijo »povleci in spusti« dodamo na stran. V 1. stolpec dodamo še sliko, s tem da izberemo objekt »Link or Image« (slika 6) in ga z enako akcijo dodamo na stran. Sliko izberemo tako, da se postavimo na objekt in izberemo akcijo »Properties«, kjer se nam pojavi novo okno z dodatnimi možnostmi. Glede na to, da bomo samo izbrali sliko, izberemo akcijo »Select Image« ter nato »Custom Images« (slika 7) in logotip skupine ETI, izbiro potrdimo.

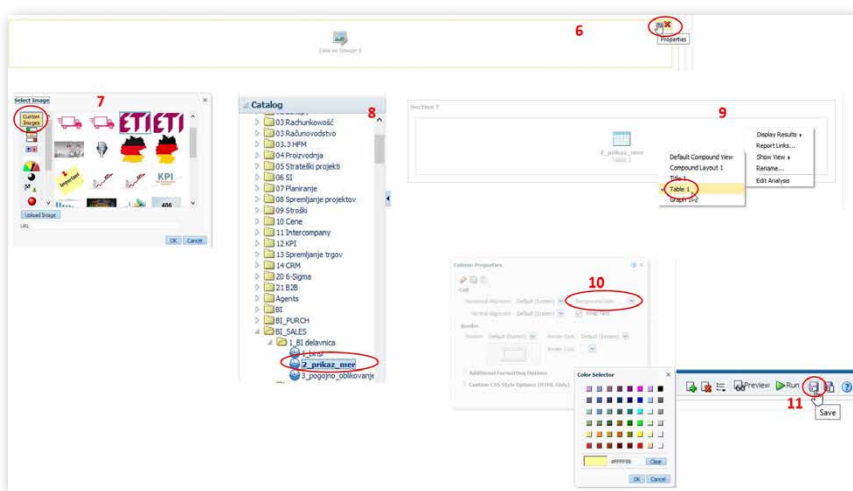
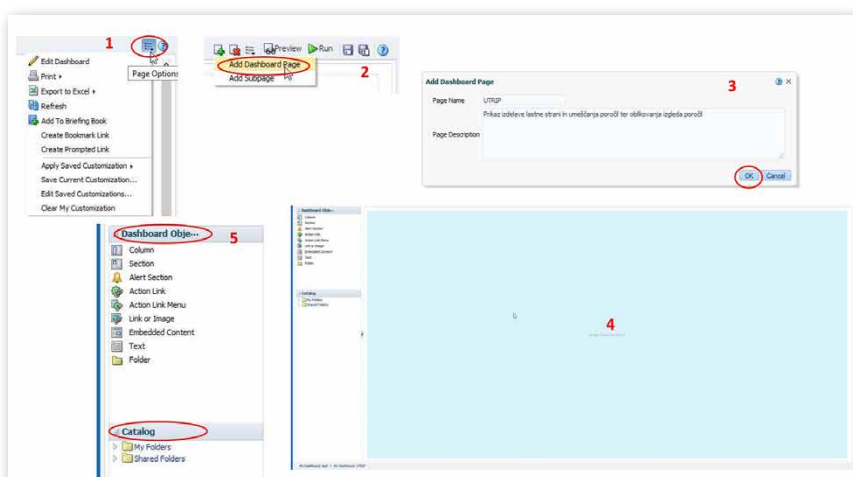
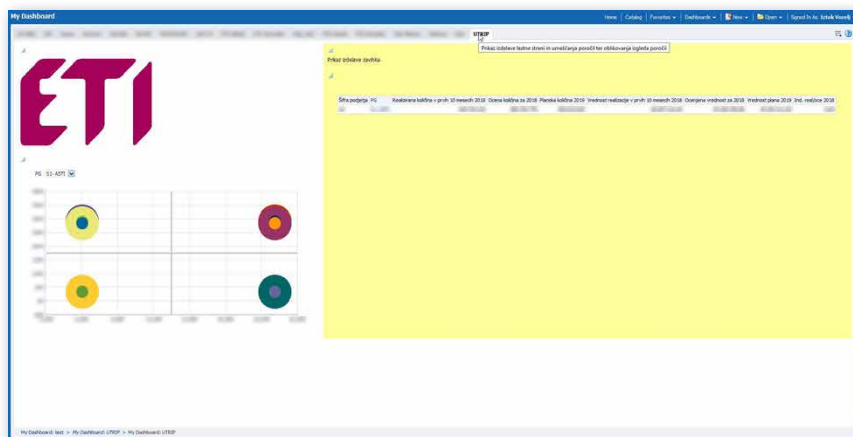
V drugi stolpec pa bomo dodali poljubno besedilo, v našem primeru naslov »Prikaz izdelave zavihka«. Postopek je enak kot pri vnosu slike, s tem da izberemo objekt »Text« in vpišemo naš naslov.

Sedaj pa bomo dodali poročilo, ki smo ga naredili že pred časom in katerega postopek izdelave je bil prav tako prikazan v Utripu. Umestili ga bomo v drugi stolpec pod vpisano besedilo, s tem da bomo prikazali samo tabelo in ne celotnega poročila. Poročilo izberemo iz kataloga Shared Folders > BI_Sales > 1_BI delavnica > 2_prikaz_mer (slika 8) in ga umestimo pod besedilo. Prikazali bomo samo tabelo, zato izberemo akcijo »Properties«, »Show View« ter pogled »Table 1« (slika 9) in potrdimo izbiro. Pod sliko pa po istem postopku vnesemo isto poročilo s to spremembo, da pri pogledu izberemo »Graph 1«.

S tem smo končali oblikovanje naše strani, vendar pa bomo za nekoliko lepši prikaz ločili oba stolpca še po barvi. Pri prvem bomo pustili belo podlago, na drugega pa bomo dodali svetlo rumeno barvo. To storimo tako, da na stolpcu izberemo akcijo »Properties«, »Column Properties« ter »Background Color« (slika 10), kjer iz nabora barv izberemo rumeno ter potrdimo izbiro.

Ostane nam samo še to, da shranimo stran (slika 11) in si jo ogledamo z izbiro akcije »Preview« ali »Run«.

Naslednjič pa na primeru danes predstavljene strani predstavimo izdelavo poljubnih filtrov in njihovo umeščanje na nadzorne plošče.



Sebastjan Lazar

Cestni transport od-do

slovenskih poslovnih partnerjev

Cestni transport od-do slovenskih poslovnih partnerjev se organizira na dnevni ravni. Večino omenjenih prevozov, kjer je ETI d.o.o. plačnik in organizator prevoza, opravimo z dvema prevoznikoma.

Z obema prevoznikoma imamo sklenjeno cenovno identično pogodbo, na podlagi katere se naredi obračun glede na prevožene kilometre, razklad ter prevozno sredstvo (kamion, kombi, kombi s prikolico). Na vsakih 14 dni se pogodba kontrolira in po potrebi dopolni z novim aneksom glede na gibanje cen naftnih derivatov. Nov aneks se prevoznikoma izstavi ob 5 % spremembi cen naftnih derivatov glede na preteklo spremembo. Kot zanimivost lahko povem, da se nekateri transporti hčerinske družbe ETI Propplast d.o.o. organizirajo poleg transporta ETI d.o.o. in z vidika koncerna tako pridobimo nižji transportni strošek na prevoženo enoto. S ciljem, da dosežemo čimbolj optimalne transportne poti, imamo organizacijo transporta po Sloveniji razdeljeno po dnevih glede na kraje oz. regije kot prikazuje naslednja tabela:

Zaporedna številka	Ponedeljek	Torek	Sreda	Četrtek	Petek
1	Ljubljana	Trbovlje	Ljubljana	Trbovlje	Ljubljana
2	Štajerska	Šoštanj	Gorenjska	Polšnik	Šoštanj
3	Gorenjska	Polšnik		Štajerska	Gorenjska
4		Dolenjska			
5		Primorska			

Naročila za transport se vnašajo v sistem Lotus pod modul Transport, največkrat s strani logistike ali nabave. Primer omenjenega modula je prikazan na naslednji sliki:

Verzija	Datum na	Kraj	Palet	Paket	Kg	Skladišče	Vrsta	POS	PPS	Naročnik
14.1	25. 02. 2019	4210 Birnik - aerodrom	1	0	47	Ei odpremo skl.	cestni prevoz			Marjana Vozel
	27. 02. 2019	1000 Ljubljana - dostava	0	1	10	ETI Propplast OR	cestni prevoz			Bojan Bratec
	27. 02. 2019	1000 Ljubljana - dostava	0	1	10	ETI Propplast OR	cestni prevoz			Bojan Bratec
	27. 02. 2019	4245 KROPA	1	0	600	Ei materialno skl.	cestni prevoz			Milan Bostič
	27. 02. 2019	4000 KRANJ	6	0	2.000	Ei materialno skl.	cestni prevoz			Milan Bostič
	27. 02. 2019	1000 Ljubljana - dostava	0	1	10	Skladišče TK	cestni prevoz			Nataša Klančičar
	27. 02. 2019	3325 Šoštanj	15	0	0	Ei odpremo skl.	cestni prevoz			Maruša Čadež
	27. 02. 2019	3325 Šoštanj	2	0	599	Šotor večji	cestni prevoz			Maruša Čadež
	27. 02. 2019	1233 DOB	7	0	6.000	Šotor večji	cestni prevoz			Milan Bostič
	27. 02. 2019	1236 TRZIN	0	1	40	ETI Propplast OR	cestni prevoz			Bojan Bratec
	28. 02. 2019	3210 SLOVENSKE KONJICE	0	1	20	ETI Propplast OR	cestni prevoz			Bojan Bratec
	01. 03. 2019	1000 Ljubljana - dostava	0	1	10	ETI Propplast OR	cestni prevoz			Bojan Bratec

Na podlagi vnosa naročil v Lotusu referent/-ka za transport uredi prevoznice za posameznega prevoznika po prevoznem sredstvu in glede na: stranke, število palet, težo pošiljk ... Primer ene izmed prevoznic je prikazan na naslednji sliki:

ETI		Prevoznica		Tip: Odprema			
Prevoznik		Ime prevoznika		Številka: 19-00164 P			
Država		Slovenija		Vrsta prevoza			
Datum in ura nakladanja		26. 02. 2019 09:30		cestni prevoz			
Opombe		Kamion		Datum in ura razkladanja			
				26. 02. 2019			
Skupaj odprema		Skupaj prevzem					
Kg		8.500,00		Kg			
Paletnih mest		15		Paletnih mest			
Paketov		0		Paketov			
				0			
Št.	Nakladišče/Razkladišče	Kg	Palet	Paket	Skladišča	SM	Opomba
19-00878 (NO)	Ime poslovnega partnerja, 5220 - Tolmin, Slovenija	7.500,00	14	0	Ei materialno skl.	100711 PTE Kovinski polizdelki	cca 3-4 palete praznih galbic
19-00871 (NP)	Ime poslovnega partnerja, 1233 - DOB, Slovenija	500,00	2	0	Ei materialno skl.	100711 PTE Kovinski polizdelki	
19-00870 (NP)	Ime poslovnega partnerja, 1233 - DOB, Slovenija	500,00	1	0	Ei materialno skl.	100711 PTE Kovinski polizdelki	
19-00869 (NP)	Ime poslovnega partnerja, 5220 - Tolmin, Slovenija	7.500,00	12	0	Ei materialno skl.	100711 PTE Kovinski polizdelki	izdelki pripravljene za prevzem
19-00831 (NO)	Ime poslovnega partnerja, 5262 - Črniče, Slovenija	1.000,00	1	0	Ei materialno skl.	100924 Nabava Ei	nujno peljati E_Cy 2,5 x 160

Po prevoznici se kontrolira tudi strošek transporta glede na dogovorjeno pogodbo s prevoznikom. Omenjeni stroški se potem razdelijo po stroškovnih mestih. Proces je organiziran tako, da se skoraj vse, kar se isti dan naloži, tudi razloži, ne glede na to, ali je to do kupca ali od dobavitelja.

Sebastjan Lazar

Predstavitev poslovnega partnerja:

Pišek & HSF Logistics

S poslovnim partnerjem oziroma prevoznikom Pišek & HSF Logistics v koncernu ETI sodelujemo že vrsto let. Omenjeno podjetje je bilo ustanovljeno leta 1988 in ima sedež v Celju. Predstavljeno podjetje ima vozni park, ki ga sestavlja 50 kamionov ter 60 prikolic kapacitete do 33 paletnih mest dimenzij 120 x 80 cm. Trenutno podjetje zaposluje 85 ljudi (večino šoferje). Podjetje Pišek & HSF Logistics je družinsko podjetje, ki je v drugi polovici leta 2018 odprlo nov logistični center ob avtocesti na Lopati pri Celju. Vrednost investicije za omenjen logistični center se giblje okrog 4 milijone evrov, v njem pa se poleg skladiščnega prostora in pisarn nahajajo tudi npr. servisna delavnica, pralnica za kamione, nastanitveni center za šoferje ... Prevoznik se je skozi leta sodelovanja s koncernom ETI izkazal kot eden izmed "A" prevoznikov po ocenjevalni lestvici, ki jo



letno izvajamo za prevoznike, s katerimi imamo največ prometa. Ob tej priložnosti naj omenim še, da je ocenjevalna lestvica sestavljena iz petih področij: reklamacije, časovna točnost, plačilni pogoji, cenovna konkurenčnost in odzivnost/fleksibilnost ter da je ocena "A" najboljša možna. S podjetjem sodelujemo predvsem na področju transporta iz Slovenije do Nemčije, pri čemer uspemo na posamezen kamion naložiti tovar tudi za deset strank. Na sliki je prikazan nov logistični center podjetja Pišek & HSF Logistics, ki je omenjen v besedilu, ter eden izmed njihovih kamionov.

Sabina Pešec

Novi člani Sveta delavcev ETI d.o.o.

Na marčevskih volitvah smo izvolili nove člane Sveta delavcev ETI d.o.o., ki nas bodo predstavljali nadaljnja 4 leta. Sestava se večinoma ni spremenila, z dvema izjemama, in sicer sta Dejana Pangeršiča in Francija Smrkolja zamenjala Denis Bolte in Beti Janežič. Za to številko smo se o pogledih na novo funkcijo in načrtih pogovarjali z Denisom.

1. Kakšna je bila tvoja dosedanja poklicna pot? Katere pomembnejše dosežke v karieri bi izpostavil?

Moja poklicna pot se v celoti vrti okrog ETI-ja. Pri rosnih 19. sem kot keramik začel delati v oddelku »Brusilnica« obrat TK El. Delo je bilo naporno, saj se je vse delalo »na roke« in kot suh fantič sem sprva zelo težko dosegal normative. Kaj hitro sem spoznal ljudi okoli sebe, ki so mi pomagali in me vzpodbujali. Ravno zaradi njih sem vztrajal in nadaljeval, za kar sem jim še danes hvaležen iz vsega srca. V teh nekaj letih sem za kratek čas opravljal tudi delo orodjarja in bil upravljalca avtomatske linije

montaže kontaktov grla E27 za rozeto.

Potem sem bil povabljen v oddelek »Prototip« (specialni izdelki), kjer sem začel aktivno sodelovati pri brizganju keramike. Projekt se je uspešno razvijal, za kar smo prejeli tudi nagrado za inovativnost pri GZS.

Nadaljevanje projekta sem moral po 1 letu zaključiti, saj sem prejel klic od takratnega izvršnega direktorja prodaje, produktnega vodenja in marketinga, ki me je povabil k sodelovanju v oddelek produktnega vodenja



- preprodaja. Kot asistent produktnega vodje sem prevzel nadzor nad odpiranjem šifer, EAN kod, logističnih datotek... in prevzel nekaj manjših dobaviteljev. Med njimi je bil tudi Tehnoplast Srbija, ki je danes naš največji dobavitelj po vrednosti dobave Sistemske Integracije (SI) za ETI d.o.o..

Avgusta 2009 sem poleg omenjenega prevzel še celotno nabavno funkcijo preprodajnih izdelkov SI, ki je v teh 10 letih postala ena izmed najpomembnejših dejavnosti v ETI-ju nasploh. S tem se ukvarjam še danes in ni videti konca (smeh).

Zadnjih 5 let vodim tudi podjetje ETI Prostik d.o.o., o katerem so lahko sodelavci že marsikaj prebrali tudi v Utripu. Naj samo omenim, da smo edini (od petih), ki smo uspeli iz spin-off podjetja oz. ideje, ki je takrat obstajala samo na papirju, narediti nekaj večjega in uspešnega. Kljub oviram in težavam Prostik danes uspešno izdeluje specialne rešitve, širi znanje o uporabi ETI izdelkov in odpira vrata novim priložnostim na trgu.

Vsak manjši ali večji dosežek je zame pomemben, da sem postal to, kar sem in kjer sem.

2. Kaj lahko poveš našim bralcem o sebi zasebno? (tvoji hobiji, pogledi na življenje, družina...)

Vsi, ki me poznajo vedo, da sem dober človek, no vsaj večina (smeh). Sem prijazen, komunikativen, zabaven, ampak vedno direkten in odkrit! Znam pa tudi »udariti po mizi«, če vem da se stvari ne odvijajo kot bi se morale.

Vsekakor na prvo mesto postavljam svojo družino. Otroka sta tisto, kar mi je najpomembnejše v življenju in na kar sem najbolj ponosen.

Skupaj s partnerko živimo v bloku v Trbovljah, želja pa je seveda, da se v nekaj letih preselimo v hišo, kjer se bomo lahko dokončno ustalili. Mogoče

si bom takrat uredil prostor (garažo) samo zase in po dolgih letih uresničil svojo željo in zopet kupil avto moje mladosti (VW Corrado).

Tudi druženje s prijatelji mi ena izmed najpomembnejših stvari v življenju, se pa na žalost »stara klapa« bolj poredko zbere, ampak je vsaj takrat toliko bolj zabavno (smeh).

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

Vsekakor tako kot v preteklosti, še naprej pomagati ljudem oz. sodelavcem. Širiti njihov glas in biti povezovalni člen med njimi in vodstvom družbe.

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

Moja vloga v SD zaenkrat zame še ni ravno določena. Že po 1. oz. 2. seji sem opazil določene stvari, na katere se bom v bodoče bolj osredotočil. Vsekakor se bom najbolj posvetil oddelkom, za katere sem odgovoren, in poizkušal doseči maksimum željenega ali vsaj dosegljivega.

Naj povem, da sem že od nekdaj želel biti v podobni poziciji, kjer lahko sodelujem pri večjih in pomembnejših spremembah.

Trudil se bom, da moja vprašanja in predlogi dobijo prave odgovore in željene reakcije s strani vodstva in ostalih sodelavcev.

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

ETI ima ogromno prednosti, tako z ekonomske strani, kot s strani znanja, izkušenj in tradicije.

Prilagodljivost na spremembe in potrebe s trga nam daje določeno prednost pred velikimi konkurenčnimi podjetji, ki se težko odzovejo na določene (posebne) želje kupcev.

Ljudje v podjetju, njihova pripadnost in srčnost, pa so tisto glavno, kar nas drži pokonci in to prednost moramo negovati še naprej!

6. Kakšna je tvoja vizija ETI-ja v prihodnosti?

Slišal in prebral sem že veliko okrog tega, kaj točno pa se bo zgodilo, je veliko odvisno od razvoja panoge, kjer ETI deluje. V industriji je vse več digitalizacije, vse več postajamo odvisni od računalnikov, mobilnih naprav, interneta... Naši izdelki bodo med drugim slej kot prej potrebovali razne možnosti komunikacije s temi napravami, predvsem za lažji nadzor in vzdrževanje zaščite el. sistemov.

Po mojem mnenju pa bi bil vsekakor že skrajni čas za nakup enega ali več manjših podjetij, ki se ukvarjajo z podobno dejavnostjo. S tem bi pridobili nova znanja (know-how), nove priložnosti in boljšo pozicijo na trgu.

7. Je še kaj takšnega, kar bi želel sporočiti našim bralcem oziroma sodelavcem?

Kjerkoli ste in karkoli počnete, se potrudite po vaših najboljših močeh. Več od tega tako ne morete in nihče od vas tega niti ne sme zahtevati.

Vsak od vas ima svoje pravice in dolžnosti, ki jih moramo vsi spoštovati.

Bodite spoštljivi eden do drugega, verjemite v svoj prav in ga povejte na glas.

Tu sem, da vam pomagam, in skupaj bomo stremeli v boljši jutri.

Damjan Kostanjevec

Sindikrat

Cilje, ki smo si jih zadali za prvo polovico leta, smo uspešno dosegli. Da je tako, gre zahvala predvsem članom, ki ste se vključili v izobraževanja, družabne dogodke, športne igre in prišli na skupščino, kjer ste bili seznanjeni z našim delom. Članstvo se povečuje, kar kaže, da delamo v pravi smeri. Želimo si aktivno članstvo, zato z veseljem sprejemamo nove ideje, predloge ali kritiko in tako bomo lahko skupaj kreirali načrte za v prihodnje.

Pa pogledjmo, kaj vse se je dogajalo pri nas. Začel bom z bolj formalnim delom, z našo skupščino, ki je najvišji organ sindikalne podružnice. Skupščina za letos je bila sklicana v aprilu, nanjo ste bili vabljeni vsi člani sindikalne podružnice. Obravnavali smo poročila o delu za preteklo leto, bili ste seznanjeni s finančno-materialnim poslovanjem in tudi z načrti dela za tekoče leto. Po končani skupščini je potekalo izobraževanje, na katerem so nam kolegi s Centra za družbeno raziskovanje v prvem delu predstavili rezultate ankete, ki smo jo v ETI-ju, kot tudi v drugih podjetjih po Sloveniji, izpolnjevali konec prejšnjega leta. Moram vas pohvaliti, saj smo bili med najboljšimi pri izpolnjevanju le-te. V nadaljevanju nam je Mateja Gerečnik povedala marsikaj zanimivega o pravicah in dolžnostih, ki jih imamo zaposleni. Na tem dogodku ste člani dobili veliko informacij, ki jih boste lahko uporabljali v praksi.

Varstvo in zdravje pri delu ter mobing, sta pereči temi v večini podjetij. Nekje si pred njima zataskajo oči, nekje rajši vse skupaj pometejo pod preprogo, ponekod pa ta dva problema rešujejo. Mi smo se odločili, da bomo med slednjimi, zato smo za člane organizirali tovrstno izobraževanje. Najpomembneje je, da poznamo vsaj osnove, potem pa na podlagi teh prepoznamo problem, ki ga lahko zatremo že v kali. Vsi vemo, kakšna je razlika med prihodom na urejeno ali neurejeno delovno mesto. Dolgoročno lahko delo na neurejenem delovnem mestu pusti hude zdravstvene težave zaposlenemu, zato jih je treba reševati sprti. Osnove varnosti in zdravja pri delu nam je predaval Igor Kučič, ki je predsednik komisije VZD SKEI in po poklicu dipl. inž. strojništva z opravljenim strokovnim izpitom na področju VZD. Osnove mobinga pa je odpredavala Mateja Gerečnik, org. in men. soc. dej., ki je izvršna sekretarka SKEI Slovenije in pooblaščenka za mobing. Po številu udeležencev se je videlo, da sta bili temi odlični, poleg tega so udeleženci odšli s pozitivno izkušnjo in polni znanja. Bomo še!

In že smo pri športu. Najprej čestitke naši moški kegljaški ekipi za osvojevo 1. mesto v ekipnem seštevku. Državno prvenstvo SKEI v kegljanju je potekalo aprila na Ravnah na Koroškem, kjer so se odlično odrezali, saj so pometli s konkurenco. Kot posamezniki so osvojili 1. mesto: Jože Stariha, 2. mesto: Uroš Gorišek, 4. mesto: Dušan Mal in 20. mesto: Peter Ručigaj.

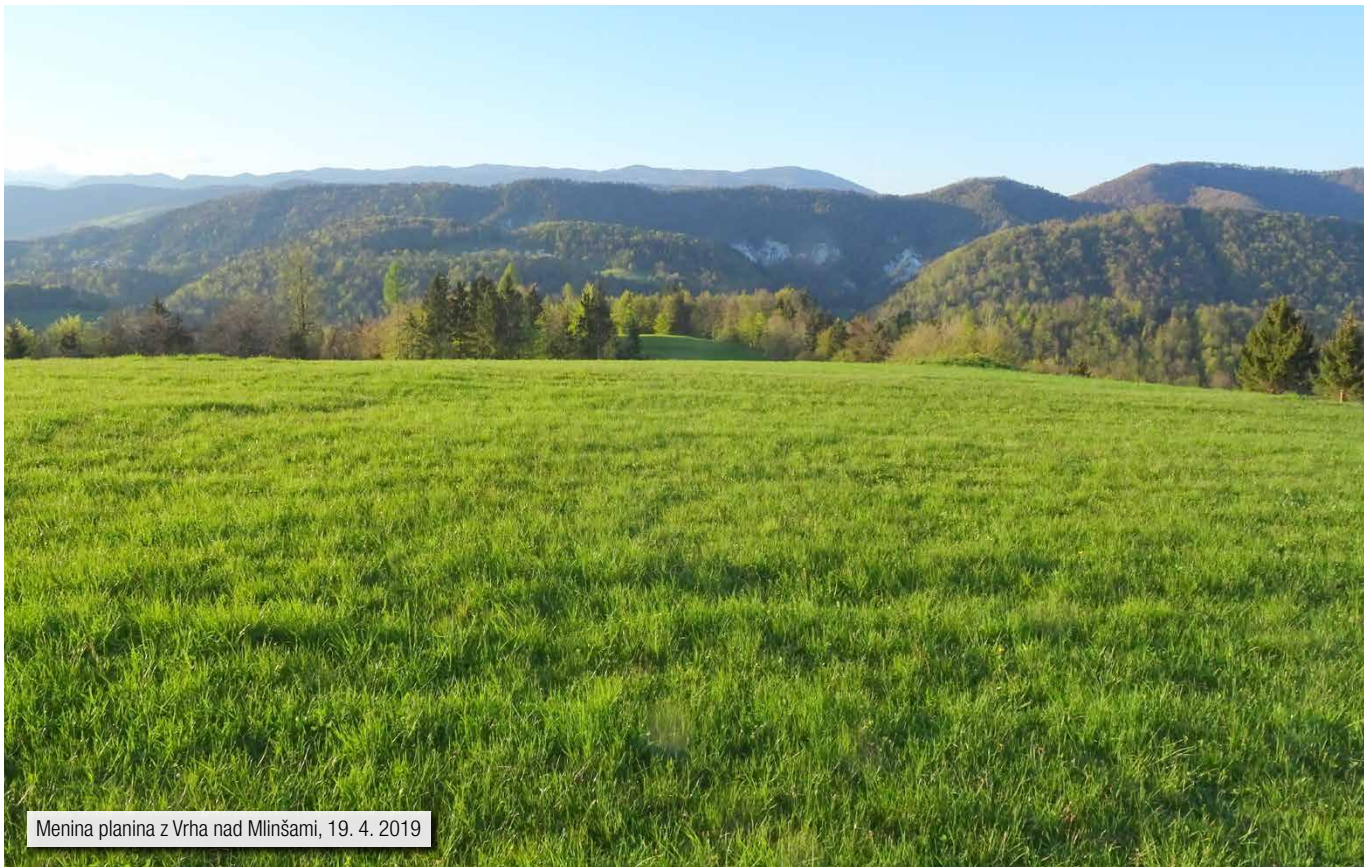
Na dan mladosti smo odšli v Šempeter pri Gorici na 16. državno prvenstvo SKEI Slovenije v letnih športnih igrah. Tokrat smo tudi prvič uradno organizirali svoj pohod na Sv. goro z izhodiščem s Skalnice, ki sta ga vodila izkušena vodnika. Vreme je bilo odlično, saj je po dolgem hladnem in deževnem obdobju končno cel dan sijalo sonce. Po igrah smo se ob glasbi še malo družili z ostalimi udeleženci in izkoristili dan. Z iger pa nismo odšli praznih rok. Čestitke obema ekipama za osvojeni mesti. Ženska ekipa je v pikadu osvojila prvo mesto in moška ekipa drugo mesto v prstometu.

Zdaj se začnemo poletni dopusti, ki jih bomo izkoristili vsak po svoje in napolnili baterije. Zato bomo tudi mi nadaljevali dejavnosti, ko se bomo po večini in spočiti vrnili na delo. Poleg dejavnosti, ki jih imamo že v načrtu za jesen, bomo organizirali še kaj novega. Kot sem že na srečanjih povedal, želim, da nam sporočite, če imate željo po izobraževanjih, in ob zadostnem številu prijavljenih jih bomo tudi organizirali. Ampak to bo pozneje, zdaj vam želim lep in prijeten dopust.



Darko Dolinar

Menina Planina



Menina planina leži med Tuhinjsko dolino na jugu in Gornjegrajsko dolino na severu. Najvišji vrh je Vivodnik, ki je visok 1508 m.

Kraji, ki omejujejo Menino planino: na jugu je Tuhinj, na severu je Gornji Grad, na jugovzhodu je Vransko in na zahodu Kamnik. Pomemben gorski prelaz na severozahodni strani je Črnivec, na vzhodni strani pa so Slopi. Vzhodno od prelaza Slopi so še gozdni vrhovi, potem je sedlo Lipa. Na Lipo pripelje cesta z Vranskega in vodi naprej v Šmartno ob Dreti. Vzhodno od Lipe je gorski greben Dobrovlje, ki se konča v Braslovčah. Večina Menine planine je gozdnata. Tam, kjer ni gozda, pa so planine. Najbolj poznana je Biba planina. Vzhodno od najvišjega vrha Menine planine, Vivodnika, leži planinska koča – Dom na Menini planini. Koča je dostopna po cesti s severne in južne strani. S severne strani iz Bočne pri Gornjem Gradu. Z južne strani pa se cesta začne pri bencinskem servisu v Tuhinjski dolini in vodi mimo Češnjic. Cesta iz Bočne se imenuje Cesta Zidanškove brigade. Cesta iz Tuhinjske doline pa bi se morala imenovati Cesta Šlandrove brigade. Na Menino planino vodijo planinske poti iz Gornjega Grada, Tuhinjske doline ter s prelazov Črnivec in Slopi. Z najvišjega vrha, Vivodnika, je lep razgled na sever, predvsem na Kamniško-Savinjske Alpe. Na vzhodu Menine planine je 1427 m visoki Goli vrh. Res je gol, zato je z njega dober razgled.

Vidijo se Savinjska dolina, Zasavsko hribovje in Dolenjska. Na Menini planini so številni pašniki, na katerih pasejo govejo živino, ovce in konje. Včasih je po planini hodil tudi medved. Nemo-goče je na Menini planini pašnike tako ograditi, da medvedi ali volkovi ograje ne bi prebili. Še veliko več volkov in medvedov je na Blokah, v Loškem Potoku, okolici Kočevja in Snežnika.

Na Menini planini sem bil prvič v začetku srednje šole. Neko vročo poletno nedeljo sem šel peš od doma v Medijo, nato do Dolin, Trojan, mimo Kekca v Tuhinjsko dolino. Od tam pa večinoma po cesti do Bibe planine. Domov sem se vračal po isti trasi. Hoje je bilo za 50 kilometrov. Domov sem prišel ob dveh zjutraj. Ves dan sem pojedel en sendvič in spil nekaj vode iz potoka. Drugič sem šel na Menino planino v času študija. Neko soboto sem zjutraj še nekaj študiral. Ob desetih dopoldne sem se usedel na kolo. Peljal sem se prek Kamnika in se povzpel na Črnivec ter naprej v Gornji Grad. Tam sem pustil kolo in se peš povzpel do Doma na Menini planini. Zatem sem se vrnil v Gornji Grad in kolesaril v Ljubljano. Na Črnicu me je ujela prva tema. V Kamniku me je ujela popolna tema. Na kolesu nisem imel luči. Kljub temu

sem se peljal proti Ljubljani kar po glavni cesti. Bela sredinska črta se je videla kljub temi. Tiste črte sem se tudi držal. Ker je bila pozna ura, avtomobilskega prometa ni bilo veliko. Bil sem zelo utrujen in sem med kolesarjenjem še nekoliko podremal. Ob enih zjutraj sem prikolesaril v Ljubljano. Na fotografiji je Menina planina, zadnji greben. Srednji greben je Na Škalah, ki leži med Medijo in Blagovico. Greben sem prehodil 2. maja letos. Šel sem peš od doma, mimo Medije do Borij (na sliki povsem levo). Šel sem po grebenu do Kolovraške rebri (na sliki povsem desno). Štirinajst dni zatem je na to območje prišel medved ...

Med drugo svetovno vojno sta se na Menini planini večinoma borili Šlandrova in Zidanškova brigada. Marca 1945 je Šlandrova brigada prezimovala na Menini planini. Bil je zadnji poskus sovražnika, da brigado uniči. Sovražnik je Menino obkolil. Brigada se je iz obroča blizu Češnjic prebila v Tuhinjsko dolino. Preboj je vodil načelnik štaba Šlandrove in Zidanškove brigade Franc Sever - Franta. O tem dogodku zdaj snemajo dokumentarni film.

Vir podatkov: Wikipedija

Borut Markošek

Pohodi

Stol (domačini mu pravijo tudi Stu, 1673 m) je ozka in razpotegnjena gora v Breginjskem kotu na meji med Julijskimi Alpami ter predalpskim svetom. To je najvišja vzpetina v vzhodnem delu Stolovega grebena, Gran Monte (v it.). Je najdaljši greben v Julijskih Alpah, razteza se skoraj 34 km daleč od Kobarida do Humina (Gemone) v Italiji.

Njegov dolgi razgledni greben ponuja možnosti za jadralne padalce, za dolge prelete in velika tekmovanja. Kot najvišje vzletišče v Posočju je Stol velikokrat edini nad inverzno plastjo ozračja, kar omogoča termično jadranje.

Gorski kolesarji se nanj povzpnejo iz vasi Trnovo ob Soči in se po valovitem grebenu mimo planine Božca spustijo v Breginjski kot.

V slovenskem delu grebena se začne z vrhom Starijski vrh (1146 m) in se počasi vzpenja do Stola. Pomembna vrhova sta še Gabrovec (Gabruc, 1630 m) in Muzec (Musc, 1612 m), na vrhu Muzca je izjemen razgled daleč okrog. Dober kilometer zahodno od njiju je še vrh Nizki vrh (1488 m), potem pa greben preide v Italijo ter se nadaljuje z Breškim Jalovcem / Punta di Montemaggiore (1613 m) in Brinico / Monte Briniza (1636 m), še naprej proti zahodu reka Ter globoko prereže greben, ki se na drugi strani nadaljuje v isti smeri in na Velikem Karmanu / Monte Chiampon (1709 m) nad Huminom doseže svojo najvišjo točko.

Masiv Stola je s severa zamejen z dolino Učje in Soško dolino, ob južnih vznožjih pa se nizajo slikoviti kraji: Breginj, Sedlo, Homec, Stanovišče, Borjana, Potoki, Kred, Staro selo in Kobarid. Reka Nadiža, ki izvira v Breginjskem kotu tik ob meji z Italijo, teče sprva proti vzhodu, pri vasi Kred pa zavije ostro proti jugu. Južna pobočja Stola so gola, strma in travnata, tu in tam tudi skalnata. Na severni strani raste nizek gozd skoraj do vršnega grebena. Celotni Stolov greben je izredno razgleden, ob lepem vremenu se vidijo Furlanija, Tržaški zaliv, Karnijske Alpe, Dolomiti, Julijske Alpe, Benečija in vse do Snežnika.



Greben



Na vrhu Stola

Majski pohod nas je naprej vodil na Ciprnik. **Ciprnik** (1745 m) je razgledni vrh na jugozahodnem koncu pobočja, ki poteka med dolino Male Pišnice in dolino Planice. Severovzhodni vrh gore predstavlja vrh Vitranc (1638 m), pod katerim so kranjskogorska smučišča. Najlažji dostop na Ciprnik je zložna pot po vrhu grebena od Doma na Vitrancu (pot gre skozi macesnov gozd in se dvigne le za 100 m). Z vrha Ciprnika je razgled na Ponce, Jalovec, Planico, Tamar, Mojstrovko in Slemenovo špico, na dolino Male Pišnice, Martuljske gore (Špikova skupina), Karavanke, Dobrač in avstrijske tritisočake.

Po sestopu s Ciprnika smo se po kratki vožnji odpravili še do **Martuljskih slapov** (natančneje Martuljska slapova), ki so v osrčju Martuljske skupine nad dolino Gozda Martuljka. Zaradi njegove edinstvenosti so to območje skupaj s potokom Martuljek že leta 1949 razglasili za krajinski park, od leta 1981 pa je del Triglavskega narodnega parka. Potok Martuljek na svoji poti v dolino ustvari Zgornji in Spodnji Martuljkov slap.



Planica



Brunarica pri Ingotu

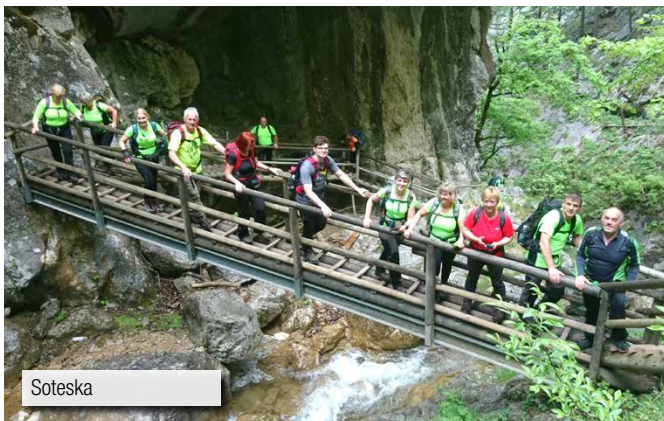
V začetku junija smo se podali v sosednjo Avstrijo, kjer smo se povzpeli na 1722 metrov visok vrh **Hochlantsch**, ki je nad sotesko **Bärenschützklamm**. Bärenschützklamm je ena najlepših skalnatih sotesk v Avstriji, ki je bila leta 1978 zaradi svojih edinstvenih naravnih bogastev razglašena za naravni spomenik.

Pohod se začne v vasi Mixnitz, kjer se po ozki ulici podamo ob potoku Mixnitzbach proti soteski Bärenschützklamm. Soteska je obdana z visokimi apnenčastimi stenami (visokimi do 300 m), ki jih je skozi čas izpodjedal in oblikoval potok Mixnitzbach. Z mukotrpnim delom so domačini v 1400 m dolgi soteski, z višinsko razliko 350 m, zgradili 164 mostov in lestev (z 2900 lesenimi prečkami) ter na ta način omogočili pohodnikom varen prehod skozi eno najlepših sotesk v Avstriji. Ob strmem vzponu, pod previsnimi stenami, lahko uživamo ob pogledu na visoke slapove. Romantičen pridih

soteski daje majhna kočica ob potoku. Sledi le še nekaj lahkotnih prečkanj in sestop iz soteske. Po gozdu sledi zmeren vzpon mimo preproste in lepo ohranjene kočice Zum Guten Hirten (1209 m) do razglednega gostišča Steirischer Jockl (1398 m). Tukaj se lahko spustimo nekaj metrov nižje in si ogledamo zanimivo leseno romarsko cerkvico Schlüsselbrunn (1398 m), ki je tesno prislonjena ob strmo steno in kljubuje zobu časa (ob njej je droben izvir, voda naj bi bila po ljudskem izročilu zdravilna).

Najizkušenejši plezalci se lahko odpravijo do izhodišča plezalne poti na Hochlantsch. Njegova severna stena skriva pravo zavarovano plezalno pot srednje težavnosti.

Od gostišča Steirischer Jockl vodi proti vrhu vedno strmejša pot, ko se gozd razredči, med nizkimi borovci (se tej poti priključi tudi plezalna pot) kmalu dosežemo kamniti vrh Hochlantsch, od koder je lep razgled na največje strnjeno pašno območje v Evropi – Teichalm.



Soteska

(Vir: svetovni splet)



Hochlantsch



Hochlantsch drugič

Matic Pirš

Gojenje čilijev

Eden izmed mojih hobijev je gojenje čilijev. Z gojenjem čilijev se ukvarjam že okoli deset let. V članku je lestvica najbolj pekočih čilijev, opis, kaj daje čilijem pekočnost, in postopek, kako pridemo od semena do plodov.

Vse se je začelo, ko sem od prijatelja dobil sadiko čilija sorte thai birds eye. Rastel je v okrasnem loncu na okenski polici. Ta sorta čilija je za večino ljudi precej pekoča. Ker sem že prej konzumiral pekoče čilije, se mi je zdel solidno pekoč. Ker se nisem zadovoljil s pekočino tega čilija, sem počasi začel raziskovati, katere sorte vse obstajajo. To je bil še čas, ko Facebook in sodobne socialne platforme še niso obstajale, zato je bila ena od možnosti registracija na slovenskem forumu, kjer je bilo dogajanje za tiste čase zelo pestro. Začele so se izmenjave različnih semen med člani foruma. Ker je bila tedaj v Sloveniji čili scena še v povojih, sem spletel vezi še s tujci, ki so imeli ogromno sort, ki so bile v Sloveniji težko dobavljive in zelo redke. Predvsem so bile to sorte, ki so bile zelo pekoče. Tako sem začel gojiti vedno več sort čilijev in v nekaj letih prešel z ene sadike na okoli 50 sort čilijev.

Postavil sem rastlinjake domače izdelave, ker pa v njih ni bilo dovolj prostora, so morale biti



Trinidad moruga scorpion

rastline tudi na vrtu, kar pa je pomenilo težjo vzgojo zdravih rastlin, ki bi imele veliko plodov. Tako sem začel razmišljati o postavitvi večjega rastlinjaka, kar pa je bilo zaradi hribovite-

ga terena kar precejšen izziv, saj je bilo treba pripraviti ravno površino, na katero bi bil postavljen rastlinjak. V tem obdobju sem imel v rastlinjaku okoli 85 različnih sort ter približno

350 posajenih sadik čilijev. Skupno imam **okoli 400 različnih sort čilijev**, ki so bile v različnih obdobjih gojene, ampak jih ne gojim več, ker mi ni odgovarjal okus, količina pridelka... Vse skozi sem tudi izdeloval izdelke iz čilijev, in sicer čili omake ter čili prah za posip hrane. Lansko leto sem tudi izdelal »infused chili salt«, ki je zelo zanimiva kombinacija, ker sol posrka pekočino in barvo čilija.

Snov, ki daje čilijem »pekočino« se imenuje kapsaicin, merska enota, s katero jo izražamo, pa so skovili (SHU). Večina, ki goji čilije, stremi k temu, da bi imeli najmočnejše sorte, ki jih je možno dobiti na trgu. Seveda pa pekočine čilija ne predstavlja samo sorta, ampak k temu pripomore tudi način vzgoje, vreme in ostali dejavniki, ki sprožijo, da rastlina proizvede večjo količino kapsaicina.

Ed Currie je eden izmed najbolj znanih vzgojiteljev novih sort. Prihaja iz Južne Karoline in je uspel vzgojiti izjemno pekoč čili, ki ga je poimenoval Carolina Reaper. V povprečju vsebuje 1.569.300 skovilov, pri najbolj pekočih primerkih pa so izmerili 2,2 milijonov skovilov. To je približno za 200.000 enot močnejše od solzivca. Ta čili mi je osebno zelo všeč, ne glede na to, da je ekstremno pekoč, je okusen in ima posebno aromo.

Za primerjavo: jalapeno 2.500-8.000 SHU, habanero 100.000-350.000 SHU, Bhut jolokia 1.000.000 SHU, Trinidad Moruga Scorpion 1.200.000 SHU, Carolina Reaper 1.569.300 SHU ter uradni rekorder, ki je tudi zapišan v Guinnessovi knjigi rekordov, The Dragons Breath 2,48 mio SHU.

Sicer obstajajo sorte, ki so še močnejše od Caroline Reaper in The Dragons Breath, vendar še nikoli niso bile uradno testirane, ampak so po pričevanju ljudi, ki so jih preizkusili, močnejše od uradnih rekorderjev. Npr. MA WARTRYX, KRACKEN...

Kako iz semena vzgojiti sadiko čilija?

Najbolje je, če imamo konstantno temperaturo okoli 25 °C v »growboxu«. Lahko kalimo semena tudi nad radiatorji, ampak bo čas kaljenja daljši zaradi nihanja temperature. Seme čilija običajno kali od štiri do dvajset dni. Najpogosteje gojimo vrsto **Capsicum annuum**, saj spada med manj zahtevne za kalitev in vzgojo ter bogato obrodi. Najbolj znan predstavnik je Jalapeno. **Capsicum frutescens** je vrsta, katere najbolj znani predstavnik je **Tabasco**, Thai Bird's eye. **Capsicum chinense** pa je najbolj pekoča vrsta čilija. Njeni najbolj znani predstavniki so **Habanero**, **Trinidad Moruga Scorpion** in **Carolina Reaper**. Semena začnemo kaliti februarja in jih damo na prosto konec aprila oz. v maju, ko ni več velike verjetnosti pozebe. Plodove pobiramo do prve resne pozebe, če pa prestavimo kakšno sadiko v stanovanje, imamo tudi čez zimo na voljo sveže plodove.



Carolina Reaper



Infused Čili sol



Prerez Caroline Reaper kjer je vidno veliko kapciacina

Melita Klemen

Sweet energy –

knjiga receptov, ki navdihuje – Poljska in Češka

Poljska in Češka, državi, ki sta bili kar nekaj desetletij za »železno zaveso«, pod velikim vplivom tedanje Sovjetske zveze, sta sedaj moderni in napredni državi. Njuna preteklost je zelo bogata – v nekaterih obdobjih zelo lepa, nekatera obdobja, pa so bolj temačna oz. zaznamovana z vojnami.

Poljska

Poljska je obmorska država, ki leži v Srednji Evropi. Njeni zametki segajo v 10. stoletje, ko so se na sedanjem ozemlju začele združevati etnične skupine. Meje države so se skozi stoletja spreminjale, saj je bila zaradi svoje lege veliko v vojnah z drugimi državami. Ogromne izgube je doživela v drugi svetovni vojni, saj je bila med evropskimi državami na prvem mestu, ki so izgubila največ življenj. Po drugi svetovni vojni, je bila sicer samostojna država, vendar pod komunističnem režimom tedanje Sovjetske zveze, ki pa se ga je konec osemdesetih let prejšnjega stoletja tudi osvobodila.

Poljska je po večini bolj ravna dežela, gorovja se nahajajo na jugu države (Sudeti, Tatre, Krpati), na severu pa morje. Država je bogata z vodnimi viri, večje reke so Odra, Visla, Varta,..., ima ogromno jezer, ki so posledica ledeniških dejavnosti iz preteklosti. Prav tako je Poljska bogata z gozdovi, narodnimi parki, saj jih imajo kar 23 in pa premogom. Na Poljskem se nahaja tudi eden izmed najstarejših rudnikov soli na svetu. Podnebje je zmerno toplo, zaradi svoje geografske lege, pa je veliko vdorov mrzlega in pa tudi toplega zraka. Država ima poleg naravnih lepote, tudi prečudovita mesta, kot so glavno mesto Varšava, Krakov, Vroclav, Gdansk.... Mesta se ponašajo s svojo arhitekturo, gradovi, cerkvami,....

Poljska kulinarika je pestra. Veliko imajo najrazličnejših juh, mesa in močnatih jedi. Popularno je tudi gobarstvo. Zelo priljubljeni so pierogi (cmoki), med sladicami pa prednjačijo makova potica, borovničeva mazurka, palačinke, poljska sirna torta ni še bi lahko naštevali. Ena izmed naj priljubljenih alkoholnih pijač je vodka.

Poljska jabolčna pita**Sestavine**

Testo

- 400 g pšenične moke
- 2 zvrhani jedilni žlici koruzne moke
- 200 g masla
- ½ skodelice sladkorja
- 1 jedilna žlica ekstrakta vanilije
- 2 zravnani čajni žlički pecilnega praška
- 3 rumenjaki
- 3 jedilne žlice hladne vode
- ½ zravnane čajne žličke soli

Nadev

- 1½ kg kisljih jabolk
- 2 čajni žlički cimeta
- ½ skodelice sladkorja
- ¾ skodelice mandljevih lističev
- Sok polovice limone
- 2 jedilni žlički sladkorja v prahu

Priprava

Moko presejemo v skledo, dodamo hladno maslo, zrezano na majhne koščke. Dodamo sladkor, koruzno moko, sol in pecilni prašek. Sestavine premešamo. Dodamo rumenjake, ekstrakt vanilije in vodo. Testo na hitro zgetemo. Iz 1/3 testa naredimo kepo, jo ovijemo z aluminijasto folijo in postavimo v



Jezero Masuria, Poljska



Poljska jabolčna pita

zamrzovalnik.

Preostalo testo zvaljamo in damo v pekač, obložen s papirjem za peko. Izdelamo rob v višini 3 cm. Testo večkrat prebodemo z vilicami in za 10 minut postavimo v zamrzovalnik.

Po hladnem testu razporedimo kroglice za pečenje, da zadržijo rob. Postavimo v pečico, ki smo jo predhodno segreti na 180 °C, in pečemo 10 minut.

Ko je testo v pečici, pripravimo nadev.

Jabolka olupimo, narežemo na tanke rezine in pokapljamo z limoninim sokom, da ohranijo barvo. Dodamo sladkor in cimet, nato premešamo.

Testo vzamemo iz pečice, odstranimo kroglice in papir za pečenje. Po testu posujemo mandljeve lističe in nato dodamo plast jabolk.

Na jabolka naribamo zamrznjeno testo.

Pito postavimo v vročo pečico (180 °C) in pečemo 45–50 minut, da postane lepo zlato rjava in kuhinjo napolni čudovit vonj, ki se mu preprosto ni mogoče upreti. Jabolčno pito posujemo s sladkorjem v prahu.

Najbolj se prileže, če jo postrežemo s sladoledom in stepeno smetano ali vaniljino kremo.

Dober tek!

Češka

Češka je celinska država v Srednji Evropi in južna sosedja prej opisane Poljske. Začetki segajo v deveto stoletje. Država je delovala skozi zgodovino pod različnejšimi oblastmi – bila je samostojna država, nekaj časa je bila pod Habsburško monarhijo, velik razcvet je doživela v času kralja Karla V, združena je bila v Češkoslovaško s Slovaki, pod vplivom Sovjetske zveze. Sedaj pa jo poznamo kot Češka republika.

Njihova pokrajina je zelo raznolika, saj imajo tako hribovja, gorovja, kot tudi kotline in nižine. Imajo bogate vodne vire. Pokrita je z gozdovi, imajo pa tudi štiri nacionalne parke. Njihovo podnebje je celinsko, s toplimi poletji in hladnimi zimami. Velik pomen dajejo okolju, saj je ena izmed najbolj okoljsko zavednih držav na svetu.

Je ena izmed najbolj uspešnih »post-komunističnih« držav. Večina gospodarstva je bila privatiziranega, poznana je po avtomobilski industriji – Škoda (Škoda Auto, Škoda Transport), Tatra, Karosa, Jawa Motors... Zelo pomembna njihova dejavnost je tudi turizem, saj privablja turiste z naravnimi lepotami, njihovimi čudovitimi mesti, gradovi, na sploh srednjeveško arhitekturo, zdravilišči, festivali lutkarstva, festivali piva,.... Njihova bolj obiskana mesta so Praga, Brno, Plzen, Ostrava,... Poznani so tudi po svojih prečudovitih parkih, literaturi in glasbi.

Njihova hrana je predvsem mesne narave – prevladuje predvsem svinjina, pogosto pa je tudi govedina, piščančje meso, račje meso,.... Poznani so tudi po cmokih, žličnikih, klobasah, zelju, krompirjevih palačinkah,... Kar se tiče pijače, je pri njih pomembno pivo, ki ima bogato in dolgo zgodovino... čehi spijejo največ piva na prebivalca na svetu. Poleg piva, pa so poznani tudi po vinu, slivovki in likerjih (beherovka, fernet stock,...)

Tradicionalni češki kolač s kremnim sirom, makom in marmelado

Sestavine

Sestavine za testo

- 1 zavitek aktivnega suhega kvasa (7 g) oz. 1¼ čajne žličke instantnega kvasa ali 18 g svežega kvasa
- 1 skodelica toplega mleka
- ½ skodelice nesoljenega masla, zmehčanega, 2 veliki jajci
- 6 jedilnih žlic kristalnega sladkorja (80 g)
- 1 čajna žlička kuhinjske soli
- 1 čajna žlička naribane limonine lupinice in/ali ½ čajne žličke mletega muškatanega oreščka (po želji)
- 4 skodelice večnamenske nebeljene moke ali krušne moke (500 g)

Sestavine za premaz z jajcem

- 1 veliko jajce, razžvrkljano, 1 jedilna žlica smetane, mleka ali vode

Sestavine za sirni nadev

- 455 g svežega ali kremnega sira, zmehčanega
- ½ skodelice (100 g) sladkorja ali več po okusu
- 2 velika rumenjaka
- 2 jedilni žlici večnamenske moke (po želji)
- 1 čajna žlička ekstrakta vanilje
- 1 čajna žlička naribane limonine lupinice
- ½ čajne žličke mletega cimeta

Sestavine za makov nadev

- 2 skodelici makovih zrn
- 1 skodelica mleka ali vode (240 g)
- 1½ skodelice kristalnega sladkorja (300 g)
- 1 jedilna žlica svežega limoninega soka
- 3 jedilne žlice nesoljenega masla
- Ščepec soli
- 1 čajna žlička naribane limonine lupinice (po želji)
- Borovničev, marelični, češnjev džem

Priprava

V veliki skledi zmešamo kvas, preostalo mleko, maslo, jajca, sladkor, sol ter po želji limonino lupinico/muškatni orešček. Primešamo 1½ skodelice moke. Če uporabljamo suhi kvas, ga dodamo zdaj.



Grad Karlstejn, Češka



Tradicionalen češki kolač

Počasi dodajamo moko, da dobimo primerno testo.

Na rahlo pomokani površini ali v mešalniku z nastavkom za testo sestavine gnetemo 5 minut, da nastane gladko in voljno testo.

Postavimo ga v naoljeno posodo in ga obrnemo, da je namaščeno z vseh strani.

Testo pokrijemo s kuhinjsko krpo ali ohlapno plastično folijo in pustimo vzhajati na toplem mestu brez prepaha, da se količina skorajda podvoji, tj. 2 do 3 ure, v hladilniku pa vzhajamo kar čez noč.

Iz testa iztisnemo zrak, ga na kratko pregnetemo in znova pustimo vzhajati na toplem brez prepaha, da se količina skorajda podvoji, tj. pribl. 1 uro in 15 minut.

Velik pekač obložimo s papirjem za peko ali ga nekoliko namastimo. Iz testa iztisnemo zrak, ga na kratko pregnetemo, razdelimo na pol, oblikujemo kroglice in pustimo počivati 10 minut. Na rahlo pomokani površini razvaljamo testo na debelino 6 cm. Izrežemo 6 cm velike kroge. Ostanek testa znova razvaljamo in izrežemo kroge.

Na pekač, obložen s papirjem za peko, ali namaščen pekač polagamo kroge z medsebojno razdaljo pribl. 2,5 cm, pokrijemo s krpo ali plastično folijo, po kateri smo predhodno razpršili olje za kuho, in pustimo vzhajati na sobni temperaturi, da se količina skorajda podvoji, tj. pribl. 1 uro.

Pekač postavimo na srednjo višino v pečici. Pečico predhodno ogrejte na temperaturo 180 °C – velja za konvekcijsko pečico. S palcem ali zadnjim delom žlice vtisnemo vdolbino v središče vsakega kroga, pri tem pa pustimo rob, širok pribl. 1,3 cm. Robove namažemo z jajcem.

Nastalo vdolbino napolnimo s tremi različnimi nadevi. Po želji lahko rahlo potresemo s sladkorjem.

Pečemo, dokler kolački niso zlato rjavi, tj. pribl. 15–25 minut. Prestavimo jih na mrežo in pustimo, da se ohladijo.

Matjaž Bobnar

Omanska pravljica tisoč in ene noči

Oman je zaradi številnih zgodovinskih znamenitosti in dih jemajočih naravnih znamenitosti ter zelo urejene cestne infrastrukture zagotovo neodkrit turistični biser Bližnjega vzhoda. Zgodovinska mesta, visoka gorovja, neskončne puščavske sipine in z rastjem bogati kanjoni so recept za nepozabno potovanje.

Sultanat Oman je arabska država na jugovzhodni obali Arabskega polotoka v Zahodni Aziji. Arabščina je uradni jezik v državi, islam pa uradna vera države. Država se razteza na 309.500 km², po popisu prebivalstva iz leta 2010 v državi živi 2.773.479 Omancev. BDP na prebivalca znaša 46.522 ameriških dolarjev, kar Oman uvršča na 23. mesto (za primerjavo: Slovenija se z 38.634 ameriški dolarji na prebivalca uvršča na 37. mesto); Oman se torej uvršča med gospodarsko razvite države.

Država, ki ima strateško pomembno mesto na ustju Perzijskega zaliva, deli kopenske meje z Združenimi arabskimi emirati na severozahodu, Savdsko Arabijo na zahodu in Jemnom na jugozahodu, na morju pa meji z Iranom in Pakistanom. Omansko obalo obdajata Arabsko morje na jugovzhodu in Omanski zaliv na severovzhodu. Za razliko od sosednjih držav so zaloge nafte v Omanu skromne; po zalogah nafte se Oman v svetovnem merilu uvršča na 25. mesto.

Od poznega 17. stoletja je bil omanski sultanat močan imperij, ki se je boril s Portugalsko in Združenim kraljestvom za vpliv ter prevlado v Perzijskem zalivu in Indijskem oceanu. Na svojem vrhuncu v 19. stoletju se je omanski vpliv razširil čez Hormuško ožino do današnjega Irana in Pakistana ter na jugu celo do Zanzibarja. Ko se je njegova moč v 20. stoletju zmanjšala, je sultanat prišel pod vpliv Združenega kraljestva. Več kot 300 let so odnosi med imperijema temeljili na vzajemnih koristih. Zgodovinsko je bil Muškāt osrednje trgovsko pristanišče v regiji Perzijskega zaliva. Muškāt je bil tudi eno najpomembnejših trgovskih pristanišč v Indijskem oceanu. Omanci so znani kot najboljši ladjedelci na svetu, kar ne preseneča glede na dolžino obale in geostrateški položaj države.

Velika prostrana puščava se razteza v večini osrednjega Omana z gorovjem na severu (gore Al Hajar) in na jugovzhodni obali (gorovje Dhofar), kjer so tudi glavna mesta v državi: glavno mesto Muškāt, Sohar in Sur na severu ter Salalah na jugu. Podnebje je v notranjosti vroče in suho (v začetku maja je bilo v prestolnici 45 stopinj) ter vlažno vzdolž obale.

Med zanimivostmi lahko navedemo, da je Oman najstarejša samostojna država v arabskem svetu, ki ji omanska družina Al Said vlada od leta 1744. Sultan Qaboos bin Said Al Said kot dedni voditelj države, ki je absolutna monarhija, vlada od leta 1970, ko je s prestola vrgel svojega očeta, sultana Saida bin Taimurja, utrdil omanske oborožene sile, uvedel gospodarske reforme, posodobil državno upravo ter več sredstev namenil za zdravstvo, šolstvo in socialno varstvo. Ženske imajo aktivno in pasivno volilno pravico od leta 1997. **Med aktualnimi voditelji na Bližnjem vzhodu ima sultan Qaboos najdaljši staž, saj državo vodi že skoraj 50 let.**

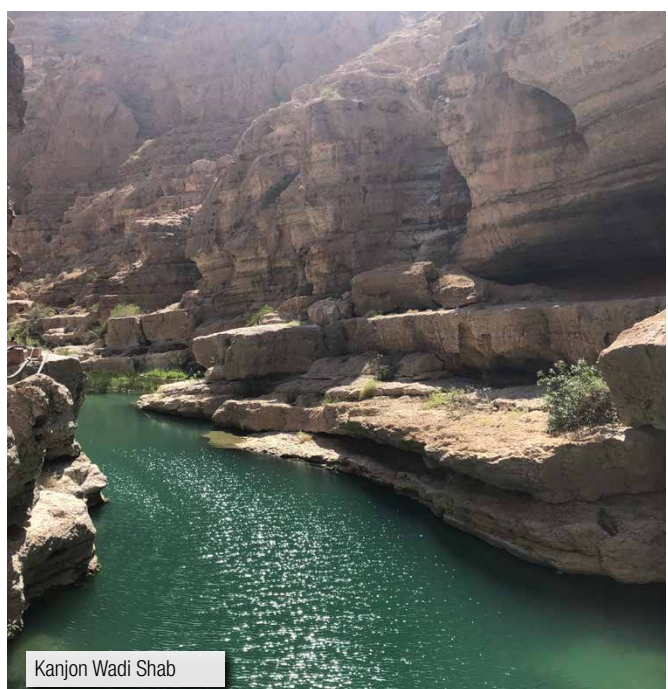
Turizem v Omanu se v zadnjem času občutno krepi in postaja ena najpomembnejših panog v državi. Kljub temu je potovanje po državi prijetno, saj tudi na osrednjih turističnih točkah turistov ni zelo veliko. **Prometna infrastruktura je zagotovo prijetno presenečenje: dvo- ali večpasovne ceste visoke kakovosti povezujejo večja mesta, tudi cestna infrastruktura v mestih je odlična, hkrati so naftni derivati ugodni, zato je bilo potovanje po državi z najetim avtomobilom precej lahka izbira.** Približno 10-dnevno potovanje naju je vodilo po severnem delu države do skrajne severozahodne točke Arabskega polotoka, kjer je naravni rezervat za želve. **Kljub majhnosti površine države je že pokrajina tega dela države zelo raznovrstna – od arhitekturnih lepot zgodovinskega Muškata do naravnih znamenitosti: gorovja Jebel Shams oz. »arabskega velikega**



Mošeja sultana Qaboosa



Zelenje v kanjonu sredi puščave Wadi Shab



Kanjon Wadi Shab



Nova prijateljica v puščavi Wahiba



Stare vasice gorovja Jebel Akhdar



Obmorsko mesto Sur



Vodna kotanja Bimmah

kanjona« ter naravnih čudes rezervata Ras Al Jinz, kanjona Wadi Shab in vodne kotanje Bimmah Sinkhole.

Muškat je glavno mesto in največje urbano središče. V severovzhodnem delu mesta, v Muttrahu, je ena najstarejših arabskih tržnic. Veličastna velika mošeja sultana Qaboosa je glavna mošeja v Omanu. Mošeja je bila dokončana leta 2001, njena gradnja je trajala šest let. Mošeja se razteza na kar 416.000 kvadratnih metrih in lahko sprejme do 20.000 vernikov.

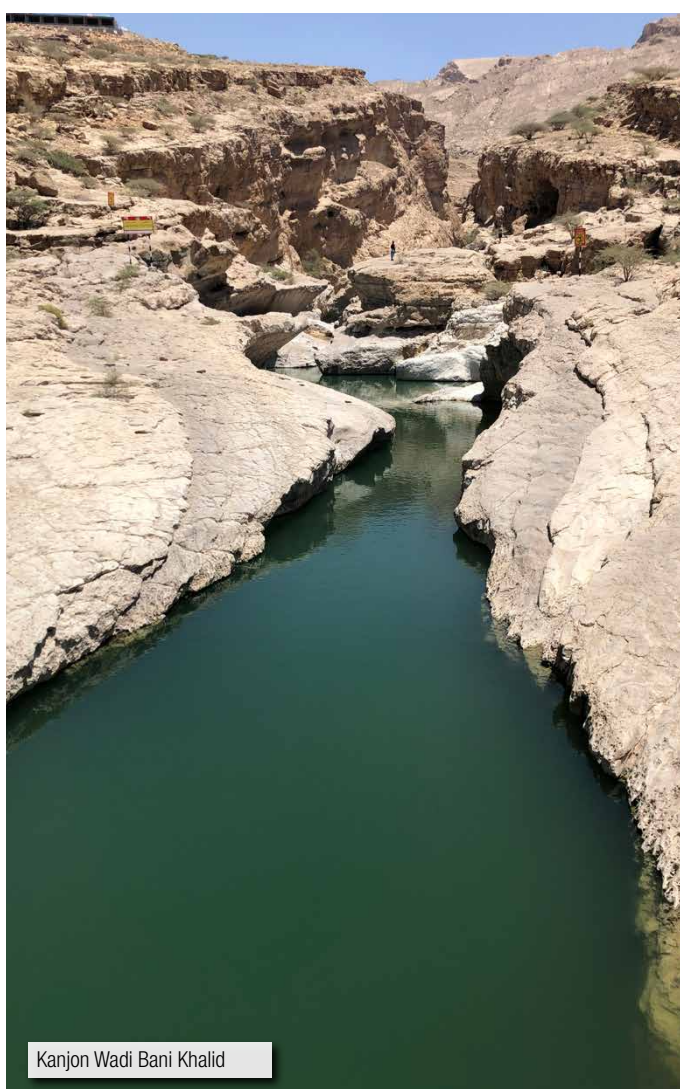
V mestu Nizwa sta med največjimi turističnimi znamenitostmi trdnjava in tržnica. V bližini mesta je sredi palmovega nasada obnovljeni grad Jibreen. Utrdba Bahla je med štirimi znamenitostmi v Omanu, uvrščenimi na seznam svetovne dediščine UNESCO; utrdba je bila prenovljena leta 2012.

Ob zgodovinskih mestih in izjemno lepi arhitekturi pa so neverjetna posebnost naravne znamenitosti Omana. Sončni zahod v »arabskem velikem kanjonu«, Jebel Shams, ki se razprostira na nadmorski višini 3.082 metrov in je najvišja gora v Omanu, je vsekakor nepozabno doživetje. Prav tako je nepozabna izkušnja noč v puščavi. Wahiba Sands z neskončnimi sipinami ponuja dih jemajoč pogled.

Neverjetna izkušnja je tudi obisk vadijev – suhih rečnih dolin v puščavskem območju, vendar skozi nekatere teče voda in omogoča bujno rastje. Wadi Bani Khalid je eden najbolj priljubljenih vadijev za kopanje v Omanu, prijetno osvežitev v vročih poletnih dneh. **Najbolj znan omanski vadi, Wadi Shab, je preprosto neverjetna in obvezna izkušnja v Omanu. Po pohodu v kanjonu se ta razširi v rečno strugo in vodne bazene, iz zadnjega vodnega bazena pa je mogoče plavati pod skalo, v kateri se skriva slap.** Legenda o 30-metrski kotanji Bimmah pravi, da jo je ustvaril meteorit, vendarle naj bi kotanja nastala zaradi erozije vode.

Obmorsko mesto Sur za razliko od neskončnih peščenih plaž na evropski celine ponuja možnost sprostitve in miru ob morju. V naravnem rezervatu zelenih želv Ras Al Jinz, ki so ogrožena vrsta, zjutraj in zvečer organizirajo ogleda, na katerih je mogoče spremljati gnezdenje želv in nesenje jajc.

Za omansko kuhinjo so značilne številne začimbe in zelišča. Ob rižu ali kruhu po navadi postrežejo meso, na primer govedino, jagnjetino, piščanca ali ribo. Država slovi tudi po pridelavi in izvozu odličnih datljev, s katerimi se domačini posladkajo ob kavi s kardamomom.



Kanjon Wadi Bani Khalid

Marinka Kovač

Od aprila do junija 2019 so se upokojili . . .


STRAŽAR Franc

ETI, d.o.o.,
Odpremno skladišče EI, vodja skladišča
40 let delovne dobe v ETI


KLOPČIČ Tomaž

ETI, d.o.o.,
Področje za kakovost, vodja zagotavljanja kakovosti EI
40 let delovne dobe,
od tega 18 let 3 mesece v ETI


SMRKOLJ Marija

ETI, d.o.o.,
EI Izlake, delavka v proizvodnji
40 let 4 mesece delovne dobe v ETI


PIVEC Brigita

ETI PROPLAST, d.o.o.,
Montaža Kamnik, kompletirec z omejitvami
35 let 7 mesecev pokojninske dobe,
od tega 22 let 8 mesecev v ETI

Rosita Razpotnik

Izlet upokojujencev

Leto se je ponovno obrnilo in spet smo ETI-jeve upokojujence povabili na spomladanski izlet. V petek, 17. maja 2019, smo se odpravili proti Koroški, na splavarsko doživetje na reki Dravi.

Na tokratno dogodivščino se je odpravila skupina 120 upokojujencev. Po nekajdnevem slabem vremenu nas je v petek zjutraj pričakalo sonce. Že ob vходу v avtobus je bilo čuti dobro voljo udeležencev. Upokojujence je prišel pozdravit generalni direktor g. Berginc, nato pa smo se odpravili dogodivščinam naproti.

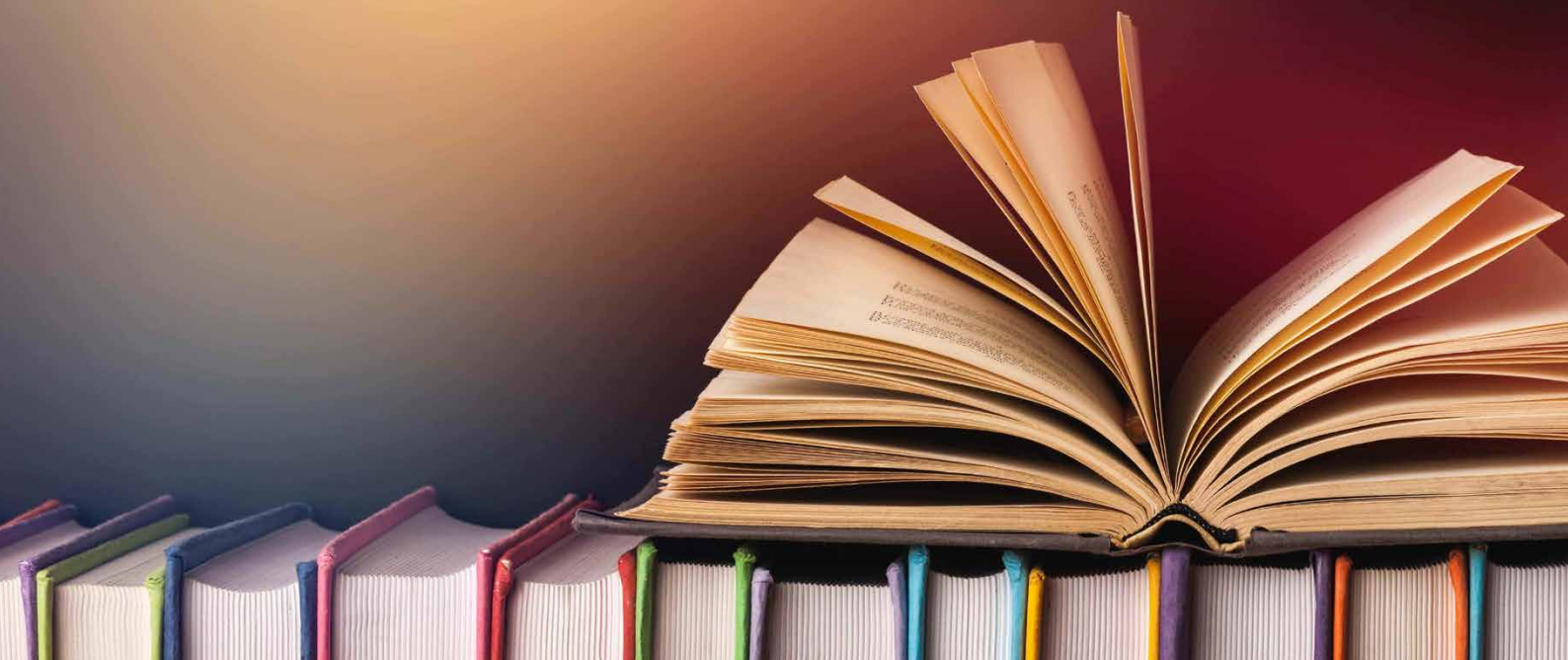
Ena najstarejših slovenskih industrijskih regij, kjer je dom nekdanjih rudarjev, oglarjev, splavarjev, kovačev in drugih obrtnikov, ima pokazati številne dragocenosti koroške dediščine. Najprej smo se odpravili do pristana ob reki Dravi, kjer smo se s splavom spustili po Dravi.

Najstarejši splavar nam je povedal svoje dogodivščine iz splavarskega življenja. Za dobro voljo je poskrbel glasbenik, med vožnjo s splavom pa so nam postregli splavarsko malico.

Po dveh urah prijetnega druženja, pri katerem ni manjkalo tudi krst novih splavarjev, smo si ogledali še splavarski muzej. Nato smo se odpravili v Muto na ogled rotunde svetega Janeza Krstnika in se sprehodili do t. i. mitnice.

Polni doživetij in novega znanja smo dan zaključili z večerjo in zabavo v gostišču Hochkraut v Laškem.





Melita Klemen

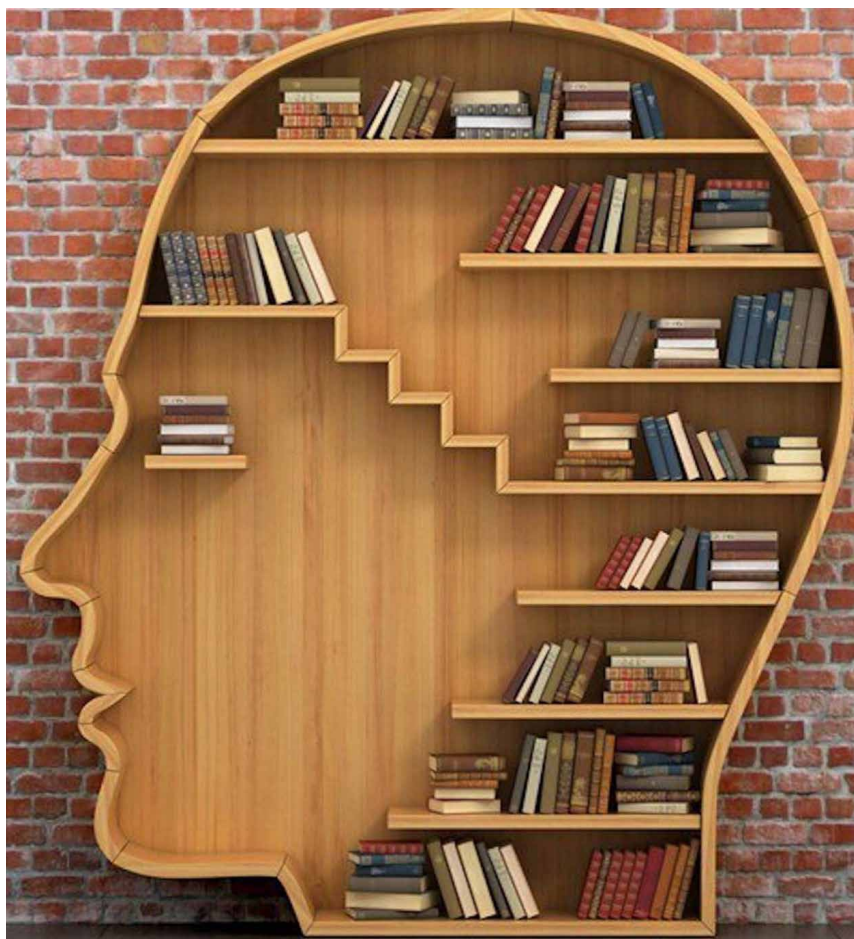
Knjiga: Vse, vse

Si lahko predstavljate, da vse življenje gledate v svet skozi stekleno steno? Ne? No, tako je živel Maddy (Madeline), glavna junakinja knjige »Vse, Vse« avtorice Nicole Yoon.

Kot otroku so ji diagnosticirali redko bolezen, da je alergična pravzaprav na ves svet (SCID). Živi v hiši z materjo, ki je zdravnica, obiskuje in neguje jo tudi medicinska sestra, ki je hkrati njena prijateljica, sama pa nikoli ne zapušča svojega doma. Družina je preživela hudo tragedijo, ko je bila Maddy še otrok. Zato je njena mama še bolj zaščitniška do nje. V hiši imajo vgrajene filtre za filtracijo zraka, tako da je okolje pravzaprav sterilno. Maddy, sedaj najstnica, se je s svojim načinom življenja nekako sprjaznila, dokler se v sosednjo hišo ne preseli nova družina in z njo fant z imenom Olly. Postaneta dobra prijatelja, naprej preko mailov, nato pa še »v živo« in se drug v drugega tudi zaljubita. Maddy se začne zavedati, kako zelo pogreša ostali svet, kako zelo si pravzaprav želi živeti, doživljati stvari in ne o njih samo brati ali sanjati. Odloči se oditi od doma, videti ocean, o katerem sanja že od malega, in se naučiti plavati. Zato z Ollyjem odideta. Pripravljena na to, da lahko umre. Kar sledi v nadaljevanju, preseneti vse. Vendar najbolje, da se sami prepričate, kako.

Knjigo se da prebrati na dušek. Je inspirativna, dramatična, polna poguma mladega dekleta, ki se podaja v novi/stari svet. Dejansko si težko predstavljamo, kako bi bilo živeti v hermetično zaprti stavbi in gledati ven svet, ki se nenehno vrti naprej. Tako je živel Maddy. Sicer varna v svojem okolju, vendar kot ptica v kletki. Ko ji to ni bilo dovolj, je zbrala pogum in enostavno odšla.

Knjiga sicer spada bolj med mladinske, ljubezenske zgodbe. Vendar je kljub temu lahko lahkopoletno branje odraslim osebam. Po knjigi je bil posnet tudi film.



Ana Pogačar

Bonton



- Na delo prihajam točno.



- Ne izvajam mobinga in sem pozoren nanj.
- Opozorim, če zaznam takšna vedenja.



- Na delo prihajam pripravljen (spočit).



- Delo opravi kakovostno in pravočasno.
- Če ne razumem - vprašam.
- Če naredim napako, jo skušam popraviti in se opravičim.



- Do sodelavcev sem spoštljiv in vljuden.
- Sodelavce pozdravljam.
- Uporabljam besede hvala, prosim, dober dan, nasvidenje.



- Skrbim za varnost pri delu in uporabljam predpisano varovalno opremo. Pri rokovanju z orodjem poskrbim za zdravje in varnost sebe in drugih.



- Ne povzdigujem glasu, ampak komuniciram umirjeno in prijazno.



- Na odmore in malico odhajam ob dogovorjeni uri.
- Kadim v prostorih, namenjenih kajenju.



- Pomagam, če zmorem in znam.



- Skrbim za čistočo delovnih prostorov in okolja.
- Odpadke odlagam na predvidena mesta.



- Če zbolim ali sem odsoten zaradi drugih razlogov, o tem takoj obvestim vodjo na dogovorjen način. Poskrbim, da pravočasno dostavim potrebna dokazila.



- Med delom se ne ukvarjam z zasebnimi zadevami.
- Ne uporabljam telefona.

GESLO JE NA POLJIH S ŠTEVILKAMI	NAGJENJE K GORVORJENJU	RAVNALEC ZVERIŽENE AVTOMOB. PLOČEVINE	PISANICE	VDOVA JOHNA LENNONA (YOKO)	TELESNI IZLOČEK, URIN	ZGODOVIN. KRAJ V DOLINI SUTJESKE	DOMAČIN. VOJAK V AFRIŠKIH KOLONIJAH	VLADO KRESLIN	PEGA, MAROGA	ANGLEŠKI PEVEC COCKER	VINSKI CVET, ETILNI ALKOHOL	ZBOR DEVETIH PEVCEV	TUJE, NE-NAVADNE ŽIVALI, RASTLINE	AMID CIANOVE KISLINE	
ČLOVEK, KI JE ZAPOSTAVLJEN									10						
VULKAN. OTOKI V GVINEJ. ZALIVU															
DETECE, OTROČIČ			4					SPIRITIST. SESTANEK MESTO V VZH. SRBIJI							
ČUT ZA VONJ				IGRA S KARTAMI, KI JO IGRA KDO SAM	NAPRAVA NAD ŠTEDILNIKOM					ŽLAHTNI PLIN (ZNAK Ne)			2		
OKSID					GLAVNI ŠTEVNIK KISLA REPA				ODDELEK V BOLNIŠNICI	SL. PEVKA (ONDINA) PRAZ. UP. SLEPILO					
RADO LENČEK			PISEC HINKO BRATOŽ KDOR SE ZELO JEZI				ŠP. NOGOMETAŠ MESTO NA FR. RIVIERI					IVANKA MEŽAN GORSKI METULJ			
LASTNOST NESLIŠNEGA						9					GORSKE REŠEVALNE SANI				
OVRŽBA OBTOŽBE									6		IT. REKA PO NATANČNO MERILO, NONIJ	5			
KDOR SADI			1					RAZSTAVNA PLOŠČA TERME V BELGIJI					CVETNA NEDELJA	IT. SKLADATELJ DONIZETTI	
TROVPREGA PRI RIMLJANIH						ZVEZDOGLED PESNIŠKA PUSČICA									
ISTA ŠTEVILKA POMENI ISTO ČRKO	SEBIČNEŽ	OKORNEŽ PARIŠKI MUZEJ					AVTOMAT. GLASBILLO ČOPASTI PAPAĞAJ								
SREDIŠČE GRŠKIH FILOZOFOV ELEATOV					ZOBNA OBLÖGA KDOR RAD ROHNI			13		SREŽ, IVJE HLADEN VETER V PRIMORJU					
VELIKA NESTRUPE-NA KAČA				VELEMESTO V BRAZILJI (KRAJŠE)				OČE V ARABSKIH IMENIH IBRAHIM				ČESEN TOMO VOJ. VOZ. PRATEŽ			
OSWALD UNGERS		JUŽNO-AMERIŠKA KUKAVICA		STARI MADŽARI DEL TENIŠKE IGRE				USTNICA GR. PEVEC IN PESNIK, AOJD					12		
NEKDANJI POLITIK, LJUBLJ. ŽUPAN	8							3			STAR JAPONSKI DROBIŽ				
SRNJE MESO							KOROŠKI LJUDSKI PLES			11	IT. PISEC (UMBERTO, IME ROŽE)				
VERA V BOGA						7	SLAVILNA LIRSKA PESEM, HVALNICA				NATRIJ			ETI - ELEKTROELEMENT	
GESLO JE NEMŠKI PREGOVOR	1	2	3	4	2	5	4	6	7	8	9	10	11	6	
	12	2	12	13	5	2	10	12	13	4	6	11	6	12	2

V naše uredništvo je prispelo 177 izpolnjenih gesel, pravilno geslo se je glasilo: »MALI TRAVEN IMA DEVET VREMEN NA DAN«

Računalniški žreb je določil, da nagrade prejmejo naslednji reševalci:

1. nagrada: **Romana Marolt**: 7-dnevno bivanje v počitniškem objektu ETI v prostem terminu
2. nagrada: **Mojca Kmetič**: Velika brisača ETI
3. nagrada: **Dušan Groboljšek**: Nahrbtnik ETI
4. nagrada: **Simon Drnovšek**: Dežnik in USB ključ ETI
5. nagrada: **Alojz Grošelj**: Majica ETI

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

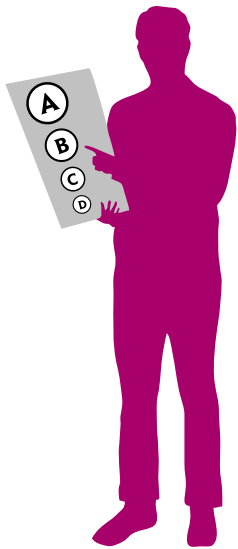
Za koriščenje prve nagrade se dogovorite z Jožetom Ključevškom (int. št. 219), praktične nagrade pa vas čakajo v prostorih marketinga. Rešitve tokratne križanke pošljite na e-naslov: sabina.pesec@eti.si ali v fizični obliki v kadrovsko službo, najkasneje do **9. 9. 2019**.



Usmerjenost v skupne cilje in rezultate



Skupni cilji koncerna so naša najvišja prioriteta. Dogovorjene cilje uresničujemo z vso svojo energijo, ambicioznostjo, predanostjo in strastjo.

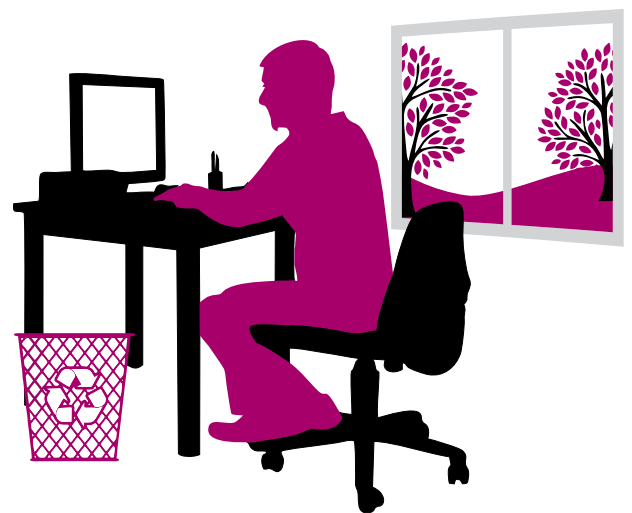


Določam prioritete in optimalno organiziram svoj čas.

V iskanje rešitev vključujem kompetentne sodelavce.



Vztrajam na poti do cilja in premagujem ovire.



Sprejemam odgovornost za svoje odločitve.

Skrbim za urejeno delovno mesto in ne škodujem okolju.

