

Z mislimi v prihodnosti

Število razvojnikov in inovatorjev se je v Domelu v zadnjih petdesetih letih več kot potrojilo. Iz začetkov, ko so zgoj sledili zahtevam trga, so se povzdignili do položaja, ko jim naročniki zaupajo iskanje celotnih rešitev in razvoj novih izdelkov. S svojim delom spreminjajo prihodnost, saj bodo motorji, ki jih razvijajo danes, na prodaj leta 2017.

stran 7



Domelove sesalne enote od začetkov do danes

Osvojiti nov izdelek – sesalno enoto za suho sesanje – in ga ponuditi evropskemu tržišču je bila v 70. letih prejšnjega stoletja ideja s polno mero optimizma. A program je hitro prerasel prvotne okvirje in postal vodilni v Domelu, saj danes pokrivajo kar 60-odstotni tržni delež ...

strani 8 in 9



železnikarski glas^{GG}

ČASOPIS OBČINE ŽELEZNIKI, APRIL 2014, ŠTEVILKA 1

Sto milijonov sesalnih enot

Letošnje leto je v Domelu spet jubilejno. Praznujejo namreč štiridesetletnico izdelovanja sesalnih enot in izdelavo 100-milijontega kosa, ki je iz njihove proizvodnje prišel prav v teh dneh. Dobro zgodbo, ki jih v slovenskem gospodarstvu danes primanjkuje, bodo obeležili z jutrišnjo slavnostno akademijo in priložnostno razstavo.

JASNA PALADIN

Železniki – V teh dneh, natančneje v nedeljo, 27. aprila, bo Domel kot pravni naslednik Kovinarske zadruge Niko praznoval že svojo 68-letnico, že nekaj dni prej pa bodo počastili štiridesetletnico izdelovanja sesalnih enot, ki so kljub skromnim začetkom v 70. letih prejšnjega stoletja danes Domelov paradni konj.

Sto milijonov so jih že izdelali, a malo je Slovencev, ki bi se ob nakupu sesalnika zavedali, da je verjetnost, da bo v njem prav sesalna enota iz Železnikov, zelo velika. Zato se v Domelu v teh dneh spominjajo začetkov, razvoja in ljudi, ki so zaslužni za izjemno evolucijo sesalnih enot, ki se še zdalec ni zaključila. Leti 1974 in 1976 sta bili v tedanji Iskri tisti prelomni, saj je ekipa projektantov in razvojnikov s Petrom Pleškom, Jožetom Šturmom in Francem Thalerjem na čelu razvila, proizvodnja pa dve leti za tem še izdelala prve sesalne enote, ki so takoj prepričale zahtevne kupce v tujini. Sesalne enote so postajale vse lažje, vse manjše in vse močnejše, Domel pa se je razvil v enega največjih razvojnih doba-



Štirideset let znanja, izkušenj in inovativnosti (z leve): direktor Domela Holdinga Štefan Bertonec, nekdanji vodja konstrukcijskega oddelka Franc Thaler s prvo sesalno enoto, direktorica Domela Jožica Rejec, vodja bazičnega razvoja Janez Rihtaršič z eno najnovejših sesalnih enot in vodja razvoja Matjaž Čemažar / FOTO: GORAZD KAVČIČ

»Za uspeh so potrebni trdo delo, pogum, znanje, pravi ljudje in okoliščine, pa tudi brez kančka sreče ne gre. 40-letnica in 100 milijonov izdelanih sesalnih enot je stkana zgodba številnih posameznikov, vidnih in nevidnih, ki so s svojim delom, znanjem in izkušnjami, s skrbnostjo in odgovornostjo sprejemali izzive in jih uspešno uresničevali,« v teh dneh razmišlja Štefan Bertonec, direktor Domel Holdinga.

viteljev številnih priznanjih svetovnih proizvajalcev in si ustvaril 60-odstotni tržni delež. Številne zanimive podrobnosti o tehničnem razvoju in tkanju poslovnih stikov so na ogled na razstavi, ki so jo zaposleni v Domelu postavili v Športni dvorani Železniki, nekaj pa jih predstavljamo tudi v tej prilogi.

»Za uspeh so potrebni trdo delo, pogum, znanje, pravi



Začetki izdelovanja sesalnih enot v sredini sedemdesetih let prejšnjega stoletja so bili skromni, a nenehen razvoj je Domel popeljal med vodilne razvojne dobavitelje na tem področju. / ARHIV DOMEL (FOTO: GORAZD KAVČIČ)



Vodja proizvodnje Robert Mesec s 100-milijonto sesalno enoto, ki so jo v Domelu izdelali marca letos. / FOTO: GORAZD KAVČIČ

ljudje in okoliščine, pa tudi brez kančka sreče ne gre. Štiridesetletnica in 100 milijonov izdelanih sesalnih enot je stkana zgodba številnih posameznikov, vidnih in nevidnih, ki so s svojim delom, znanjem in izkušnjami, s skrbnostjo in odgovornostjo sprejemali izzive in jih uspešno uresničevali,« v teh dneh razmišlja Štefan Bertonec, direktor Domela Holdinga, zadovol-

jen, da se je seme sesalnih enot, ki so v začetku predstavljale le skromen segment takratne Iskrine proizvodnje, razraslo v cvetočo posel. Vidno vlogo v slovenskem gospodarstvu Domelu priznava tudi minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Metod Dragonja, ki bo na jutrišnji slavnostni akademiji v Železnikih tudi slavnosti govornik.

POGOVOR

Domel je nedvomno primer uspešnega podjetja

Pogovor z Metodom Dragonjo, ministrom za gospodarski razvoj in tehnologijo, o položaju in priložnostih Domela

stran 2

ZAPOSLENI

Rešitev uganke prinese inovacijo

Blaž Potočnik, dobitnik zlatega priznanja za inovativnost v letu 2013: "Nase še zdalec ne gledam kot na najbolj inovativnega v Domelu, se pa vedno trudim olajšati delo, zmanjšati zastoje in stroške."

stran 10

DOBAVITELJI

Dobavitelji z »domačega dvorišča«

Domel pri izdelovanju sesalnih enot in drugih motorjev tesno sodeluje z mnogimi dobavitelji. Nekaj največjih prihaja prav iz domače občine. Obiskali smo tri in preverili, kaj vse izdelujejo za Domel.

stran 11

DRUŽBENA ODGOVORNOST

Prepoznavni tudi po bazenu

V Železnikih bodo začeli obnavljati bazen. Občina je za njegovo energetska sanacijo prejela nepovratna sredstva, nekaj denarja bo namenilo tudi podjetje Domel.

stran 12



POGOVOR

Metod Dragonja, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo

Domel je nedvornno primer uspešnega podjetja

JASNA PALADIN

V kakšni luči vidite Domel kot minister za gospodarski razvoj in tehnologijo?

»Podjetje Domel, pravzaprav celotna skupina Domel, je nedvornno primer uspešnega podjetja. Dokaz, da so v Sloveniji ljudje, ki razumejo, kaj je pomembno za poslovni uspeh in znajo le-tega tudi doseči tako na domačem kot na tujih trgih. Ob 50-letnici podjetja sem bil kot takratni gospodarski minister govornik na svečanosti. Od takrat je minilo dobrih osemnajst let in z veseljem ugotavljam, da je že takrat uspešno podjetje zdržalo ali celo pospešilo tempo, če se malo po športno izrazim. V podjetju kljub gospodarsko-finančni krizi in ne nazadnje tudi kljub naravnim katastrofom vedno znajo najti nove poti in rešitve. Gre za podjetje, ki je visoko odzivno; kjer se vodstvo kot drugi zaposleni zavedajo pomena inovacij, znanja, nujnosti razvojnega dela in ne pozabljajo na okoljske izzive. Ne nazadnje gre za podjetje, ki je tudi tesno vpeto v neposredno okolje, kjer zagotavlja delovna mesta, trajnostni razvoj in socialno stabilnost.«

Kot edina svetla točka slovenskega gospodarstva so se zadnja leta pokazali prav izvozniki. Kako si na ministrstvu prizadevate izvoz še okrepiti in kakšno pomoč si slovenska izvozna podjetja, tudi Domel, lahko od države na tem področju obetajo?

»Res je, Slovenija, kot kažejo zadnji podatki, prek rasti izvoza tudi preprečuje večjo negativno gospodarsko rast v

zadnjem času. Izvozno usmerjene dejavnosti kažejo tudi za prihodnje velik potencial za hitrejšo okrevanje slovenskega gospodarstva. Prednostna vloga države je sicer, da zagotovi konkurenčno poslovno okolje doma, seveda pa so nujne tudi spodbude za – predvsem za mala in srednje velika podjetja za poslovanje na tujih trgih. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo v okviru programa spodbujanje internacionalizacije in tujih neposrednih investicij ter prek izvajalske agencije SPIRIT Slovenije že vrsto let izvaja ukrepe, kot so gospodarske delegacije, usposabljanja, skupinske sejemске predstavitve, sofinanciranje individualnih sejemskih predstavitev, tržne raziskave tujih trgov in delovanje slovenskih poslovnih klubov v tujini. Velik del podpore izvozu predstavljajo tudi ukrepi SID Banke, kjer imajo predvsem finančne instrumente, medtem ko ima ministrstvo predvsem mehke ukrepe in subvencije.

V Programu ukrepov za rast gospodarstva in nova delovna mesta, ki ga je nedavno sprejela vlada, so prav tako predvideni ukrepi za spodbujanje širjenja poslovanja podjetij na tuje trge. To pomeni tako diverzifikacijo na novih trgih, kot poglobljanje na obstoječih.«

Kako slovenska podjetja po vašem mnenju še lahko okrepijo svojo konkurenčnost na tujih trgih?

»Nove tehnologije, razvojni oddelki, razvoj lastnih tehnologij, prenos znanja iz znanstvenih institucij, pot-

rebna znanja in kompetence v podjetju so samo nekateri od elementov večanja konkurenčnosti. Ciljne trge morajo vsekakor izbrati podjetja sama, saj je primerenost trga odvisna od številnih dejavnikov, npr. odprtost trga, primernost lastnega proizvoda/storitve za izbrani trg, zmožnost zagotavljanja zelenih količin, poznavanje tujega poslovnega okolja in kulture.

Država vidi možnost zagotavljanja podpore predvsem na trgih, kjer je tradicionalno pripoznana določena vloga državnim institucijam, ter se prek teh lahko »odpira« določena vrata tudi podjetjem. Zreli in nasičeni trgi ponujajo predvsem nišne priložnosti za podjetja, kjer pa je lahko vloga in pomoč države manjša. V takih primerih pridejo v poštev že omenjene spodbude države na tujih trgih.«

podpira subjekte inovativnega okolja, med katerimi so univerzitetni inkubatorji pomembna točka za "rojevanje" mladih, inovativnih podjetij. Univerzitetni inkubatorji podpirajo študente, absolvente, raziskovalce in znanstvene sodelavce pri ustanavljanju spin-off in inovativnih podjetij; nudijo širok spekter podpornih storitev. Prav tako ministrstvo izvaja javne razpise za krepitev razvojnih oddelkov v podjetjih. Namen te spodbude je krepitev razvojne funkcije v podjetjih z zaposlovanjem in usposabljanjem raziskovalcev in razvojnikov v interdisciplinarnih razvojno-raziskovalnih skupinah in s tem podpora podjetjem pri krepitvi njihovih razvojnih ter inovacijskih sposobnosti.

Povezovanje oziroma pretok znanja iz institucij znanja podpiramo tudi v okviru

pričan sem, da se bodo učinki teh ukrepov vedno bolj poznali v poslovanju slovenskih podjetij tako doma kot v tujini. Saj, kot sem že omenil, je tudi za prodor na tuje trge prenos znanja iz institucij znanja v gospodarstvo nujen pogoj.«

Na osnovi razpisa za sofinanciranje razvojnih projektov, za katere so zagotovljena evropska sredstva, je Domel s konzorcijem podjetij iz elektro predelovalne industrije ustanovil podjetje Nela, d. o. o., ki je pospešilo razvojno in inovativno naravnost panoge. Ali si lahko nadejamo podobnih spodbud tudi v prihodnje?

»Pretekla vlaganja so ustvarila dobro okolje za raziskave in razvoj. V prihodnje bo treba več pozornosti nameniti bolj učinkoviti izrabi že obstoječe raziskovalne infrastrukture in znanja z name-

na agencija SPIRIT, v kateri je delovala bivša TIA?

»Preoblikovanje javne agencije SPIRIT je v teku. Pripravljamo zakonske spremembe. Sicer pa je predvideno, da se iz agencije izloči Slovenska turistična organizacija, v agenciji SPIRIT pa bodo ostala področja spodbujanja podjetništva in konkurenčnosti ter internacionalizacije in tujih neposrednih investicij. V zvezi s spodbujanjem tehnološkega razvoja pa se še dogovarjamo z Ministrstvom za izobraževanje, znanost in šport, da bi to področje organizirali tako, da bomo čim bolj učinkovito spodbujali tehnološki razvoj in inovativnost v gospodarstvu.«

Na zgodovino te družbe vas veže tudi osebna zgodba. Vaš stari oče je bil eden od garantov takrat ustanovljajoče se Kovinarske zadruge



Minister Metod Dragonja / FOTO: EVA MIHELIC (MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO)

Pretok znanja v gospodarstvu pri nas ni urejeno najboljšje. Kako izboljšati stanje in spodbujati univerze, fakultete in inštitute, da bodo več sodelovali na konkretnih rešitvah za podjetja, ki bi tako dobivala sveže znanje in lažje zaposlovala mlade in izobražene kadre?

»Zagotovo je stvari vedno mogoče izboljšati. Vendar menim, da je zavest o nujnosti prenosa znanja iz institucij znanja v gospodarstvo vedno močnejša in tudi ukrepov za to je precej; ne nazadnje pa poznamo tudi veliko primerov dobre prakse. Naj povem, da gospodarsko ministrstvo vrsto let

mednarodnih programov Eureka in Eurostars, kjer podjetja skupaj z inštitucijami znanja izvajajo raziskovalne razvojne projekte, ki imajo za rezultat nov produkt oziroma storitev.

V strateškem dokumentu »Strategija pametne specializacije«, ki ga pripravlja vlada v teh dneh, pa se dotikamo širše teme upravljanja znanja in kompetenc v funkciji gospodarskega razvoja. To pomeni, da želimo vsaj v nekem delu usmerjati in povezovati razvojno raziskovalno dejavnost v javnih inštitutih z gospodarstvom in si postaviti skupne razvojne cilje. Pre-

nom večje podpore inovacijsko-razvojnemu procesom v gospodarstvu za razvoj izdelkov ter storitev s tržnim potencialom. Vlaganja bodo usmerjena na področja, kjer je Slovenija že razvila konkurenčno prednost in so identificirana v Strategiji pametne specializacije ter imajo nadpovprečen potencial za rast, dvig dodane vrednosti in doseganje mednarodne konkurenčne prednosti.«

Tudi v sodelovanju z agencijo TIA je Domel izvedel uspešen projekt industrializacije EC pogonov, ki je prinesel več kot trideset delovnih mest. Kako bo po novem preureje-

Niko. Vam je kdaj govoril o tem?

»Da, oče moje mame, Podgrivar iz Davče, je bil porok s svojim posestvom, ko se je ustanovljala kovinarska zadruga v Železnikih. Za to se je odločil kot razgledan človek, ki je v mladosti 15 let delal v Ameriki in se nato vrnil domov v Selško dolino. Vedno se je zelo zavzemal za gospodarski napredek in je kljub temu, da je bil kmet, verjel, da je prihodnost doline v industriji. O tem nam je večkrat pripovedoval. Njegova delavnost in poštenost ter podjetnost so bili nam, mlajšim, velik vzor v življenju.«



železnikarski glas

Železnikarski glas je priloga Gorenjskega glasa

IZDAJATELJ
Gorenjski glas, d. o. o., Kranj,
Bleivseva cesta 4, 4000 Kranj

ODGOVORNA UREDNICA
Marija Volčjak

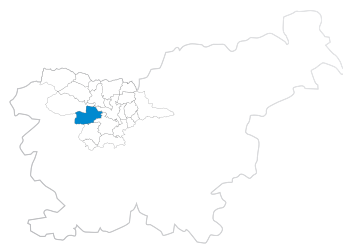
UREDNIKA
Jasna Paladin

OBLIKOVNA ZASNOVA
Jernej Stritar, IllovarStritar d.o.o.

TEHNIČNI UREDNIK
Grega Flajnik

FOTOGRAFIJA
Tina Dokl, Gorazd Kavčič

VODJA OGLASNEGA TRŽENJA
Mateja Žvižaj



Gorenjski Glas

Železnikarski glas št. 1 je priloga časopisa Gorenjski glas št. 32, ki je izšel 22. aprila 2014, v sodelovanju s podjetjem Domel d.o.o., Otoki 21, Železniki. Železnikarski glas je priložen Gorenjskemu glasu in brezplačno poslan v vsa gospodinjstva v Občini Železniki, izšel je v nakladi 19.000 izvodov. Tisk: Delo, d. d., Tiskarsko središče. Distribucija: Pošta Slovenije, d. o. o., Maribor.

GORENJSKI GLAS (ISSN 0352-6666) je registrirana blagovna in storitvena znamka pod št. 9771961 pri Uradu RS za intelektualno lastnino. Ustanovitelj in izdajatelj: Gorenjski glas, d.o.o., Kranj / Direktorica: Marija Volčjak / Naslov: Bleivseva cesta 4, 4000 Kranj / Tel.: 04/201 42 00, faks: 04/201 42 13, e-pošta: info@gglas.si, mali oglasi in ovrtnice: tel.: 04/201 42 47 / Delovni čas: ponedeljek, torek, četrtek in petek od 7. do 15. ure, sreda od 7. do 16. ure, sobote, nedelje in prazniki zaprto. / Gorenjski glas je polletnik, izhaja ob torkih in petkih, v nakladi 19.000 izvodov / Redne priloge: Moja Gorenjska, Letopis Gorenjske (enkrat letno), TV okno in osemnajst lokalnih prilog / Tisk: Delo, d. d., Tiskarsko središče / Naročnina: tel.: 04/201 42 41 / Cena izvida: 1,70 EUR, redni plačniki (fizične osebe) imajo 10 % popusta, polletni 20% popusta, letni 25 % popusta; v cene je vračunan DDV po stopnji 9,5 %; naročnina se upošteva od tekoče številke časopisa do pisnega preklica, ki velja od začetka naslednjega obračunskega obdobja / Oglasne storitve: po ceniku; oglasno trženje: tel.: 04/201 42 48.

POGOVOR

Štefan Bertoncely, direktor Domela Holdinga

Trajnostni razvoj in družbena odgovornost

JASNA PALADIN

Železniki – Ob jubileju, ki ga te dni praznujejo v Domelu, smo se pogovarjali z direktorjem krovnega podjetja Domel Holding Štefanom Bertoncelym, ki je tudi sam v družbi zaposlen že štirideset let. Med drugim je poudaril, da sta temelj strateških usmeritev skupine Domel trajnostni razvoj in družbena odgovornost.

Letošnje leto je za vaše podjetje pomembno zaradi dveh mejnikov: 40-letnice izdelovanja sesalnih enot v Domelu in izdelave 100-milijonte sesalne enote. Kako vse boste to počastili?

»Razvoj dogodkov v letošnjem letu prinaša pomembne mejnike, ki bodo vpisani v zgodovino kovinarstva v Železnikih. V nedeljo, 27. aprila, bo Domel kot pravni naslednik Zadruga Niko praznoval 68-letnico, prvega maja bo dve leti, odkar smo na pobudo Domela ustanovili razvojno raziskovalno podjetje Nela, hkrati s tem pa se pokriva dogodek, povezan s 40-letnico sesalne enote. V mesecu marcu smo izdelali 100-milijonto. Prav je, da se ob takih dogodkih ozremo nazaj, da se spomnimo prehojene poti in take dogodke primerno obeležimo. V ta namen bomo pripravili slavnostno akademijo z naslovom 40 let in 100 milijonov sesalnih enot. Slavnostno prireditev bo spremljala priložnostna razstava razvoja sesalnih enot od nastanka do danes s poudarkom na evolutivnem razvoju in inovativnosti ter s predstavitvijo nove generacije, ki naznanja ekološko ozaveščenost tudi na področju sesalnikov z uvedbo ECO nalepke. Razstava prikazuje evolucijo sesalnih enot, ki je nastala s stalnim delom na raziskovalno-razvojnem področju in je zanimiv prikaz inovativnih rešitev od zasnovane prve pa do najnovejših.«

Kaj vse se je torej v Domelu zgodilo v zadnjih štiridesetih letih? Vam je kdaj pomagala tudi gola sreča ali je šlo za izključno dobro premišljene in načrtovane korake?

»V sedemdesetih letih je Domel deloval znotraj združenega podjetja Iskra. Razvijal je masovno proizvodnjo elektromotorjev in malih gospodinjskih aparatov, ki jih je prodajal na območju jugoslovanskega trga. Osnova poslovanja so bile mednarodne kooperacije, ki so v zameno za elektro-



Štefan Bertoncely, direktor Domela Holdinga / FOTO: GORAZD KAVČIČ

motorje dobavljale sestavne dele za belo tehniko. V tistem času v Železnikih ni manjkalo dela, primanjkovalo je delavcev. Število prebivalstva v Železnikih se je zaradi dobrih zaposlitvenih pogojev zelo povečalo. Rast obsega proizvodnje in širitev programov sta omogočila vzpostavitev proizvodnje elektromotorjev še v drugih krajih v Idriji, na Vrhniki, v Prilepu, Žužemberku ... Ena od priložnosti, ki jih je ta čas prinesel, je bil motor za sodobnejše sesalnike z večjo močjo. Nemško podjetje AEG je pokazalo zanimanje za model sesalne enote z močjo 1000 W, ki smo jo razvili konec šestdesetih let za podjetje Lamb iz Amerike. Po potrditvi vzorcev v letu 1974 smo čez dve leti sklenili petletno kooperacijsko pogodbo, ki je omogočila preboj naših motorjev za sesalnike na evropski trg, hkrati pa smo se pojavili na domačem trgu s sesalniki Iskra AEG – Vampyr s sloganom 1000 vatov v boju s prahom. Pridobivali smo tudi vedno več novih kupcev, posel se je dobro razvijal, obseg mednarodne

"Uspešno poslovanje na področju sesalnih enot je omogočilo tudi razvoj drugih programov, ki danes pomenijo nove osnovne stebre poslovanja, pa tudi razvoj lastnih tehnologij. S tem povečujemo konkurenčnost, hkrati pa ključni lastne tehnologije zmanjšujejo tveganja pred kopiranjem oziroma krajo intelektualne lastnine."

menjave se je povečeval, program pa je bil deležen vedno večje razvojno-tehnološke podpore in vlaganj. Z izgubo južnih trgov ob osamosvojitvi je podjetje opustilo program gospodinjskih aparatov in se je usmerilo v izvoz in globalizacijo. Sesalne enote so postale osnovni program. V devetdesetih smo začeli uvajati standarde kakovosti, ki so dvignili našo konkurenčnost in prepoznavnost. Inovativni pristop in naravnost na potrebe in želje kupcev je omogočil, da smo postali razvojni dobavitelj številnim svetovno poznanim korporacijam. Tudi po Elektroluxovem prevzemu podjetja AEG ni bilo ovire za nadaljnje sodelovanje. Z vzponom konkurence iz daljnega vzhoda smo se umaknili iz nizkocepnega področja in z inovativnimi rešitvami osvojili več kot 60-odstotni tržni delež v Evropi in prevzeli vodilno vlogo. Postali smo prepoznavni na vseh trgih, tudi na Kitajskem, kjer smo še pred nekaj leti veljali za največjega izvoznika iz Slovenije. Z ustanovitvijo lastnega podjetja na Kitajskem

pa smo ta trg začeli oskrbovati od tam. Naše podjetje tam uspešno posluje, poslovanje pa se krepi. Uspešno poslovanje na področju sesalnih enot je omogočilo tudi razvoj drugih programov, ki danes pomenijo nove osnovne stebre poslovanja pa tudi razvoj lastnih tehnologij. S tem povečujemo konkurenčnost, hkrati pa ključni lastne tehnologije zmanjšujejo tveganja pred kopiranjem oziroma krajo intelektualne lastnine.

"Že drugi dan po zaključku srednje šole sem začel delati v razvojnem laboratoriju. Čeprav je bil skromno opremljen, je bilo že na začetku delo zelo kreativno in ustvarjalno. Bili smo mlada in delavno odprta ekipa, ki so jo povezovali ambicioznost, strast za odkrivanje novega, humor in pripadnost."

Za uspeh so potrebni trdo delo, pogum, znanje, pravi ljudje in okoliščine, pa tudi brez kančka sreče ne gre. Štiridesetletnica in 100 milijonov izdelanih sesalnih enot je stkana zgodba številnih posameznikov, vidnih in nevidnih, ki so s svojim delom, znanjem in izkušnjami, s skrbnostjo in odgovornostjo sprejemali izzive in jih uspešno uresničevali.«

Skupina Domel je danes že velika družina na več koncih sveta. Kako se boste v prihodnje še širili?

»Domel ima tri programske stebre, in sicer kolektorske

motorje, kamor spadajo tudi sesalne enote, elektronsko kumulirane motorje in komponente. Največjo rast dosegamo v drugem stebru in jo pričakujemo tudi v prihodnje. EC pogoni so odziv na nove vrednote, ki se porajajo zlasti na zahodnih razvitih trgih. Osveščenost za ekološke probleme, skrbnejša in varčnejša izraba surovin, nove tehnologije in razvoj digitalizacije omogočajo, da so pogoni EC varčni tako v pogledu izrabe surovin za

njihovo izdelavo kot v delovanju zaradi izjemno visokih izkoristkov. Te lastnosti omogočajo nove aplikacije, ki jih trg dobro sprejema. Za Domel pa predstavlja novo programsko priložnost za razvoj, projektiranje in izdelavo močnostne elektronike in krmil, ki prinaša visoko dodano vrednost. Razvoj komponent, ki imajo stabilno rast, je podprt z lastnimi tehnologijami. Na tem področju je še veliko možnosti za preboj. Osvojena znanja s področja ventilatorjev nudijo odlično priložnost, da tudi na tem področju napravimo preboj. S širjenjem in

prenosom znanja smo prišli v fazo, ko je mogoče pospešiti rast s povezovanjem in razširjanjem naše dejavnosti v območjih, kjer bi sinergije prinesle rezultat. Nekaj pobude za sodelovanje že obdelujemo in pričakujemo, da bomo katero od aktualnih že v letošnjem letu uspešno zaključili.«

Leto 1974 ni le začetek zgodbe sesalnih enot v Domelu, ampak se je takrat začela tudi vaša službena pot v tem podjetju. Kako ste začeli in kakšna je bila vaša pot do direktorja Domela Holdinga?

»Tako je po zaključeni srednji šoli sem se zaposlil v razvojnem oddelku, vzporedno sem študiral na Fakulteti za organizacijske vede. Najprej sem delal kot razvijalec v elektro-laboratoriju. Tu sem izvajal električne meritve elektromotorjev – tehnične karakteristike. Po treh letih sem se preselil iz merilnice v konstrukcijo in postal konstruktor izdelkov. Po zaključku študija ob delu sem prevzel vodenje domače prodaje, od tu me je moja službena pot vodila v marketing. Pred petimi leti sem bil imenovan za direktorja oziroma v upravo krovnega podjetja Domel Holding, z namenom, da se skupina Domel reorganizira v uspešno družbo, ki bo zagotavljala zmerno rast, primerne donose lastnikom, stabilno zaposlitev zaposlenim in varen izhod iz gospodarske krize.«

Katerih let se najraje spominjate in zakaj?

»Zelo dobro se spominjam prvih stikov s podjetjem. Že drugi dan po zaključku srednje šole sem začel delati v razvojnem laboratoriju. Čeprav je bil skromno opremljen, pa je bilo že na začetku delo zelo kreativno in ustvarjalno. Bili smo mlada in delavno odprta ekipa, ki so jo povezovali ambicioznost, strast za odkrivanje novega, humor in pripadnost. Skoraj vsi v razvoju so se še dodatno izobraževali s študijem ob delu in tako prispevali k prenosu znanja iz fakultet v podjetje.«

Kaj pa kakšna anekdota, ki se ji še danes radi nasmejete?

»Smeh je pol zdravja, pravi pregovor. Anekdotam in šalam rad prisluhnem. Za sproščeno vzdušje in vzpostavljanje stikov je šala ali anekdota orodje, ki odpira vrata do srca in navdušuje.«

OBČINA

Župan občine Železniki Anton Luznar

Industrija daje vsej dolini delo in kruh

DANICA ZAVRL ŽLEBIR

Selško dolino močno določa njena industrija. Kaj pomeni za dolino, njene ljudi in končno tudi za občino?

»Za naše kraje je res značilna močna industrija, ki je dobro preživela krizne čase. Ko sem se ob koncu minulega leta pogovarjal z direktorji večjih firm, so že za letošnje leto večinoma napovedovali rast. Večina ljudi iz naše občine je zaposlenih v teh podjetjih, ta dajejo kruh glavnini družin v naši dolini. Zavedamo se pomena teh podjetij in niti predstavljati si ne moremo, kaj bi se zgodilo, če bi zašla v težave. Lesna industrija sicer sedaj ni v najboljšem položaju, toda s področja lesarstva se pojavljajo novi podjetniki. Podjetja kovinarske stroke, ki je na našem območju vodilna, pa so zelo uspešna in s tega vidika za naše okolje najpomembnejša.«

Tudi vi prihajate iz enega od podjetij v Železnikih, iz Domela. Kako je potekala vaša poklicna pot, preden ste postali župan?

»Po gimnaziji sem se vpisal na fakulteto za elektrotehniko, dobil sem kadrovske študentske stipendije v takratni Iskri, predhodnici Domela, in se tam leta 1986 zaposlil. Po dobrem letu sem šel za pol leta v Rudnik urana Žirovski vrh, se nato vrnil in ostal v današnjem Domelu vse do pomladi 2012. Najprej sem delal v razvoju v projektantskem oddelku, od leta 1991 sem bil vodja razvojnih laboratorijev, od leta 2008 direktor Domel Energije, kot rečeno do leta 2012, ko sem na nadomestnih župan-



Anton Luznar / FOTO: TINA DOKL

skih volitvah postal župan občine Železniki.«

Kakšen je odnos podjetij v Selški dolini do družbenega okolja, kjer delujejo?

»Podjetja v naši občini rada donirajo športnim in drugim društvom, sponzorska sredstva namenjajo tudi za različne dogodke v kraju. V Domelu so prosilcem iz lokalnega okolja vedno namenili nekaj sredstev. Alples je v preteklem obdobju izdatno podpiral rokometno društvo in tudi druga društva. Tudi drugi na ta način spodbujajo delovanje

različnih društev v teh krajih.«

Pred nedavnim je podjetje Domel občinskemu proračunu namenilo petdeset tisoč evrov za obnovo bazena. Kako ocenjujete tako potezo?

»Že v lanskem letu sem v pogovoru z direktorjema Domela dr. Jožico Rejec in Štefanom Bertoncljem dobil zagotovilo, da bodo podprli obnovo bazena, podobno kot so prispevali že za gradnjo športne dvorane. Tako so nam namenili petdeset

tisoč evrov, kar je lepo dejanje odgovornosti gospodarstva do domačega okolja in bo vsekakor zelo dobrodošel prispevek pri obnovi plavalnega bazena, za katero se trudimo že več let.«

Kako sicer sodelujeta Občina in gospodarstvo?

»Domačemu gospodarstvu tudi Občina prihaja nasproti na različne načine. Tako smo lani denimo znižali komunalni prispevek za gradnjo proizvodnih hal in skladišč do enake ravni, kot to velja za kmetijsko dejavnost. Pri industrijski coni Alples smo prevzeli v vzdrževanje dovozno pot do več podjetij in je tako postala javna pot. Na tej trasi smo v vzdrževanje prevzeli tudi cestno razsvetlavo. Lotili smo se urejanja križišča, kjer je dostop do industrijske cone Alples, do prostorov, ki jih imata Lesna druga ter Loška zadruga, do občinske stavbe in do stanovaljskih hiš. Smo v začetni fazi, pri idejni zasnovi. Tudi Domel že nekaj časa razmišlja o ureditvi tovarnega prometa, kjer bomo sodelovali na podoben način. Pomembno vlogo pri razvoju gospodarstva ima tudi državni prostorski načrt, ki bo zagotovil poplavno varnost ob Selški Sori in s tem podjetjem na teh lokacijah omogočil razvoj. Do državnega prostorskega načrta se je morala opredeliti tudi lokalna skupnost in v občinskem svetu je bil sprejet z veliko večino, brez glasova proti. Zavedamo se, da podjetja dajejo večini prebivalcev doline. Po drugi strani pa želimo, da tudi vodstva podjetij preko svojih stikov na državni ravni spodbujajo

čim prej izvedbo državnega prostorskega načrta. Ravno v teh dneh, ko bo v Železnikih gospodarski minister Metod Dragonja, bi mu kazalo predložiti, kako pomembno je, da prostorski načrt kmalu zaživi. Na področju sodelovanja Občine in gospodarstva pa bi omejnili tudi, da imamo na Občini vsako leto razpis za spodbujanje malega gospodarstva.«

Kaj štejete za večje uspehe Občine Železniki (morda v obdobju od katastrofalnih poplav, ki so leta 2007 prizadele dolino)?

»Po poplavah leta 2007 smo bili v Železnikih deležni visoke pozornosti države in smo tako lahko za njeno pomočjo marsikaj naredili. Sanirali smo več plazov, tudi davška cesta je zaradi poplav deležna skrbnejše obnove, kot bi bila sicer. Od projektov, ki smo jih dokončali v teh letih, pa kaže omeniti obnovo trgov pri plavžu in pri cerkvi sv. Antona, obnovo kulturnega doma, za vodohran Plenšak smo na gorenjski regiji po poplavah dobili dodatni denar. Pomemben dosežek Občine je tudi sprejetje državnega prostorskega načrta.«

Uspešni ste tudi pri črpanju evropskih sredstev. Za katere projekte?

»Poleg ceste v Davčo, ki je državni projekt in prav tako črpa evropska sredstva, so občinski projekti, delani z evropskim denarjem, tudi: kanalizacija Selca-Dolenja vas, vodohran Plenšak, oba trga v Železnikih, čistilna naprava, ki jo trenutno gradimo v Železnikih, energetska sanacija kulturnega

doma, najnovejše pa so energetske sanacije vseh šol in plavalnega bazena.«

Katere probleme vidite kot najbolj pereče?

»Največji problem so plazovi, ki še niso sanirani. Tudi za ceste nam vsako leto zmanjkuje denarja, letos namreč energetske sanacije in čistilna naprava poberejo glavnino investicijskih sredstev in obnova cest se nam tako odmika. Tudi optično telekomunikacijsko omrežje še ni končano (Davča, Spodnja Sorica, Spodnje Danje, Dražgoše in nekateri odseki v Železnikih). Pereča je tudi (ne)izvedba državnega prostorskega načrta. Tudi obnova ceste v Sorico se že predolgo vleče. Do konca bi morali urediti tudi kanalizacijo (Racovnik, Jesenovc, Studeno). Na podoben način kot za Spodnje Danje, kjer bo za več hiš odpadne vode čistila skupna mala čistilna naprava, bi morali iskati rešitve tudi za strnjene del naselja v Sorici in Dražgošah, bolj oddaljene hiše pa bi se morale opremiti s posameznimi malimi čistilnimi napravami.«

Kaj si želite za prihodnost teh krajev in ljudi?

»Upam, da bodo podjetja še naprej tako uspešna kot doslej, da bodo imeli ljudje delo in kruh. Želimo si tudi boljše cest, predvsem dokončanje ceste v Sorico, sanacije čim več plazov in čim hitrejše dograditve optičnega omrežja, kjer tega še ni. Po energetske sanaciji šol in bazena si želimo čim prejšnje obnove centralne šole v Železnikih. Želimo ustvariti dobre pogoje za bivanje in življenje v naših krajih.«



Trg pred cerkvijo sv. Antona so obnovili tudi s pomočjo evropskega denarja. / FOTO: ANDREJ TARFILA



Obnova ceste v Davčo je že skoraj končana. / FOTO: ANDREJ TARFILA

POGOVOR

Dr. Jožica Rejec, direktorica Domela

Obseg prodaje se povečuje

JASNA PALADIN

Kakšno je bilo poslovanje Domela v lanskem letu?

»Poslovanje Domela in celotne skupine Domel je bilo v lanskem letu uspešno in najboljše v zadnjem desetletju. Poslovno leto bomo zaključili z več kot dva milijona evrov dobička in 9,7 odstotka EBITDA. Obseg prodaje smo v skupini Domel povečali za pet odstotkov in je skupno znašal 86 milijonov evrov, v Sloveniji 78 milijonov in na Kitajskem osem milijonov evrov. Obseg prodaje se je povečal na programih sesal-

lih letih uspeli dovolj dobro prilagoditi?

»V Domelu se zunanjam razmeram prilagajamo in smo zavezani trajnostnemu razvoju. Tudi v obstoječe trge je potrebno neprestano vlagati z novimi in inovativnimi rešitvami. S stalnim povečevanjem produktivnosti in zmanjševanjem materialnih stroškov ohranjamo konkurenčnost in izboljšujemo pozicijo pri naših kupcih. To se kaže v obsegu prodaje in sodelovanju v zgodnjih razvojnih fazah končnih izdelkov, kjer s kupci sooblikujemo končne rešitve.

»Tudi za letos ambiciozno načrtujemo povečanje prodaje za pet odstotkov in vrsto razvojnih projektov. V prvih treh mesecih je dinamični plan v celoti izpolnjen. Trg zahteva visoko stopnjo odzivnosti, čemur se poskušamo kar najbolje prilagoditi tudi z uvajanjem sodobnih metod vitkosti.«

nih enot, EC pogonih in sistemih ter na avtomobilskem programu. Na Kitajskem smo poleg sesalnih enot začeli redno proizvajati puhala, ki smo jih razvili ekskluzivno za vodilnega svetovnega proizvajalca naprav za nanašanje barv. S povečanjem proizvodnje so se razbremenili fiksni stroški in smo leto zaključili z 0,6 milijona evrov dobička in s tem že v veliki meri pokrili izgube iz preteklih let.«

Se vam gospodarska in finančna kriza še pozna ali ste svoje poslovanje v minu-

Pred finančno krizo so se zgodile poplave in kasneje so sledile druge spremembe na trgih, kjer se napovedi kupcev glede rasti prodaje niso uresničile. Imamo več programov in nastopamo na različnih trgih, ki imajo različne krivulje vzponov in padcev. Tako se vplivi na končni rezultat ublažijo. Stalno pa delamo na povečanju produktivnosti, optimiranju stroškov, vzpodbujanju inovativnosti in sodelovanju, novih kupcih in trgih ter novih razvojnih rešitvah, ki se kosajo z najboljšimi rešitvami na svetovnem trgu.«

Kako kaže za letos? Je naročil dovolj in bo proizvodnja polno zasedena?

»Tudi za letos ambiciozno načrtujemo povečanje prodaje za pet odstotkov in vrsto razvojnih projektov. V prvih treh mesecih je dinamični plan v celoti izpolnjen. Trg zahteva visoko stopnjo odzivnosti, čemur se poskušamo kar najbolje prilagoditi tudi z uvajanjem sodobnih metod vitkosti.«

Sto milijonov sesalnih enot je številka, ki si je pred štiridesetimi leti nihče ni niti predstavljala. A zdaj ste veliko bolj ambiciozni. Kakšne cilje na področju sesalnih enot ste si zastavili ob letošnji obletnici?

»Na programu sesalnih enot smo se v štiridesetih letih izsledilca in enega izmed množice proizvajalcev v Evropi z vztrajnim razvojnimi delom prebili do vodilne razvojne pozicije na svetovnem trgu, iz katerega je delno izvzet japonski trg s specifičnimi zahtevami in zakonskimi omejitvami moči sesalnikov. Vztrajno smo povečevali tržni delež do vstopa kitajskih proizvajalcev na EU trg. Po tem smo se osredotočili na najbolj zahtevne rešitve in za najvišji cenovni in kakovostni razred sesalnikov. V zgodovini štiridesetih let so bili poleg samega začetka trije pomembni mejniki: več kot 2000-W sesalne enote, ko smo premagali EU konkurenta, kompaktna mokra sesalna enota, ki je postala svetovni standard, in eko kompaktna izvedba za energijsko nalepko. Predvideva-



Jožica Rejec, direktorica Domela / FOTO: GORAZD KAVČIČ

mo, da bo ta osnova za nadaljevanje uspešne poti, v različnih izvedbah in v kapsuli ter izdelana na visoko avtomatiziranih linijah.«

Načrtujete širitve na nove trge?

»Trge sesalnih enot dobro poznamo in prav tako svetovni proizvajalci dobro poznajo nas. Poskušamo prevzeti še kakšen manjši delež zahtevnega dela trga, predvsem za kompenzacijo zmanjševanja obsegov pri obstoječih kupcih. Veseli bomo, če bomo ohranili obstoječi obseg prodaje sesalnih enot, za katerega bo potrebno prodati večje količine, ker se bodo moči znižale in bodo padle tudi cene. Rast obsega prodaje načrtujemo predvsem iz programa EC sistemov in komponent na obstoječih in novih trgih.«

Lani ste poslovanje razširili na sodelovanje s Samsungom. Ste zadovoljni? Se sodelovanje nadaljuje tudi letos?

»S prodajo Samsungu v lanskem letu smo zelo zadovoljni, saj smo od napovedanih 100 tisoč suhih sesalnih enot prodali 300 tisoč kosov sesalnih enot najvišjih moči. Lani smo dobili tudi potrditev mokre izvedbe, ki bo kompenzirala zmanjšan obseg prodaje sesalnih enot visokih moči zaradi pričetka veljavnosti EU regulative na področju omejevanja moči sesalnikov v septembru letošnjega leta. Omejitev moči sesalnikov bo veljala v EU in bo imela vpliv tudi na prodajo Samsungu. Samsung letno sam izdela šest milijonov sesalnih enot za vgradnjo v sesalnike, ki jih izdelajo za lastno blagovno znamko. Od nas kupujejo sesalne enote samo za najvišji močnostni in kakovostni razred sesalnikov.«

Boste letos tudi kaj na novo zaposlovali?

»Načrtujemo povečanje prodaje za pet odstotkov, toda tudi povečanje produktivnosti za prav toliko. Zaposlovanje bomo prilagajali trenutnim potrebam. Iz nabora študentov, kjer se skupno število giblje okrog šestdeset, vsako leto zaključijo študij povprečno šest študentov, s katerimi sodelujemo že v času študija. Z njimi pokrivamo fluktuacijo in upokojitve.«

»Trge sesalnih enot dobro poznamo in prav tako svetovni proizvajalci dobro poznajo nas. Veseli bomo, če bomo ohranili obstoječi obseg prodaje sesalnih enot, za katerega bo potrebno prodati večje količine, ker se bodo moči znižale in bodo padle tudi cene.«

Domelov razvojni oddelek dela s polno paro. Kaj vse trenutno razvijate v njem?

»Projekti tečejo na vseh programih, v tesnem sodelovanju z našimi kupci. Na programu sesalnih enot smo zelo aktivni pri pripravi ustreznih rešitev, povezanih z uvedbo energijske nalepke. Pri tem gre za prilagoditve na izvedbe sesalnikov in tehnične strategije proizvajalcev sesalnikov. Prihajamo z novo generacijo eko kompaktnih izvedb, ki bo zanesljiva, robustna, z izboljšanimi karakteristikami in konkurenčna. Sesalno enoto nadgrajujemo tudi s kapsulo, kjer zmanjšamo hrup in poskušamo čim bolj ohraniti dobre karakteristike sesalne enote. Na EC

pogonih nadgrajujemo obstoječe rešitve z elektronično, integriranimi izvedbami, ki so prilagojene za masovno proizvodnjo in še bolj konkurenčne. Podrobnejše vsebine razvojnih projektov spadajo v področje poslovnih skrivnosti, saj gre pri naših kupcih za končne rešitve, ki lahko predstavljajo veliko konkurenčno prednost.«

Letos boste vodenje Domela zamenjali za vodenje krovne družbe Domel Holding. Kakšno vizijo ste si zadali v Domelu Holdingu?

»Vizija Domela Holdinga je trajnostni razvoj družbe in družbena odgovornost. Uresničevanje trajnostnega razvoja predstavlja inoviranje na vseh področjih: od pristopov do strategije razvoja družbe, trženja, razvojnih rešitev, povečevanja produktivnosti, nabavnih verig, sodelovanja, vodenja itd. Domel je zelo močno vpet v lokalno okolje in zavedamo se, da je s sodelovanjem in z vedno novimi rešitvami lahko zagotovljen dolgoročen in trajnosten razvoj.«

Le še dve leti bosta minili in že boste v Domelu praznovali nov jubilej, takrat že sedemdesetletnico ustanovitve Kovinarske zadrage Niko, iz katere izhajate. Kakšen bo Domel takrat in kako boste praznovali?

»Zavedamo se korenin, iz katerih izhajamo, in spoštujemo zgodovino ter prispevke vseh, ki so gradili podjetje. Pri praznovanju damo vedno prednost domačnosti, iskrenosti, spoštovanju in preprostosti. Dovolimo si biti takšni, kot smo. Ob praznovanju 70-letnice zadrage bomo izdali knjigo s spomini zaposlenih, ki so pomembno prispevali k razvoju podjetja. Seveda bomo pripravili tudi dogodek.«



Poslovanje Domela in celotne skupine Domel je bilo v lanskem letu uspešno in najboljše v zadnjem desetletju. / FOTO: GORAZD KAVČIČ

LASTNIŠTVO

Mejniki podjetja Domel, prej Iskre, prej ...

27. aprila 1946	ustanovitveni občni zbor Niko, z. o. j.
Do leta 1950	že več kot 300 zadrušnikov
Leta 1953	izdelajo prvi elektromotor
Leta 1958	prvi izvoz v Združene države Amerike
Leta 1962	prve težave v poslovanju, zato se priključijo Iskri, kjer zopet postanejo paradni izvozni konj
Leta 1966–1968	ponovno težave v poslovanju
Leta 1969	preobrat v poslovanju in začetek mednarodnih kooperacij
Leta 1971	selitev dela proizvodnje v Idrijo
Leti 1973 in 1974	reorganizacija v Iskro Tovarno elektromotorjev in gospodinjskih aparatov Železniki
Leta 1974	prvi motorji za sesalce
Leta 1982	zagon proizvodnje profesionalnih elektromotorjev
Leta 1991	izstop iz Iskre
Leta 1992	preimenovanje v Domel
Leta 1996	zaključeno lastninjenje
Leta 1997	prevzem večinskega deleža zaposlenih in ustanovitev družbe Domel Holding
Leta 1998	odprodaja dela proizvodnje Rexrothu (Indramat)
Leta 2000	nov program sesalnih enot
Leta 2006	ustanovitev podjetja na Kitajskem
Jeseni 2007	Železnike in tudi Domel hudo prizadenejo katastrofalne poplave
Leto 2008 in 2009	svetovna gospodarska kriza vpliva tudi na poslovanje Domela
Leto 2010	Skupino Domel stoodstotno lastniško obvladuje Domel Holding
Leto 2011	Domel postane vodilni partner razvojnega centra Nela

Od zadruga do notranjega lastništva

Začetki današnjega Domela segajo v Kovinarsko zadrugo Niko, ki jo je Niko Žumer skupaj s šestnajstimi ustanovitelji ustanovil leta 1946. Danes je podjetje spet v stoodstotni lasti delavcev, saj se je pred sedemnajstimi leti večina zaposlenih odločila za notranje lastništvo. Podjetje je še vedno največje pri nas, ki je v lasti zaposlenih.

JASNA PALADIN

Železniki – Zadruga s sedemnajstimi zadrušniki je bila na pobudo Nika Žumra leta 1946 ustanovljena z namenom, da zagotovi delo prebivalstvu v Železnikih in omogoči razvoj kraja in širše okolice. Zadruga je skrbela za izobraževanje in pridobivanje znanja, vanjo pa so vključevali tudi mlade, ki so delali kot vajenci. Iz leta v leto se je bolj krepila in uveljavljala, ko pa je bilo v njej zaposlenih že 246 delavcev, takšna oblika za tedanje politiko ni bila več sprejemljiva. Leta 1954 se je po osmih letih zadruga ukinila oz. postala družbeno podjetje Niko, le-to pa se je leta 1962 priključilo Iskri in začelo poslovati pod imenom Iskra – tovarna elektromotorjev Železniki. TOZD Elektromotorji v Železnikih je kmalu postal »paradni konj« takratne Iskre, ker pa je vedno več podjetij vključenih v SOZD Iskra zašlo v težave, je sledila nova reorganizacija. Del skupnih služb in prodaje ter TOZD Gospodinjski aparati iz Reteč in TOZD Elektro-

motorji iz Železnikov so se izločili iz DO Široka potrošnja in ustanovili svojo delovno organizacijo z imenom ISKRA DO Elektromotorji, p. o. Industrija električnih motorjev in gospodinjskih aparatov Železniki. Uspešno samostojno nastopanje na trgu je narekovalo podjetju, da uredi svojo identiteto in poskrbi za boljšo prepoznavnost. Začelo je opuščati tudi blagovno znamko Iskra, kar je privedlo do dokončnega slovesa od Iskre. Aprila leta 1991 se podjetje preimenuje v Elektromotorji, d. o. o., Železniki, leto kasneje pa v Domel. Sledilo je obdobje lastninjenja, ki je trajalo celo desetletje. V tem obdobju so se zaposleni ubranili prevzema s strani konkurenčne ameriške družbe Ametek in so odločili ostati v večinski lasti notranjih lastnikov. Podjetje se leta 1996 preoblikuje v delniško družbo in po 53 letih spet dobi lastnike – zaposlene delavce. Danes je Domel v 100-odstotni lasti zaposlenih, njegovih upokojencev in bivših zaposlenih. (vir: Domelov časopis Mozaik, april 2011)

Notranje lastništvo ključ do uspeha

Kako pa je nova lastniška struktura vplivala na delo, razvoj in širjenje programa v družbi? »Takoj po končanem lastninjenju je bil Domel izpostavljen dilemi, kako naprej. Tedanje vodstvo je že zaznavalo pritiske in pasti globalizacije in je ocenilo, da je za prihodnost podjetja pomembno poiskati strateškega partnerja, medtem ko je večina zaposlenih zagovarjala samostojno pot. Kot strateški partner se je pojavila ameriška korporacija Ametek, Domelov konkurent na evropskem in globalnem trgu. Zaposleni, upokojenci in bivši zaposleni so v nameri prevzema prepoznali visoko tveganje za nadaljevanje razvoja podjetja. Na prvi skupščini so kot lastniki odločili, da Domel ostane samostojno podjetje. Tak razplet dogodkov je bil podprt tudi z odločitvijo takrat za Domel največjega kupca, nemškega podjetja AEG, ki je podjetju preskrbel dodatna naročila na ameriškem trgu. Urejeno lastninjenje in zavest, da zmoremo

tekmovati s svetovno konkurenco, je odločilno prispevala, da je podjetje razmišljalo kreativno in ustvarjalo take rešitve, ki so zadovoljevale kupce in dvigale ugled blagovne znamke Domel. Tudi v času, ko je nastopila kriza, je pomenilo urejeno lastništvo prednost, saj smo lahko ves razpoložljivi intelektualni kapital združili in usmerili v rešitve, ki so nas vodile iz krize. Z ukrepi, ki so pomenili agresivno trženje in pospeševanje razvoja, fleksibilnost in odzivnost, smo dosegli rast, spremembo organizacijske kulture in izboljšanje organizacijske klime. S sploščeno organizacijsko hierarhijo, centralizacijo in stroškovno učinkovitostjo pa dosegamo uspešne oziroma rekordne rezultate poslovanja. Zavzemamo se, da se zaposleni ambiciozno odzivajo na izzive, uresničujemo in živimo vrednote, kot so sodelovanja, spoštovanje, gospodarnost, odgovornost, skrb za stranke in zaposlene in pripadnost,« pravi direktor Domela Holdinga Štefan Bertonec in dodaja, da lastništvo prinaša tudi odgovornost.



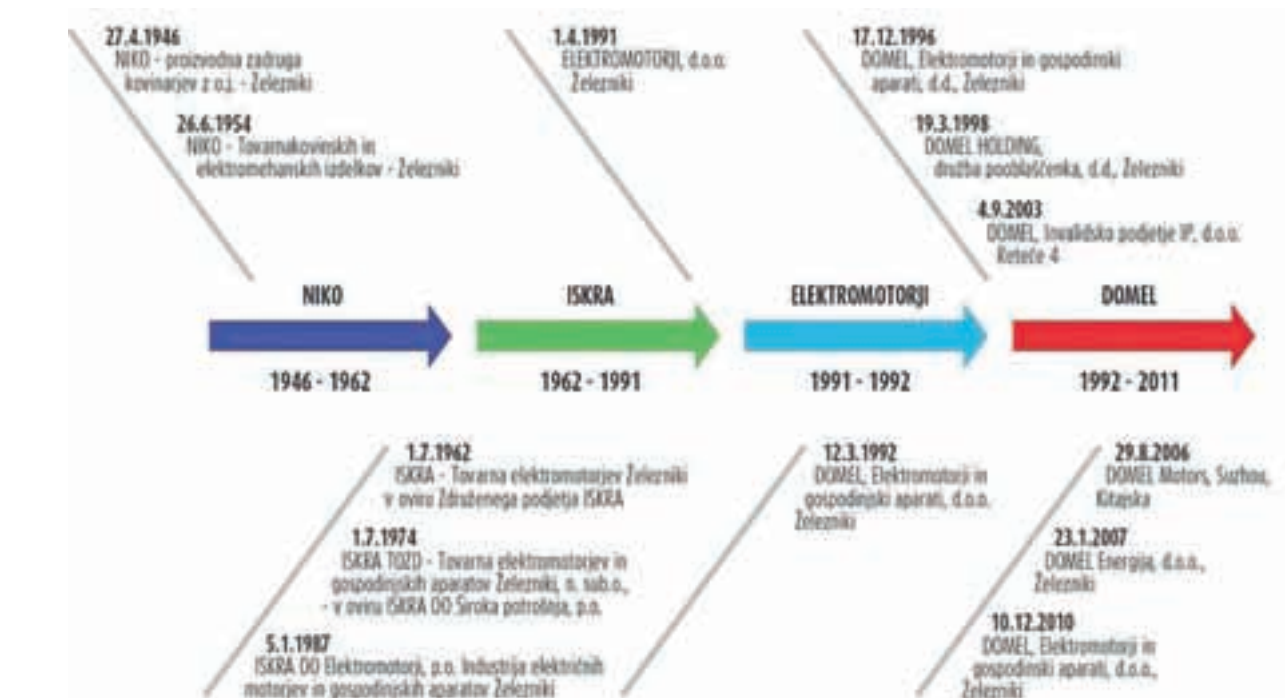
Dr. Jožica Rejec in Štefan Bertonec



Proizvodnja je doživljala vzpone in padce ...



V 70. letih so v tedanji Iskri sestavljali predvsem male gospodinjske aparate.



Shema razvoja od Kovinarske zadruga Niko do današnjega Domela / VIR: DOMEL

Štefan Bertonec o notranjem lastninjenju Gorenjskega glasa, h kateremu je s svojim zgledom in finančno pomočjo prispeval tudi Domel:

»Gorenjski glas je edini časopis, ki v celoti pokriva gorenjsko regijo in prinaša lokalne novice. Je avtonomen in neodvisen lokalni časopis. Gorenjcem prinaša pozitivne

zgodbe in je naravnani bralca. Na trgu ima dober položaj ter je uspešna časopisna hiša z dobrim poslovnim rezultatom. Uspešnost je pogojena z intelektualnim kapitalom, kolektivnim delom in dobrim vodstvom. S prevzemom bi se te lastnosti spremenile in prilagodile zunanjemu lastniku, ki bi iz naložbe želel le dobiček. Izkušnje, ki smo jih pridobili

z lastnim prevzemom, smo delili z zaposlenimi v Gorenjskem glasu in vesel sem, da je prevzem uspel. Zaposleni, uredništvo, vodstvo je osvobojeno nevarnosti, da bi se družbe polastil neodgovoren lastnik. Res pa je, da so s prevzemom lastništva odgovornost za svojo lastnino prevzeli zaposleni in s tem tudi zavezani, da o svoji usodi odločajo sami. Prepričan sem, da je

taka odločitev pogumna in prinaša dodano vrednost. Takih primerov lastninjenja bo v prihodnosti zelo malo, kar utemeljujem s tem, da največkrat do pobud o rešitvi in želji po prevzemu od zaposlenih prihaja šele potem, ko so rezultati poslovanja taki, da so ogrožena delovna mesta. V takem položaju pa je možnosti za uspeh zelo malo.«

RAZVOJNIKI IN INOVATORJI

Z mislimi v prihodnosti

Število razvojnikov in inovatorjev se je v Domelu v zadnjih petdesetih letih več kot potrojilo. Iz začetkov, ko so zgolj sledili zahtevam trga, so se povzdignili do položaja, ko jim naročniki zaupajo iskanje celotnih rešitev in razvoj novih izdelkov. S svojim delom spreminjajo prihodnost, saj bodo motorji, ki jih razvijajo danes, na prodaj leta 2017.

JASNA PALADIN

Železniki – Oddelek razvoja v Domelu danes združuje okoli sto zaposlenih, kar je več kot trikrat toliko kot pred desetletji, ko so v njem začeli razvijati sesalne enote in druge motorje.

Gre za jedro Domela, nekje med srcem in možgani podjetja, kjer nastajajo vrhunske rešitve. »Pod okriljem razvoja deluje več oddelkov, in sicer bazični razvoj, ki zajema tudi konstrukcijo, elektro razvoj, kjer delajo projektanti in razvijalci elektronike, laboratorij, prototipna delavnica, služba za standardizacijo in projektna pisarna, kjer se vodijo vsi projekti. Pravila konstruiranja so v osnovi ostala taka kot pred petdesetimi leti, saj preko nekaterih osnov fizike tudi računalnik, ki je zamenjal nekdanje risalne table, ne more. A če so znanja v osnovi ostala enaka, se je sistem dela korenito spremenil. Narediti nov motor je bil nekdanji večji izziv

kot danes, saj so bili razvojniki včasih prepuščeni svojim izkušnjam in znanju, danes pa imamo več bližnjic, pripomočkov in neprimerno lažji dostop do informacij in podobnih izdelkov. Se pa še vedno soočamo s podobnimi problemi – časa, da bi nove izdelke preizkusili, pogosto ni dovolj, dobavni roki so vse krajši, standardi vse višji, konkurenca vse hujša, naši kupci pa si želijo, da na trg z novimi izdelki pridejo čim prej. Če je bil nekdanji izdelek na trgu lahko tudi po deset let, se zdaj po dveh letih že pogovarjamo o novi generaciji. Ko smo ravno dobro začeli delati, moramo v razvoju že razmišljati, kako bomo izdelek nadgradili. Z našimi kupci tako danes v razvoju iščemo rešitve za nove izdelke, ki bodo na prodajnih policah leta 2017. Vloga razvojnika je po tej plati danes bolj zahtevna, saj mora nenehno razmišljati o inovacijah, s katerimi bo na trgu bolj konkurenčen,«

nam je povedal Matjaž Čemažar, direktor razvoja in raziskav v Domelu, ki oddelk vodi od leta 2007.

Vloga razvojnega dobavitelja

Razvoj novega izdelka prav tako ne pomeni nujno tudi njegove prodaje, kot je veljalo v preteklosti, saj danes uspeh zagotavlja le prodoren, najboljši in vrhunski izdelek, ki ima svojstvene lastnosti – čim manj materiala, čim boljše izkoristke in seveda brezhibno kakovost. »Če hočemo uspjeti na trgu pri vrhunskih proizvajalcih, potem moramo edini imeti vrhunske izdelke, ki jih drugi ne znajo narediti,« pa vlogo razvoja v Domelu opisuje direktor Štefan Bertonec, ki ključ do uspeha vidi predvsem v timskem delu. »Bolj ko bomo združili znanje, več moči bomo imeli!« Domel si je z leti pri svojih kupcih pridobil vlogo razvojnega dobavitelja, ki je najvišja stopnja sodelovanja, ki jo

dobavitelj lahko ima. To pomeni, da v večini primerov pri razvoju motorja sodelujejo že vse od začetka in da naročnikom tudi svetujejo, kako do boljšega izdelka, vse to pa je mogoče le ob velikem medsebojnem zaupanju. Do vrhunskih rešitev v Domelu pridejo tudi v sodelovanju z Institutom Jožefa Stefana, kemijskim inštitutom, ljubljansko in mariborsko univerzo in drugimi strokovnimi institucijami ter številnimi tehnologijami, ki so jih v zadnjih desetletjih razvili v svojih oddelkih.

Od gluhe sobe do mehanskega utrujanja

Naš »sprehod« po oddelku razvoja začnemo v oddelku konstrukcije, kjer bazični raziskovalci ustvarjajo načrte, vodje programov pa dnevno komunicirajo s kupci in skrbijo za procese vzorčenja novih izdelkov. Na oddelku namreč izdelajo ogromno vzorcev, opravijo tudi po 700



Matjaž Čemažar je direktor razvoja in raziskav v Domelu že od leta 2007. / FOTO: GORAZD KAVČIČ

vzorčenj različnih motorjev letno, a naročilo sledi le, če se vzorec izkaže za primerne. To pa preizkušajo v laboratoriju. V sobi za merjenje karakteristik motorju izmerijo moč in izkoristek, v t. i. gluhi sobi merijo hrup in vibracije sesalnih enot, t. i. pospešeno staranje, s katerim ugotavljajo življenjsko dobo in učinkovitost posameznih komponent in mate-

riolov, pa v posebnih komorah opravljajo s termičnimi in mehanskimi (stresalnimi) testi oz. mehanskim utrujanjem, s katerim lahko na primer desetletno vožnjo avtomobilskega motorja zgotostijo v 22-urni test. Številne teste opravijo v sklopu razvojno-raziskovalnega podjetja Nela, ki so ga ob pomoči evropskega denarja odprli pred dvema letoma.



Izmenjava izkušenj: Franc Thaler, Matjaž Čemažar in Janez Rihtaršič / FOTO: GORAZD KAVČIČ



Matjaž Likar pri merjenju moči in izkoristka vzorčnega motorja / FOTO: GORAZD KAVČIČ



Miha Zupanc v gluhi sobi za merjenje hrupa in vibracij / FOTO: GORAZD KAVČIČ



Jure Pfajfar, vodja laboratorijev v Domelu / FOTO: GORAZD KAVČIČ

ZGODBA

Domelove sesalne enote od začetkov do danes

Osvojiti nov izdelek – sesalno enoto za suho sesanje – in ga ponuditi evropskemu tržišču je bila v 70. letih prejšnjega stoletja ideja s polno mero optimizma. A program je hitro prerasel prvotne okvirje in postal vodilni v Domelu, saj danes pokrivajo kar 60-odstotni tržni delež. Štiridesetletna zgodovina izdelovanja sesalnih enot poleg samih začetkov prinaša tri pomembne mejnike: izdelava motorja z več kot 2000 W, izdelava kompaktne mokre sesalne enote, ki je postala standard, in eko izvedba za energijsko nalepko.

JASNA PALADIN

Železniki – Letos mineva štirideset let izdelovanja sesalnih enot v Domelu, in čeprav za uradni začetek štejemo leto 1974, začetki, povezani s tem, segajo še nekoliko dlje v zgodovino. Prvi motor za sesalnik so v Domelu izdelali že leta 1958, še v družbi Niko, tovarni kovinskih in elektromehanskih izdelkov. Proizvodnja teh motorjev se je končala leta 1962, ko se je z vključitvijo v združeno podjetje Iskra izločila proizvodnja gospodinjskih aparatov in se je podjetje specializiralo za proizvodnjo malih elektromotorjev. V 60. letih prejšnjega stoletja so za podjetje Mikron iz Prilepa izdelali nekaj manjših količin sesalnih enot za avtomobilске in ročne sesalnike. Prvi preskok je bil narejen leta 1967, ko so stik s takratno Iskro vzpostavili v ameriškem podjetju Lamb, kjer so si želeli evropskega partnerja za produkcijo motorjev za sesalnike. Američani so takrat v Železnike poslali svoje načrte in vzorce, v takratni Iskri so po njihovih

zahtevah že izdelali sesalne enote, ki so zadostile pričakovanjem, in čeprav so že naročili izdelavo 500 tisoč enot, do sklenitve posla takrat ni prišlo. Vzorci in risbe so ostali v Železnikih, a že nekaj let kasneje so postali podlaga za sesalno enoto, ki je tok razvoja v družbi močno spremenila.

Začetek masovne proizvodnje

Nov mejnik prinese že leto 1974, ko je Iskra navezala stik z nemško družbo AEG, ki je takrat že imela 20-odstotni tržni delež v Nemčiji in lastno proizvodnjo sesalnih enot. Tega leta so se odločili, da bodo svojo zastarelo proizvodnjo sesalnih enot opustili, saj le-te niso več dosegale karakteristik, primerljivih s konkurenco. V Iskri glede na njihove zahteve razvijejo vakuumski motor za sesalnike večjih moči in novembra leta 1974 se AEG na podlagi testiranj prvih prototipov odloči za sodelovanje. Leta 1975 je proizvodnja 1000-W sesalne enote prestala vse preskusne teste in podrt je



V Domelu so v štiridesetih letih izdelali štiri generacije sesalnih enot ali več kot 150 različnih tipov. / FOTO: GORAZD KAVČIČ

bila še zadnja pregrada. Leta 1976 je bila z AEG sklenjena prva kooperacijska pogodba, in sicer za obdobje petih let. V Iskri so izdelovali sesalne enote, AEG pa jim je kot protidobavo dostavljal sestavne dele za sesalnike, ki so jih sestavljali v Železnikih in po celi Jugoslaviji prodajali pod blagovno znamko Iskra.

»V Železnikih je takrat primanjkovalo delovne sile, zato smo jo »uvažali« iz Štajerske, Prekmurja in drugih delov Slovenije, tudi bloki v Železnikih so zrastle v tistem času, saj je tovarna svojim zaposlenim želela omogočiti stanovanje. A tudi to ni zadoščalo, zato smo poslovanje razširili v idrijski bazen, kjer smo začeli proizvajati tudi elektromotorje. V Idrijo smo nato prestavili izdelavo kompresorskih motorjev in del kolektorskih motorjev. A tudi v Železnikih smo še vedno imeli

dovolj dela, še posebej po podpisu kooperacijske pogodbe z AEG, ko smo sestavljali sesalnike in druge gospodinjske aparate in jih prodajali na jugoslovanskem trgu. Tega je bilo res veliko in zato smo se v 80. letih tudi prostorsko razširili. Iskra je v tistem obdobju letno pod svojo blagovno znamko prodala po 600 tisoč gospodinjskih aparatov, poleg sesalnika pa je bil najbolj znan še multipraktik, ki je prihajal iz kooperacije z Braunom. Na začetku nihče ni razmišljal, da se bo program razširil do današnjih okvirov, a ko je enkrat steklo, ko smo imeli sesalno enoto razvito in ko smo imeli vso potrebno opremo, smo se vzporedno pogovarjali tudi s češko firmo EPH in število teh motorjev je vedno bolj raslo, program se je krepil,« se tistih časov spominja Štefan Bertoncelj.

Prvo sesalno enoto, znano pod oznako 493, so sprva vgrajevali v sesalnike Vampyr 4004, ta družina sesalnih enot pa je bila v proizvodnji kar 19 let.

Visoke moči in ekološke izvedbe

Novo družino sesalnih enot (495) so razvili v letu 1981, ko so po tehničnih karakteristikah že dosegli sam svetovni vrh; uspeli so namreč zelo zmanjšati hrup motorjev, ki je pri sesalnikih izredno pomemben. Leta 1985 so izvedli prehod na 2. generacijo sesalnih enot (496) in izdelali 1100-W motor, ki je zadostoval takrat že strogim zahtevam varovanja okolja, ki so jim sledili tudi v AEG. Te sesalne enote so bile v prodaji rekordnih 28 let. Dvostopenjska izvedba iz te serije je z 2600 W električne moči tudi najmočnejša sesal-

na enota, ki so jo kdajkoli proizvedli v Domelu. Prav tako se družina 469 lahko pohvali s prvo izvedbo EKO sesalne enote, ki je bila leta 1993 kot svetovna novost predstavljena na takrat največjem svetovnem sejmu gospodinjskih aparatov v Kölnu. A ta okolju prijaznejša novost na trgu sprva ni bila sprejeta z navdušenjem, saj so bili še nekaj časa bolj kot ekološko neoporečni materiali in postopki izdelave iskani močni motorji.

Osamosvojitve jih ni prizadela

Z osamosvojitvijo Slovenije in izgubo jugoslovanskega trga je Domel iz kooperacij s tujimi podjetji prešel na čisti izvoz, kar pomeni, da niso več nabavljali sestavnih delov za sesalnike in male gospodinjske aparate, ampak so ta program opustili in le izvažali svoje motorje. »Osamosvojitve Slovenije smo prebrodili s precejšnjo lahkoto, saj smo že imeli zagotovljen trg za proizvodnjo motorjev. Med vojno za Slovenijo smo naše kupce hodili iskat na mejo z Avstrijo in jih vozili sem, v Železnike, da so se lahko na lastne oči prepričali, da kljub napeti situaciji delamo normalno. Proizvodnja je ves čas tekla in izvoz motorjev za sesalnike se je ves čas krepil, smo jih pa morali vseskozi razvijati naprej in se podrežati zahtevnim pričakovanjem naših naročnikov, ne le evropskega trga, pač pa tudi svetovnega,« pravi Štefan Bertoncelj. V tem obdobju se je »zgodila« tudi globalizacija in evropskim podjetjem konkurenčna podjetja s poceni delovno



Domel oz. takratna Iskra v 70. letih 19. stoletja / FOTO: GORAZD KAVČIČ (ARHIV DOMEL)



Masovna proizvodnja sesalnih enot je stekla leta 1976. / FOTO: GORAZD KAVČIČ (ARHIV DOMEL)



Proizvodnja sesalnih enot je danes že močno avtomatizirana. / FOTO: GORAZD KAVČIČ

ZGODBA

Primerjava karakteristik sesalnih enot v letih 1976, 2007 in 2014 (vir: Domel)

	1976	2007	2014
Masa (kg)	2,3	1,86	0,7
Električna moč (W)	1000	2600	600
Izkoristek (%)	26	38	51

silo so na Daljnem vzhodu začela rasti kot gobe po dežju. »Takrat smo se strateško odločili, da je naša pozicija v višjem cenovnem razredu, kar za naše kupce pomeni, da jim nudimo pomoč pri ohranjanju konkurenčnosti – ker naši



Prve sesalne enote so bile težke dobra dva kilograma, danes so trikrat lažje. / Foto: GORAZD KAVČIČ

motorji dosegajo boljši izkoristek, manjšo hrupnost, večjo moč. Nobena od resnih blagovnih znamk si danes ne upa prodajati nezanesljive kakovosti,« še pravi direktor. Domel je v začetku 90. let kot osemnajsto podjetje v Sloveniji pridobilo certifikate ISO, ki so bili v tistem času jasen znak, da so zaupanja vredno podjetje in da se z njimi splača nadaljevati pot.

Razvoj novih svetovnih standardov in uvedba energijske nalepke

Prelom tisočletja je prinesel novo generacijo sesalnih enot. »Prvi predstavnik te generacije je bila hitrotekoča SE 462, ki ji je v letu 2005 sledila kompaktnjša izvedba suhe sesalne enote 463. Kompaktna sesalna enota za mokro sesanje iz družine 467 pa je postala nov svetovni standard in je v tem razredu dosegla najvišje izkoristke,« lahko preberemo na panoju razstave, ki so jo postavili ob obletnici. A ni minilo prav dolgo, ko so razvili novo, že 4. generaci-

jo. Leta 2012 so sesalne enote te generacije začeli izdelovati najprej kot puhalo. Še letos pa bo iz montažnih linij Domela izšla prav tako četrta generacija visoko učinkovitih suhih sesalnih enot, namenjenih za aparate, ki se bodo uvrščali v najvišje razrede z najnižjo porabo električne energije ob učinkovitem sesanju. Evropska unija je namreč uvedla tudi energijske nalepke za sesalnike, ki se bodo predvidoma uvedle v dveh korakih – razvrščanje v razrede od A do G bo stopilo v veljavo že septembra letos, leta 2017 pa se bo direktiva še zaostri, tako, da bosta razreda F in G odpadla, dodali pa bodo razrede A+, A++ in A+++.

Sesalne enote nekoč in danes

»Izkoristek je boljši, materiala je pol manj, s tem je tudi teže pol manj, moči pa so večje,« je največjo razliko med sesalnimi enotami leta 1976 in danes povzel vodja proizvodnje Robert Mesec, Janez Rihtaršič, ki je danes v Domelu glavni pri razvoju sesalnih enot, pa nam je podal nekaj zanimivih števil. Izkoristki motorjev so bili na začetku 33-odstotni, ti, ki jih razvijajo danes, bodo že več kot 50-odstotni. Iz iste količine materiala, ki so ga za izdelavo enega motorja porabili leta 1976, danes lahko izdelajo že tri enote. Motorji prve generacije sesalnikov so bili težki 2,3 kilograma, danes tehtajo le še 0,7 kilograma. Prve sesalne enote so se v minuti nekdanj zavrtele 18.000-krat, danes pa se v istem času že 60.000-krat. In še čas izdelave? Za tisoč kosov so nekdanj porabili 56 ur, danes le 18. A razlike se bodo še povečevale, saj v Domelu produktivnost vsako leto načrtujejo povečati za pet odstotkov.

Podjetja, s katerimi sodeluje Domel, in število let njihovega sodelovanja (vir: Domel)

PODJETJE	ŠTEVILO LET
Electrolux (AEG), Švedska	40
Kolektor ATP, Slovenija	32
Stihl, Nemčija	32
Nilfisk Alto, Danska	31
Stein & Co, Nemčija	30
Karcher, Nemčija	30
Philips, Avstrija	26
Robert Thomas, Nemčija	21
Rowenta, Francija	21
Wessel-Werk, Nemčija	21
Hyla, Slovenija	21
Fakir, Nemčija	20
Glen Dimplex, Nemčija	19
Singer Sewing Machine, Kitajska	19
Festool, Nemčija	17
Philips, Nizozemska	10
Samsung	1



Konstruktorji so v 70. letih in vse do uvedbe računalnikov skice risali na posebnih risalnih tablah. / Foto: GORAZD KAVČIČ (ARHIV DOMEL)



Najnoveše sesalne enote bodo energetsko najbolj učinkovite doslej. / Foto: GORAZD KAVČIČ



V Iskri so izdelovali sesalne enote, AEG pa jim je kot proti-dobavo dostavljala sestavne dele za sesalnike, ki so jih sestavljali v Železnikih in po celi Jugoslaviji prodajali pod blagovno znamko Iskra. / Foto: GORAZD KAVČIČ (ARHIV DOMEL)



Franc Thaler in Janez Rihtaršič, prvi je sesalne enote razvijal v 70. letih prejšnjega stoletja, drugi jih danes.

Izkoristki motorjev so bili na začetku 33-odstotni, ti, ki jih razvijajo danes, bodo že več kot 50-odstotni. Iz iste količine materiala, ki so ga za izdelavo enega motorja porabili leta 1976, danes lahko izdelajo že tri enote. Motorji prve generacije sesalnikov so bili težki 2,3 kilograma, danes tehtajo le še 0,7 kilograma. Prve sesalne enote so se v minuti nekdanj zavrtele 18.000-krat, danes pa se v istem času že 60.000-krat. In še čas izdelave? Za tisoč kosov so nekdanj porabili 56 ur, danes le 18. A razlike se bodo še povečevale, saj v Domelu produktivnost vsako leto načrtujejo povečati za pet odstotkov.



Preteklost in sedanjost, vmes pa štirideset let inovativnega dela / Foto: GORAZD KAVČIČ

ZAPOSLENI

Rešitev uganke prinese inovacijo

Blaž Potočnik, dobitnik zlatega priznanja za inovativnost v letu 2013: "Nase še zdaleč ne gledam kot na najbolj inovativnega v Domelu, moram pa reči, da se vedno trudim olajšati delo, zmanjšati zastoje in stroške, če le lahko."

DANICA ZAVRL ŽLEBIR

Železniki – V podjetju Domel že več let podeljujejo priznanja za inovativnost in spodbujajo zaposlene, da svoje ideje vpisujejo v sistem za registracijo idej in predlogov izboljšav (SORA). Predlogov je vsako leto več, lani jih je bilo že 692, doseči pa želijo, da bi v prihodnje vsak zaposleni prispeval eno inovacijo na leto.

Za leto 2013 so pred kratkim podelili šest bronastih, pet srebrnih in eno zlato priznanje, poleg tega pa še 15 certifikatov SixSigma, nagrado za največ vpisanih predlogov izboljšav v preteklem letu, nagrado vodji (mentorju) za spodbujanje inovativnosti in najboljši razvojni tim. Zlato priznanje z uro kot simbolom najvišjega mojstrstva in popolnosti je prejel Blaž Potočnik iz Domelove poslovne enote APEC.

Poigrava se s tehniko

Blaž je univerzitetni diplomirani inženir elektrotehnike, specializiral je na področju robotike. V tehnologiji APEC sodeluje pri vpeljavi novih tehnologij. Njegovo priljubljeno področje so kombinacije optičnega nadzora v pove-

zavi z robotiko in ostalo opremo, kjer se s tehniko dobesedno poigrava in ustvarja usklajeno celoto, so zapisali v pojasnilo njegovemu laskavemu priznanju. Poudarjajo njegovo samoiniciativnost, visoko raven tehničnega znanja in pripravljenost za sodelovanje pri različnih izzivih. Poleg odlično opravljenega rednega dela ravno predlogi izboljšav kažejo na njegovo ustvarjalnost in odprtost za sodelovanje. Tako je samoiniciativno izpeljal predloge, kot so Izločanje neustrezno natisnjenih tuljav, Dodelava programa za optično kontrolo konektorja, Optimizacija robota na BMC oddelku, v timu skupaj z drugimi pa Zatikanje obročev, Izdelava nastavitvenih kladic za balansirni stroj in Debubler za lepilo.

Zlato priznanje za inovativnost in uro mu je na prireditvi ob podelitvi priznanj za inovativnost izročila direktorica Domela dr. Jožica Rejec. Mladi inovator je za medije skromno pripomnil, da je pač napisal vse svoje rešitve za težave, ki jih je videl v linijah, in potem prispeval v Domelovo bazo znanja. "Očitno sem bil bolj uspešen od drugih, tako da sem si prislužil priznanje in upam, da se niso

morda zmotili pri seštevanju točk," je dejal na pol v šali.

Ni mu težko vstati za v službo

Kdo je Blaž Potočnik? "Sem najboljši letnik 1983 (hec). Vedno sem bil tehničen tip in doma pri hiši takega dela nikoli ni manjkalo. Kot otrok sem moral veliko pomagati tako na vrtu kot v hiši in ni mi bilo odveč. Šolanje sem iz kranjske tehnične gimnazije nadaljeval na elektro fakulteti, kjer sem izbral smer robotiko. Računalniki in moderna tehnika so me vedno zanimali, zato sem proti koncu srednje šole pričel s hobi programiranjem aplikacij in spletnih strani," se predstavi Domelov zlati nagrajenec za inovativnost. "Leta 2001 sem v obliki študentskega dela začel opravljati delo tehnika (DJ) na Radiu Sora. Na Radiu so želeli modernizirati papirologijo. Ker sem imel voljo, ideje in podporo kolektiva, mi je to precej dobro uspelo. Naredil sem kar nekaj programov, ki precej olajšajo in pospešijo delo. To trditev lahko potrdita še dve radijski postaji, ki sta mi zaupali. Študij sem sicer malce razpotegnil, ampak mi ni žal,

saj sem pridobil izkušnje, ki mi še danes koristijo."

Potem se je Blaž zaposlil v Domelu. Pravi, da mu zjutraj ni nikoli težko vstati za v službo, čeprav je družinsko življenje z dvoletnim sinom precej zanimivo, zabavno in tudi naporno.

"V Domelu sem zadolžen bolj kot tehnolog za robote in strojni vid, ampak dela na ostalih področjih tudi ne primanjkuje. Tu je lahko delo zelo pestro in raznoliko, kar mi je zelo všeč. Domel precej podpira inovativnost in za koristen predloge tudi nagraduje, kar je dodatna motivacija," se Blaž Potočnik osredotoči na svoje poklicno delo. "Nase še zdaleč ne gledam kot na najbolj inovativnega v Domelu, moram pa reči, da se vedno trudim olajšati delo, zmanjšati zastoje in stroške, če le lahko. Vedno rad pomagam tudi drugim. Najbolje je, če lahko človek v službi uživa, in moram reči, da meni tu v Domelu ni nič hudega, saj je v tehnološkem kolektivu zelo dobro vzdušje in tudi z ostalimi se dobro razumemo. Da pa si nagrajen za inovativnost, pa je potrebno idejo oz. rešitev tudi zabeležiti v sistem SORA."

Na kakšen način razmišlja inovator, kaj se "vihari" v



Blaž Potočnik, zlati inovator 2013 / FOTO: ANDREJ TARFILA

njegovih možganih? Blaž Potočnik to pojasni s preprosto mislijo: človek mora imeti rad uganke, rešitev uganke pa je pridobitev ino-

vacije na tehnološkem področju. Problem pa moraš tudi videti, da ga potem lahko rešiš in predlagaš inovacijo.

Nagradili so najbolj inovativne

Konec marca so v podjetju Domel podelili priznanja inovativnosti za leto 2013.

DANICA ZAVRL ŽLEBIR

Železniki – Na sedmi podelitvi priznanj za inovativnost, ki so jo začeli z glasbenim nastopom harmonikarja Anžeta Čemažarja, je zbrane najprej nagovorila direktorica Domela Jožica Rejec in poudarila pomen inovativnosti za uspeh poslovanja. Bronasta priznanja so ob tej priložnosti prejeli: Klemen Veber (proizvodnja gredi), Jozo Pratljačič (montaža APEC), Janez Zadravec (kakovost, montaža sesalnih enot), Miloš Šmid (montaža sesalnih enot), Tina Ogrizek (strateške finance) in Jan Koblar (tehnologija APEC). Podelili so tudi certifikate Six Sigma, o čemer je spregovoril Matej Hohnjec, ki je vodil usposabljanja Six Sigma v Domelu in pomagal pri izvedbi projektov. Priznanja na tem področju so prejeli: Aljoša Močnik, Sebastjan Kamenšek, Marko Kos, Andraž Rant, Saša Žaberl, Veronika Jakolič, Blaž Potočnik, Cene Rant, Herman Lampret, Blaž Benedik,



Dobitniki priznanj za inovativnost v letu 2013 / FOTO: ANDREJ TARFILA

Danica Marenk, Mohor Markelj, Marko Novinc, Andreja Zadravec in Jure Pfajfar. Dobitniki srebrnih priznanj so: Robert Špacapan (kom-

ponente in orodja – BMC), Viktor Gortnar (invalidsko podjetje), Robert Rovtar (poslovna enota sesalne enote), Borut Mohorič (razvoj) in

Tadej Camlek (poslovna enota motorji). Nagrado za največ vpisanih predlogov v letu 2013 je dobil Luka Debeljak iz proi-

zvodnje gredi, ki se je lani s 26 vpisanimi izboljšavami z Robertom Rovtarjem postavil v vrh glede na število vpisov v Domelov sistem za

registracijo idej in predlogov (SORA). Vsako leto izberejo tudi vodjo, ki odlično spodbuja in aktivno sodeluje pri vodenju predlogov izboljšav. Tokrat je mentor inovativne dejavnosti Matej Galjot iz poslovne enote laboratorijski sistemi.

Vsako leto opozorijo tudi na posebne dosežke s področja profesionalnega inoviranja. Letos so izpostavili ekipo, ki je delala na projektu Sesalna enota v kapsuli pod vodstvom dr. Janeza Rihtaršiča. Pri razvoju produkta so delali: dr. Janez Rihtaršič, dr. Matej Tadini, Andrej Biček, David Koblar, Igor Markič, Domen Vrhunc, Tadeja Bergant in Teja Bertonec, pri industrializaciji produkta pa Janez Eržen, Miha Urh, France Mohorič in Brane Potočnik.

Prejemnika zlatega priznanja za inovativnost pa so razglasili že dvanajstič po vrsti. Nagrajenec, ki mu je priznanje in uro podelila direktorica Jožica Rejec, je bil tokrat Blaž Potočnik iz poslovne enote APEC.

DOBAVITELJI

Dolgoletni Domelovi dobavitelji z »domačega dvorišča«

Domel pri izdelovanju sesalnih enot in drugih motorjev tesno sodeluje z mnogimi dobavitelji. Nekaj največjih prihaja prav iz domače občine, njihovo dolgoletno sodelovanje pa temelji na velikem medsebojnem zaupanju. Obiskali smo tri in preverili, kaj vse izdelujejo za Domel.

JASNA PALADIN

Železniki – Vsako sesalno enoto sestavlja več posameznih delov iz različnih materialov in komponent, tako plastičnih kot kovinskih, h kakovosti zaključnega izdelka pa ne prispeva zgolj vrhunska Domelova proizvodnja, pač pa tudi nekaj kooperantov, ki Domelu dobavljajo sestavne dele. To so lokalna podjetja Vibam, d. o. o., ki izdeluje vzmeti, ter podjetji Algama, d. o. o., in Šmid, d. o. o., ki izdelujeta različne dele iz plastike.

Vibam, d. o. o., Železniki: V Domelovih motorjih so njihove vzmeti

Jože Mohorič iz podjetja Vibam se je z Domelom povezal že leta 1962, ko se je v takratni Iskri kot vajence izučil za orodjarja in bil nato (z nekajletnim vmesnim delom v Nemčiji) v družbi zaposlen do leta 1980. Že leto dni pred tem je odprl svojo popoldnavo obrt in začel izdelovati različne vzmeti. »Ko sem bil še zaposlen v Domelu, smo vzmeti za motorje uvažali iz Švice, v Jugoslaviji pa je takšno blago rado stalo na carini in spominjam se, kako je enkrat kamion z vzmetmi, namenjen v Železnike, v carinskem skladišču čakal deset dni, nam pa je zato stala cela proizvodnja. Ker sem leta 1979 že kupil stroj za vzmeti, sem leto kasneje Domelu ponudil, da bi delal za njih, in tako se je začelo naše sodelovanje, ki traja še danes. Domelove potrebe so bile takrat še majhne, tako da smo jim dobavili okoli petdeset tisoč vzmeti, nato pa se je proizvodnja stopnjevala do te mere, da smo zanje letno izdelali tudi po več kot deset milijon vzmeti samo za sesalce,« nam je povedal Jože Mohorič, ki je direktorsko mesto v Vibamu z upokojitvijo prepustil svoji hčerki Urški Debeljak.

Za Domel izdelujejo torzij-ske in tlačne vzmeti, odvisno od tipa motorja, v katere jih vgradijo. »Domel je naš največji kupec, z njimi pa sodelujemo tudi v razvoju. Včasih nas prosijo za kak nasvet v zvezi z vzmetmi in skupaj poiščemo najboljšo rešitev. Velika prednost je, da poslujemo skoraj na njihovem dvorišču, saj smo tako lahko zelo odzivni, slabost pa je, da je treba kdaj kakšno stvar dobaviti zelo na hitro, zato moramo imeti

izdelke ves čas na zalogi,« še pravi Mohorič in ponosno pove, da je bil njegov oče Jože Mohorič eden od soustanoviteljev Zadruga Niko. V Vibamu je danes zaposlenih šest ljudi, izdelujejo različne tlačne, natezne, torzijske in oblikovne vzmeti iz žic, debelih od 0,2 do tri milimetre, v novi stavbi na sedanji lokaciji delujejo od leta 2012, družinsko tradicijo povezanosti z Domelom pa si kot dobavitelj želijo nadaljevati tudi v prihodnje.

Algama, d. o. o., Železniki: Za Domel predelajo 15 ton plastike mesečno

»S Šmidom imava podoben program, le da on večinoma izdeluje plastične dele za rotorje oz. vrteči se del motorja, mi pa za statorje. Največ izdelamo držal navitja prav za sesalne enote,« nam uvodoma svoje sodelovanje z Domelom pojasni Marko Lotrič, ki vodi družinsko podjetje Algama s štirimi zaposlenimi. Tudi sam je nekdanji Domelovec, saj je v tej družbi pet let delal v vhodni kontroli, leta 1985 pa je ostal doma in prevzel domačo obrt. S predelavo plastike in izdelavo različnih izdelkov za elektroindustrijo, tudi za Domelove motorje, je že leta 1970 začel njegov oče. »Že moj oče je bil Domelov kooperant, a takrat še v majhnem obsegu. Nekaj let nato nismo delali za njih, pred približno dvajsetimi leti pa smo naše sodelovanje obnovili in nadgradili in od takrat naprej gredo količine posameznih kosov, ki jih letno izdelamo za Domel, v milijone. Samo držal navitja denimo dnevno naredimo po 13 tisoč kosov,« nam je povedal Marko Lotrič in povzel, da letno za Domel, ki je njihov daleč največji kupec, predelajo kar petnajst ton plastike. »Domel je kar zahteven naročnik, saj kakovost sploh ne sme biti vprašanje, a veseli smo vsakega njihovega novega posla, saj to pomeni tudi več dela za nas. Rastemo skupaj z njimi. Ker smo na njihovem »domačem dvorišču«, odpade veliko logistike, izdelke pa jim dobavljamo dnevno,« še pravi direktor Algama, ki upa, da bosta sodelovanje z Domelom v prihodnosti nadaljevala tudi njegova dva sinova Aljaž in Gašper, ki sta vsaj s črkami svojih imen že vključena v domače pod-

jetje. To se bo še letos selilo na novo lokacijo, v prostore nekdanje Dom opreme v Železnikih, kjer bo prostora za kakovostno proizvodnjo še več.

Šmid, d. o. o., Železniki: Ker so blizu, so odzivni in prilagodljivi

Plastične dele, kot so kletke in rotorski listi, za Domelove motorje v svojem podjetju v Dolenji vasi izdeluje Rihard Šmid, ki je Domelov kooperant že več kot dvajset let. Tudi njegov stari oče Janko Šmid je bil eden od soustanoviteljev Zadruga Niko, z Domelom pa je kot dobavitelj začel sodelovati njegov oče Franc Šmid, ki je bil nekdanj zaposlen v Domelu, nato pa se je leta 1984 odločil za samostojno obrt, sprva sicer na Hrvaškem. »Leta 1991 smo se vrnili domov in s seboj pripeljali tudi dva stroja ter takoj začeli sodelovati z Domelom. Sam sem bil zaposlen v Niku in sem bil edini v sorodstvu, ki ni bil zaposlen v Domelu, a pred dvanajstimi leti sem ostal doma in se v celoti posvetil delu v domači delavnici. Domel je takrat namreč opustil svojo proizvodnjo plastike in iskal kooperanta. Odkupil sem dva stroja ter posodobil in razširil proizvodnjo in naše sodelovanje teče vse od tedaj,« nam je povedal Rihard Šmid, ki je imel nekdanj v najemu prostore AMD na Racovniku, nedavno pa so se preselili v Dolenjo vas. Za Domel, ki je njihov največji kupec, izdelujejo različne kletke in rotorske liste in to po nekaj milijonov kosov letno. »Ko v Domelu razvijejo kaj novega, nam dostavijo novo orodje za brizganje plastike, ali pa ga mi izdelamo po njihovih navodilih, predpišejo pa nam tudi tip plastike. Tudi podizvajalci moramo nenehno skrbeti za najvišjo kakovost, smo pa skozi vsa ta leta spletli že močno medsebojno zaupanje. Doma moramo sicer imeti zalogo izdelkov, a Domel je vseskozi reden plačnik, kar danes res veliko šteje,« še pravi Šmid, ki ima dva redno zaposlena sodelavca in dva študenta. Poudarja, da je prednost dobaviteljev iz domače občine ta, da so zaradi bližine veliko bolj fleksibilni in odzivni, saj se včasih zgodi, da jim morajo kakšen izdelek dobaviti v zelo kratkem času.



Jože Mohorič iz podjetja Vibam, kjer izdelujejo različne vzmeti / FOTO: GORAZD KAVČIČ



Marko Lotrič iz Algama Domelu dobavlja različne plastične dele za motorje. / FOTO: GORAZD KAVČIČ



Rihard Šmid z Domelom sodeluje že več kot dvajset let. / FOTO: GORAZD KAVČIČ

DRUŽBENA ODGOVORNOST

Prepoznavni tudi po bazenu

Letos bodo v Železnikih začeli obnavljati štiri desetletja star in močno dotrajan bazen. Občina je za njegovo energetsko sanacijo prejela nepovratna sredstva. Za obnovo pa je lani in letos občinskemu proračunu nekaj denarja namenilo tudi podjetje Domel.

DANICA ZAVRL ŽLEBIR

Železniki – Kaj to pomeni za dolgo zeleno investicijo v Železnikih, smo vprašali Gregorja Habjana, direktorja Javnega zavoda Ratitovec, ki upravlja z bazenom v Železnikih.

"Vsaka sredstva, ki bi jih ali smo jih uspeli pridobiti za obnovo resnično že dotrajanega plavalnega bazena v Železnikih, so zelo dobrodošla. Ob tej priložnosti bi se vsem zahvalil za sredstva, pomoč in trud, ki ga vlagajo v projekt sanacije bazena. To za nas pomeni, da adaptacija bazena ni več le želja, ampak da se bo resnično nekaj zgodilo. Resnica je pač taka, da je zdaj sredstev dovolj le za osnovno površinsko adaptacijo, ki ne vključuje različnih notranjih izboljšav, ampak le energetsko sanacijo objekta, ki nas bo rešila velikanskih stroškov, povezanih z obratovanjem bazena. Obnova fasade, menjava strehe in steklenih površin so prioriteta dela v tej fazi. Za naslednje faze obnove bomo pa morali počakati še na kakšen razpis ali na naslednje proračunsko leto, kjer bomo, upam, namenili še kakšna sredstva notranji obnovi bazenskih površin," odgovarja Habjan. Bazen, za katerega obnovo je podjetje Domel namenilo petdeset tisoč evrov, so Železniki dobili v času, ko niti večji kraji niso imeli enakega. Gregor Habjan pravi, da je plavalni bazen v Železni-

bazen ponesel v Slovenijo," razmišlja direktor Zavoda Ratitovec. "Mislim, da se še danes, kljub stanju, v kakršnem bazen je, lahko pohvalimo, da imamo bazen in da imamo zaradi tega veliko večjo plavalno osveščenost med prebivalci, manj okvar telesne drže in da nam bližina takega objekta nudi precej cenejšo možnost rekreacije. Bazen dnevno omogoča plavanje v dobrih pogojih, Plavalnemu klubu Ratitovec Železniki treninge, osnovnim šolam pouk plavanja in našim najmlajšim kot našim najstarejšim aktivne vodene vadbe. Zaradi družin in starejših plavalcev vodo čez vikend dodatno ogrejemo, tako da se skušamo prilagoditi vsem uporabnikom našega bazena. Zaradi rednih rekreativnih plavalcev in plavalcev v plavalnem klubu pa ima voda čez teden slabih 28 °C, kar je v povprečju še vedno več, kot jo imajo preostali plavalni bazeni, in pa manj, kot je temperatura vode v termalnih kopalniščih. Glede na aktivnosti, ki v bazenu potekajo, si ne znam predstavljati, kaj bi bilo, če bi morali bazen zapreti."

Energetska sanacija bazena, s katero Občina Železniki začne obnovo tega objekta, bo preprečila toplotne izgube. Kot pravi Habjan, bo to v pomoč poslovanju Javnega zavoda Ratitovec, ki bo s prihranki svojo dejavnost bogatil v bazenu, pa tudi pri drugih dejavnostih v svojem

Muhasta zima ni bila v pomoč

Sankaško društvo Domel ima pestro zgodovino, saj navdušencev za ta atraktivni šport v Selški dolini nikoli ne zmanjka.

VILMA STANOVNIK

Iztekajoča se zima je bila za ljubitelje sankanja zelo muhasta, kar so občutili tudi pri Sankaškem društvu Domel. O sezoni in načrtih sva se pogovarjala s predsednikom Vilijem Rakovcem.

Končala se je letošnja sezona. Kje ste sankarji Domela nastopali in kaj ste dosegli?

»Ekipi, ki tekmuje v Evropskem pokalu v sankanju s samotnimi sanmi, sta nastopili na tekmovanjih v Obdachu v Avstriji, Passau in Lüssnu v Italiji, Unterammergau v Nemčiji. Prva ekipa je po seštevku točk z vseh tekmovanj zasedla 12. mesto, druga ekipa pa 14. mesto. Boljše rezultate smo sicer pričakovali od prve ekipe, saj so se v preteklosti že izkazali, vendar so se neugodne zimske razmere, pomanjkanje treninga in menjava enega od članov posadke pokazale tudi v zaoznanjih za najboljše. Tekmovalci, ki tekmujejo s športnimi sanmi, smo se udeležili 1. svetovnega prvenstva v sankanju s športnimi sanmi v Olanju v Italiji in Velike nagrade Evrope, ki so jo organizirali v Obdachu. Poleg tega pa smo se udeležili tudi vseh štirih tekem, ki so bile organizirane za Pokal Slovenije v sankanju s športnimi sanmi. Že res, da smo v slovenskem merilu z rezultati pri vrhu, vendar pa so zaoznanja, ki jih dosegamo na mednarodnih tekmovanjih, malo preveliki. Tako bo v pri-

hodnje potrebno več časa nameniti treningu.«

Kako dolgo zgodovino ima klub in koliko članov ima trenutno?

»Sankaški zanesenjaki iz Selške doline so že v sredini petdesetih let organizirali sankška tekmovanja v okolici Železnikov in Selc. Ko pa se je v začetku osemdesetih let uredila proga Zakraj v Dolenji vasi, je sankanje v Selški dolini doživelo največji razcvet, saj je bilo v društvu več kot trideset aktivnih tekmovalcev. Trenutno društvene barve zastopata dve ekipi s samotnimi sanmi in sedem tekmovalcev, ki se udeležujejo tekmovanj s športnimi sanmi. Poleg njih pa je v društvu še več kot trideset članov, ki nam pomagajo pri delu.«

Ste tudi prireditelji tekem v sankanju na naravnih progah od občinskega do svetovnega ranga. Kakšne tekme in kje ste pripravili v minuli sezoni?

»V preteklosti je društvo organiziralo pet tekem za svetovni pokal v sankanju na naravni progi in eno tekmo za Interkontinentalni pokal, leta 2003 pa je bilo na Soriški planini organizirano tudi svetovno prvenstvo v sankanju na naravni progi, kar si štejem za največji organizacijski dosežek. Zima, ki se zaključuje, je bila zelo muhasta. Sankaška proga Drauh na Soriški planini je bila v začetku decembra pri-



Sankarji Domela tekmujejo tako na domačih kot mednarodnih tekmovanjih. / FOTO: SONJA TOMPA

pravljena in so se na njej že potekali treningi. Žal pa je toplo decembrsko vreme stopilo skoraj ves led na progi. Količina snega, ki je zapadel v drugi polovici januarja in v začetku februarja, je bila prevelika, da bi lahko izdelali sankška progo. Tako sankška proga Drauh drugič, odkar je bila leta 2002 odprta, ni bila narejena. Ker so vremenske razmere in pa razmere na smučišču na Soriški planini dopuščale, pa smo 4. aprila pripravili zaključno tekmo za Pokal Slovenije v sankanju s športnimi sanmi. Progo smo postavili kar ob robu smučišča in tekma je lepo uspela.«

Kakšni so načrti društva?

»Osnovni cilj društva je navdušiti čim več mladine za sankanje. Poleg tega si želimo vsako leto pripraviti sankška progo na Soriški planini in organizirati vsaj dve

tekmi za Pokal Slovenije v sankanju s športnimi samotnimi sanmi. Na tekmovalnem področju si želimo, da bi se ekipama s samotnimi sanmi uspelo uvrščati okoli petega oziroma drugi ekipi okoli desetega mesta. Za tekmovalce s športnimi sanmi načrtujemo, da bi se s svojimi rezultati uvrščali med tekmovalce iz Italije in Avstrije, ki krojijo vrh. Zavedamo se, da bo za doseg teh ciljev potrebno nemalo finančnih sredstev in veliko prostovoljnih delovnih ur. Zato bi se rad zahvalil podjetju Domel za podporo sankškemu športu v Selški dolini, turističnemu centru Soriška planina za pomoč in podporo pri pripravi sankške proge na Soriški planini in prostovoljcem, ki nam s svojim delom pomagata pri dosegu ciljev. Upam in želim si, da bo društvo tega deležno tudi v prihodnje.«

Čipke za poslovno darilo

Med številnimi društvi, ki jih podpira podjetje Domel, je tudi Turistično društvo Železniki.

DANICA ZAVRL ŽLEBIR

Železniki – "S podjetjem Domel Turistično društvo Železniki vzorno sodeluje že vrsto let. Naše društvo namreč vsako leto organizira Čipkarske dneve. Prireditve od organizatorja zahteva veliko vložene prostovoljnega dela in skrb, da se prireditve ohranijo. S prostovoljnimi delom se sicer da narediti zelo veliko, vendar pa stroškov, ki pri tem nastanejo, ne moremo v celoti pokriti. Zato se vselej za pomoč obrnemo tudi na podjetja," o najbolj značilni turistično-etnografski prireditvi

pove predsednik društva Tomaž Weiffenbach.

"Domel nam vsako leto nesebično priskoči na pomoč in donira sredstva za prireditve, poleg pa prispeva še praktične nagrade za kletkarsko tekmovanje ter srečelovu. Domel je eden izmed tistih, ki za Čipkarske dneve v Železnikih nameni največ sredstev. Za Turistično društvo Železniki so vsaka sredstva izrednega pomena in pomenijo za nas neke vrste pohvalo, da nas v kraju opazijo in so z našim delom zadovoljni, pa tudi manjšo skrb, ko je po končani prireditvi potrebno poravnati vse nastale račune in nam ta

zbrana sredstva sponzorjev in donatorjev pridejo še kako prav. Preko leta pa se podjetje Domel pogosto obrne na nas, da jim pripravimo poslovna darila, tako čipko dežele Kranjske kot ostalo našo ponudbo." Letos bodo pripravili že 52. Čipkarske dneve. Tomaž Weiffenbach napoveduje: "Vsako leto se potrudimo, da je prireditve zanimiva za vse generacije. Letošnji Čipkarski dnevi bodo potekali od 18. do 20. julija, torej tradicionalno tretji vikend v juliju. Tako bomo obiskovalcem ponudili razstave čipk, kletkarsko tekmovanje pred plavjem, športna tekmovanja

za zlato čipko, prikazali bomo stare običaje in stare obrti, skozi Železnike bo na prireditve povabil tradicionalni kletkarski spreved, za otroke bo zabavni živ žav, za zabavo bo poskrbel ansambel Gadi ter ansambel Saša Avsenika, petkov večer pa bo namenjen podoknicam pred najstarejšo hišo v Železnikih v Plnadi v izvedbi tria Kranjc. Turistično društvo Železniki skrbi, da se obrt kletkjanja v Železnikih nadaljuje in se znanje prenaša na mlajše rodove. V veliko pomoč pri tem pa nam je Čipkarska šola v Železnikih, ki jo obiskuje zelo veliko otrok, ne samo deklce, tudi dečki."



Železniki so že dolgo prepoznavni tudi po plavalnem bazenu. / FOTO: ANDREJ TARFILA

kih že toliko časa, da je za občane že povsem samoumeven in da se verjetno ljudje sploh ne zavedajo, kakšno dodano vrednost prispeva kraju in ljudem. "Mogoče bi morali vprašati ljudi pred štiridesetimi leti, kakšno spremembo je bazen takrat doprinesel kraju. Marsikdo je takrat prvič slišal za Železnike, katerih ime je prav

okrilju (šport, kultura, mladina in turizem). "Naša želja je, da bi s prihranki bogatili ali vsaj ohranjali kvaliteto in raven dejavnosti v bazenskem kompleksu, da bi lahko obnavljali stavbe, ki jih imamo v upravljanju, in da bi občani prihajali k nam v urejene in varne razmere," si ob prihajajoči obnovi želi Gregor Habjan.

LOTRIČ

Merimo za prihodnost

Podjetje LOTRIČ Meroslovje ohranja tradicijo meroslovja na področju storitev v Selški dolini ter zagotavlja uspešen prenos znanja in meroslovne prakse iz starejših rodov na mlajše razvijajoče se strokovnjake.

LOTRIČ Meroslovje

V družinskem podjetju LOTRIČ Meroslovje že 23 let širimo dobro meroslovno prakso. Prerastli smo v skupino LOTRIČ Metrology, ki izvaja dejavnosti v Sloveniji v Selcih, Kranju in Otočah, v tujini pa v Bosni in Hercegovini, na Hrvaškem, v Srbiji in Makedoniji. Povezave imamo tudi s partnerji v Rusiji, Italiji, Avstriji, Nemčiji, Franciji, na Madžarskem, Finskem in Češkem. Na lokaciji v Selcih izvajamo fizikalna merjenja, v Kranju kemična merjenja, v Otočah pa pokrivamo električne veličine.

Ponujamo širok spekter meroslovnih rešitev, zajetih v 154 akreditiranih postopkih za obvladovanje dvanajstih merskih veličin. Skupina združuje več kot sedemdeset strokovnjakov, ki letno opravijo več kot 33.500 meroslovnih pregledov na tehnološkem, zakonskem in varnostnem področju.

Ohranjanje tradicije meroslovja v Selški dolini

V Selški dolini imata predelava železove rude in kovinarstvo že večstoletno tradicijo na področju metalurgije. Kovači so delali v vigenjcih, to je v malih družinskih kovačijah, svoje izdelke pa so dobavljali prek tržaškega pristanišča po vsem svetu v sodčkih, imenovanih bariGLE. Iz železarske tradicije je leta 1946 zrasla kovinarska zadruga Niko in iz nje so

izšla sodobna in uspešna podjetja. Začetek meroslovja sega v leto 1959, ko je bila narejena prva tehtnica. Podjetje LOTRIČ Meroslovje ohranja tradicijo meroslovja na področju storitev v Selški dolini ter zagotavlja uspešen prenos znanja in meroslovne prakse iz starejših rodov na mlajše razvijajoče se strokovnjake.

Usposobljenost osebja

Usposobljenost našega osebja, opreme, okolja in postopkov potrjuje Slovenska akreditacija, ki je polnopravna članica vseh mednarodnih organizacij in kot taka priznana po celem svetu. Končni rezultati se kažejo v točnih meritvah z izračunano merilno negotovostjo, ki je primerljiva na mednarodno raven ter je potrjena z nacionalnimi in medlaboratorijskimi primerjavami. Točnost etalonov, s katerimi izvajamo meritve, se redno preverja v najvišjih hierarhičnih ravneh meroslovja, kar pomeni, da je sledljivost zagotovljena vse do mednarodne definicije enote. Laboratorij ima pridobljene certifikate, ki potrjujejo tehnično usposobljenost na najvišji ravni, vse podrobnosti so zapisane v prilogah petim akreditacijskim listinam. Certifikati z rezultati in merilnimi negotovostmi, ki jih izdajamo, imajo tako veljavo na globalnem trgu. Vsi naši merilni postopki so podprti s programsko opremo QTree®, ki je produkt

lastnega znanja in se uspešno uveljavlja kot programsko orodje za celovito upravljanje vseh vrst laboratorijev.

Od leta 2006 imamo v podjetju uveden poslovni model EFQM, ki nam omogoča stalen pregled lastnega poslovanja ter ustvarja dodano vrednost tako pri voditeljstvu, odjemalcih, zaposlenih kot tudi na strani kazalnikov, kjer merjenje učinkovitosti daje potrditev odličnosti. V kategoriji organizacij z 250 in manj zaposlenimi na področju zasebnega sektorja smo prejeli najvišjo državno nagrado – priznanje Republike Slovenije za poslovno odličnost za leto 2012, ter hkrati kot prvo podjetje v Sloveniji prejeli Five star excellence award s strani EFQM-a.

LOTRIČ Certificiranje in ISKRA LOTRIČ sta najnovejša člana skupine LOTRIČ Metrology

Podjetje LOTRIČ Certificiranje je začelo delovati v začetku leta 2013 z namenom, da laboratorijsko dejavnost opravlja in razvija kot samostojno podjetje, medtem ko je bilo prej del laboratorijskega centra Iskraemeca, d. d. Kemijski laboratorij je bil ustanovljen leta 1923 v okviru podjetja Jugočeška, medtem ko je mehanski laboratorij razvojem letalskega oddelka. Laboratorij je akreditiran za izvajanje preskušanj in ima

pridobljeno pooblastilo za monitoring vod ter dovoljenje za opravljanje strokovnih nalog na področju varnosti pri delu in požarne varnosti.

Podobno je s sodelovanjem z Iskra Sistemi, d. d., saj je v letu 2014 začelo delovati podjetje ISKRA LOTRIČ. Laboratorij je akreditiran za kalibracijo wattmetrov in luksmetrov, razvojni cikel na ostalih električnih veličinah se bo zaključil z letošnjo širitvijo. Delovanje laboratorija poteka tudi na preskušanju izdelkov z EMC, vzdržljivostnimi in napetostnimi testi.

Sodelovanje s centri znanja

S strokovnostjo smo dosegli visoko prepoznavnost v centrih znanja, s katerimi sodelujemo v skupnih projektih. Vključeni smo v razvojni center NELA – Napredna elektroindustrija in elektronika. Razvojni center NELA je plod sodelovanja vodilnih slovenskih podjetij iz elektro-predelovalne panoge, ki želijo s sinergijo projektov vzpostaviti pomembno razvojno infrastrukturo na področju elektroindustrije in elektronike. Strateške kompetence novega visokotehnološkega podjetja podpirajo usmeritve trajnostnega razvoja s področja učinkovite rabe električne energije in izrabe alternativnih virov energije, kjer se razvojne sinergije oblikujejo v treh komplementarnih razvojnih

programih. Naše podjetje je nosilec programa zagotavljanje kakovosti in prenos tehnologije.

Vrednote

Podjetje v svoji filozofiji opredeljuje vrednote: kakovost, zaupanje, točnost, strokovnost, poštenost, čistost, odprtost, inovativnost in neskončnost. Prepletanje teh vrednot in pozitivne energije vodi k doseganju poslovne odličnosti. Filozofija aktivnega, odgovornega in etičnega delovanja podjetja prenašamo v lokalno in širše družbeno okolje z oblikovanjem dobre meroslovne prakse, vodenjem in vključevanjem v razvojne projekte nacionalnega in mednarodnega pomena za meroslovje, s pridobitvijo nacionalnih akreditacij in imenovanj, z omogočanjem razvoja in rasti vsem zaposlenim, s članstvom v ustanovah, združenjih, druš-

tvih, z aktivnim delom v lokalni skupnosti ter s posredovanjem znanja in izkušenj na konferencah, okroglih mizah in v medijih.

Vizija in poslanstvo

Vizija in poslanstvo sta vsekozi močno vodilo pri usmerjanju delovanja zaposlenih in sprejemanju poslovnih odločitev. Namen vizije in poslanstva je s strokovnostjo, ki temelji na lastnih, standardiziranih in nadzorovanih postopkih, obogatiti celotni meroslovni prostor. Naša vizija odraža globalno in ambiciozno prihodnost: Merimo kakovost pitne vode, zdrave prehrane in čistega zraka, čemur smo prilagodili tudi slogan podjetja: Merimo za prihodnost. Naše poslanstvo se glasi: Širimo krog zaupanja. S točnim merjenjem in strokovnim preskušanjem širimo kulturo odličnosti.

LOTRIČ[®]
METROLOGY

LOTRIČ d.o.o.

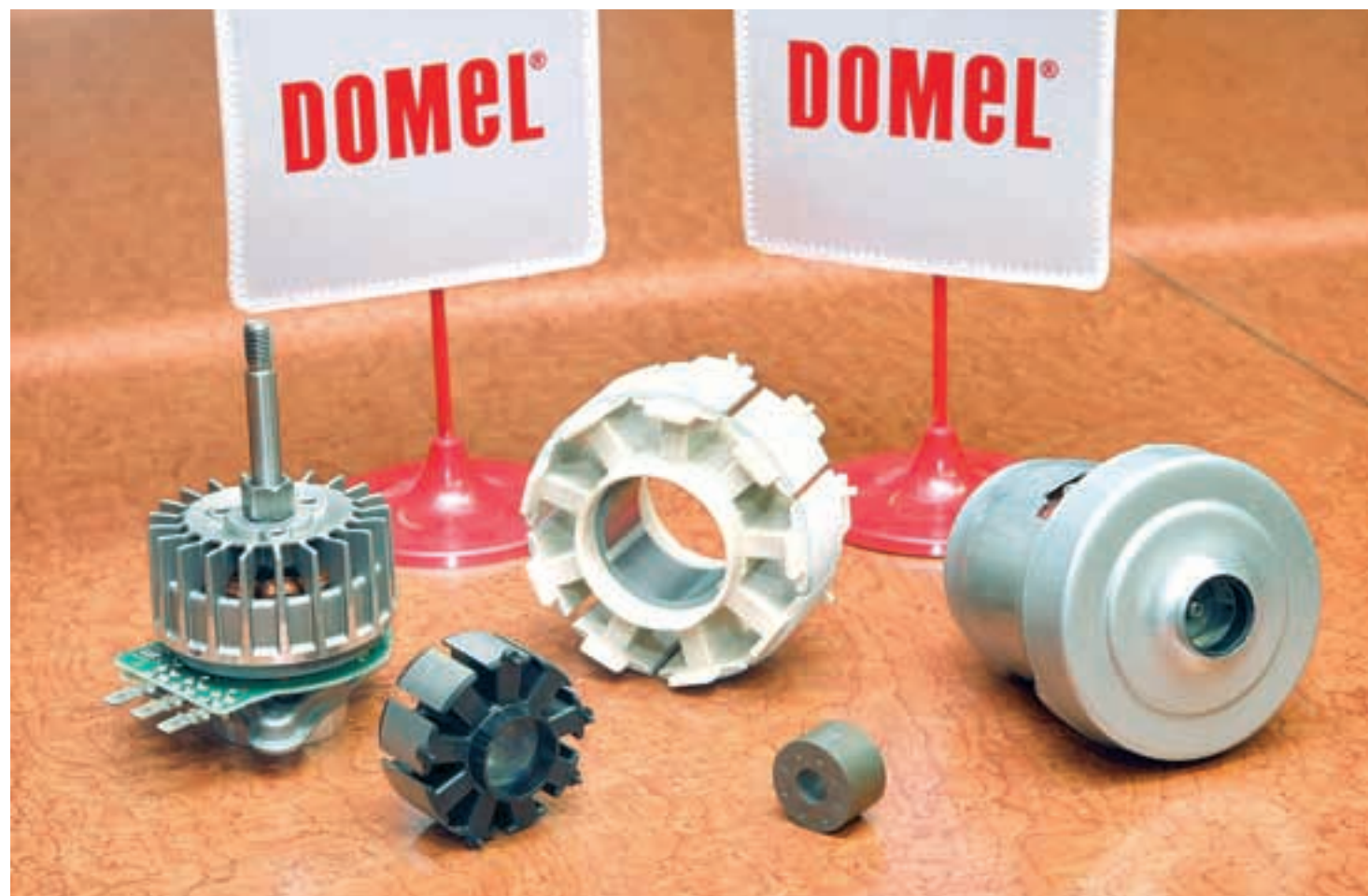
Selca 163, 4227 Selca

Tel: +386 4 517 07 00, fax: +386 4 517 07 07

E-mail: info@lotric.si, www.lotric.si



KRIŽANKA



V Domelu veliko vlagajo v razvoj kadrov, štipendiranje in trajnosti razvoj. Cilj skupine so novi sodelavci, z novimi znanji in kvalitetnejšimi delovni mesti, ki prinašajo višjo dodano vrednost. Svojo družbeno odgovornost razumejo v smislu zagotavljanja delovnih mest v Seiški dolini, v dobrem sodelovanju z vsemi partnerji in tudi pri ohranjanju optimizma v teh gospodarsko in družbeno težkih časih v Sloveniji.

SESTAVIL: IVO KOVAČ	UŽITNA ŠKOLJKA	STROJ ZA KOPANJE JARKOV	BREZ- ČUTEN ČLOVEK	GLAVNO MESTO MALDIVOV	KENJSKI POLITIK DANIEL MOI
NAVLAKA, SARA					
NAMIZNO- TENIŠKI REKVIZIT					2
HRIB NAD BEO- GRADOM					
BREZ- CILJNA HOJA			1		
ALPSKE REŠEVALNE SANI	3			KDOR TEŽKO KAJ VERJAME	NORVEŠKI PISATELJ (JONAS)
SAMO- GLASNIK					
10. IN 17. ČRKA ABECEDE			GUSTAV PAVEC OPIS SVETIH PODOB		
ANGLEŠKI IGRALEC (MICHAEL)					
SLOVENSKI SKLA- DATELJ (FRANCE)					BLAGAJNA
GORENJSKI GLAS	ENOTA ZA ČISTINO ZLATA	PRIPADNIK OSKOV AMERIŠKI IGRALEC ALDA			
POSODA ZA SMETI			5		
ČEŠKI PISATELJ (JIRASEK)					
PALICA ZA ČIŠČENJE PLUGA					
MEDMET TISINE					

GORENJSKI GLAS	SORODNIKI (POG.)	KOTNA MERA	JUŽNO- AMERIŠKO SADNO DREVO	RIMSKI HIŠNI BOG	ORANJE	ABAVA, CAINE, EPATKA, KAZAK, NANAK	OSLOVA SAMICA	KNJIGA JANEŽA JANŠE	NOBELJ	VULKAN NA FILIPINIH	GORENJSKI GLAS	MESO OB VRATU	REKA NA KOSOVU	PRITOK VENTE V LATVIJI	25. IN 15. ČRKA ABECEDE	FRANCOSKA IGRALKA (MAGALI)	PLOŠČA ZA RAZSTAVNE PREDMETE GL. MESTO NORVEŠKE	NEMO- RALEN, POKVARJEN ČLOVEK	PLAŠČ PRI STARIH RIMLJANIH	
PREDEL GRLA ZA USTNO VOTLINO					6	CHAPLINO- VA VDOVA KONICA					VLAGA, MOKROTA						13	ZADETEK PRI NOGOMETU NEM. FILOZ. (ERNST)		
VRSTA ENDO- SKOPA							7				UPORAB- NOST VRSTA LIKERJA			9				ZVEZA V SPORTU ČLOVEK Z IZKUŠNJAMI		
6. MESEC V JUDOV- SKEM KOLEDARJU						OZNAKA SLOVENIJE NEKD. AVST. SMUČAR (TONI)			OŠABNOST TV ZASLON		23			EVA LONGYKA UČENEC, KI IMA SAME ENKE				4		
USPEŠNA POPEVKA			8	HRV. POLITIK MESIČ NAŠ GLASBENIK (LOJZE)						6. IN 21. ČRKA ABECEDE			TANČICA, PAJČOLAN HRVAŠKI PARLAMENT	10				KLOVN, BURKEŽ		
PRISTOJ- BINA, JAVNA DAVŠČINA						KISELKAST OKUS VINA ZORA TAVČAR				KOPALIŠČE V BOKI KOTORSKI PREMETE- NEC (POG.)				1. IN 18. ČRKA ABECEDE		MANJSE NASELJE REVLIJA ZA ZBO- ROVSTVO		NINO ROBIČ TRNAT GRM Z OKROG- LIMI LISTI		
RAZČLEN- JEVANJE SPOJIN		12			11			VISOK GORSKI VRH RENIJ			17							27	ANGLEŠKO MOŠKO IME VODNA RASTLINA	
GORENJSKI GLAS	KDOR IMA DOLGO, GOSTO BRADO	TRATA, TRAVNIK	NIZEK ZENSKI GLAS TUREK			ITALIJAN- SKA RTV KRAJŠI SESTAVEK ZA ČASOPIS				ANJA BAŠ STAR GERMAN			BORZNA SPEKU- LACIJA PRIPRAVA ZA RISANJE				16			
PLANOTA NA NOT- RANJSKEM						KLEPETAV ČLOVEK PISATELJ CANKAR		22		NEKD. KANAD. HOKEJIST (BOBBY) ŠP. KOLESAR (LUIS)					SEDEŽ BOGOV V GR. MIT. OŽINA NA MALAKI			LAHKO, OKRETNO (GLASB.)	INDUSKI REFOR- MATOR	
ZADNUJICA		24		ODŽAGAN KOS DEBLA VELEBLA- GOVNIČA V LJUBLJANI			JADRANSKI OTOK	PRIPADNIK ITALOV	ČOPASTI PAPAGAJ LINDA EVANS					OZNAKA KRANJA TRI ENAKE KARTE PRI POKRU			HRVAŠKI PEVEC (GORAN) GOJITELJ PSOV			
REKA V ANGLIJI	15				14	DELAVEC, KI VARI		21			20		RISANA ZGODBA Z BESEDILOM					SPODNJA OKONČINA GLAVNI ŠTEVNIK		
KRALJICA PRI ŠAHU				IZOBČENJE IZ Cerkve IMRE KALMAN			19					DOLGOREPA PAPIGA ANTON NANUT				FLAMSKI FIZIK (SIMON) PEPČA KARDELJ	25		18	
PRVI ČLOVEŠKI PAR PO BIBLIJI								26		KRONIKA, LETOPIŠI										
NAŠ ČARODEJ (MIRAN)						POGANJEK				PLANOTA NA VIPAVSKEM										KLOP PRŠICA (NAR.)

DOMEL®

Otoki 21, 4228 Železniki

Tel: 04 51 17 100, E-pošta: info@domel.si
www.domel.com

1. nagrada: sesalnik
2. nagrada: kolesarski dres
3. nagrada: nahrbtnik + pohodne palice

Rešitve križanke (geslo, sestavljeno iz črk z oštevilčenih polj in vpisano v kupon iz križanke) pošljite do srede, 7. maja 2014, na Gorenjski glas, Bleiweisova cesta 4, 4000 Kranj. Rešitve lahko oddate tudi v nabiralnik Gorenjskega glasa pred poslovno stavbo na Bleiweisovi cesti 4.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25	26	27

NIKO

Niko Železniki stremi v prihodnost

Rado Čulibrk, direktor podjetja Niko Železniki

Podjetje Niko Železniki ni pravni, je pa nekakšen moralni oz. produktni naslednik Kovinarske zadruge Niko. Kakšen je danes nabor izdelkov, ki jih izdelujete?

»Imate prav. Podjetje Niko Železniki je zagotovo produktni naslednik zadruge Niko, saj še vedno izdeluje praktično iste izdelke, kot jih je izdelovala zadruga Niko v začetnih letih svojega delovanja. Mehanizmi za registratorje, palične sponke, risalni žeblički, papirne sponke pa tudi žebli so še vedno vitalni programi naše proizvodnje. Seveda smo v zadnjih desetletjih dodali še veliko novih kovinskih izdelkov, ki dopolnjujejo našo prodajno ponudbo. To so npr. okrogle in ovalne rinčice za registratorje, pa kovice za kovičenje mehanizmov v registratorje, pa letvice visečih map, deli za avtomobilsko industrijo ipd.«



Direktor podjetja Niko d.o.o. Železniki Rado Čulibrk

Ste v zadnjem obdobju razvili kakšen nov produkt?

»V podjetju Niko Železniki težimo k temu, da vsako leto dodamo nekaj novih izdelkov v svoj proizvodno-prodajni program in pridobimo nekaj večjih izvoznih kupcev. V zadnjem letu smo uspeli skleniti velik posel z novim nemškimi kupcem za več vrst letvic visečih map, z drugim nemškim kupcem imamo nov dogovor za izdelovanje hitroveznih ploščic. Za avtomobilsko industrijo izdelujemo več novih izdelkov. Naš hit so že zadnjih pet, šest let prestižni mehanizmi, to so robustni mehanizmi, izdelani v visokem sijaju pločevine, s plastičnimi deli v barvi, ki si jo kupec zaželi. Ti izdelki nam pred-

stavljajo že približno 15 odstotkov naše proizvodnje.«

Kakšno je bilo lansko poslovno leto in kako z naročili kaže letos?

»Leto 2013 je bilo kar zahtevno za nas. Dogajajo se veliki prevzemi na strani kupcev; pritiski novih velikih koncernov na dobavitelje so vse večji. Potrošnja naših izdelkov v Evropi rahlo pada. V letu 2013 nam je uspelo viške kapacitet prodati na trge izven Evrope. Močno smo zrasli v Turčiji (z mehanizmi za registratorje imamo tam že približno 40-odstotni tržni delež), Savdski Arabiji, Libanonu

Za načrtovanimi rezultati smo sicer zaostali za približno pet odstotkov, a smo vseeno ustvarili dobra dva milijona evrov čistega dobička in smo tako z letom 2013 povsem zadovoljni. Z novimi izdelki in novimi kupci smo si ustvarili odlično izhodišče za poslovanje v letu 2014 in naprej.«

Kolikšen je vaš delež izvoza in kje vse so vaši kupci?

»Več kot 92 odstotkov naših izdelkov prodamo na tujih trgih. Naši trgi po obsegu prodaje so: Nemčija, Švica, Francija, Poljska, Turčija, Hercegovina, Saudska Arabija, Libanon, Izrael, Velika Britanija, Češka, Mehika «

Kakšna so vaša pričakovanja za leto 2014?

»V leto 2014 smo vstopili z močnimi prodajnimi pogodbami z našimi največjimi kupci. Pestrost ponudbe v našem proizvodno-prodajnem programu je ključnega pomena za posel na svetovnem trgu. Delamo tako standardne mehanizme, kot prestižne mehanizme, tako za evropske kot tudi arabske standarde uporabe, vse ostale kovinske izdelke, ki so potrebni pri proizvodnji registratorjev, tako da kupec res lahko dobi vse na enem mestu. Za glavne svetovne koncerne smo prvi razvojni dobavitelj.

V letu 2014 pričakujemo rast prodaje za pet do sedem odstotkov, dodatna vlaganja v avtomatizacijo in robotizacijo proizvodnje, razvoj vsaj treh ali štirih novih izdelkov in pridobitev dveh ali treh novih večjih kupcev. Čisti dobiček bi se moral približati 2,5 milijona evrom.«

Čez dve leti bo minilo sedemdeset let od ustanovitve Zadruge Niko. Se že kako pripravljate na ta jubilej?

»V podjetju Niko Železniki v glavnem zelo veliko delamo in zelo malo praznujemo. Resnično nismo ljubitelji kakih velikih praznovanj. Vso pozornost namenjamo poslu in tako stremimo bolj k prihodnosti, kot pa k preteklosti. Za 70. jubilej bi si morda zaželel prestižni mehanizem s pločevinasto ročico in ga ponuditi najboljšim partnerjem po svetu. No, idejni osnutek za ta izdelek imamo v bistvu že izdelan. Letno bi nam to lahko prineslo dva do tri milijone evrov novih poslov.«



NIKO
ž e l e z n i k i



Ključni so bili osebni stiki

Oddelek razvoja v Domelu je od leta 1976 do leta 1994 deloval pod vodstvom Jožeta Šturma.

JASNA PALADIN

Škofja Loka – Jože Šurm je rojeni Železnikar, ki od leta 1985 živi v Škofji Loki, družbi Domel pa je bil zvest od prvega dne svoje zaposlitve in vse do upokojitve pred osmimi leti.

Po končani nižji gimnaziji v Železnikih ga je navdušenje nad matematiko in fiziko vodilo do srednje tehniške šole v Ljubljani, a na oddelek za elektrotehniko kljub temu, da je sprejemni izpit iz matematike opravil z odlično, ni bil sprejet, saj je, kot se spominja, takratna oblast sprejemala le vojne sirote, zato se je za električarja odpravil učiti v Medzadružno lesno industrijsko podjetje Češnjica, kjer je bil tri leta vajenec za obratnega električarja. Nato se je odločil za nadaljnji študij, po končanem šolanju pa se je 1. januarja 1968 zaposlil v Domelu oz. takratnem podjetju Iskra. »Delati sem začel v oddelku razvoja, ki je takrat združeval štiri področja – konstrukcijo, projektivo, laboratorij in prototipno delavnico. Zaposlili so me v



Jože Šurm se s ponosom spominja let, ki jih je preživel v Domelu / FOTO: GORAZD KAVČIČ

projektantskem oddelku, vseh skupaj nas je bilo v razvoju takrat okoli trideset sodelavcev, oddelek pa je vse do leta 1976 vodil Peter Pleško. Leta 1974, ko smo začeli razvijati sesalne enote, sem bil tako projektant, dve leti kasneje pa sem od Pleška, ki je odšel v delovno organizacijo široka potrošnja, prevzel vodenje oddelka razvoja in bil na tem položaju vse do leta 1994. Prav pri sesalni enoti, ki smo jo razvili za AEG, sem bil tako stoođstotno udeležen,« nam je povedal danes 73-letni Jože Šurm, ki se dobro spominja tudi stikov z Američani, ki so v Železnike prinesli prve načrte za sesalne enote. »Takratni direktor Lojze Žumer je navezal stike z ameriškim partnerjem, ki je želel investirati v naše podjetje, a v Beogradu nam dovoljenja za to niso dali. So pa ti Američani sami prišli k nam v Železnike in s seboj prinesli dokumentacijo. Ne vem, če se danes sploh zavedamo, kako vredno dokumentacijo smo takrat dobili in v kakšno pomoč nam je bila pri kasnejših razvojih

sesalnih enot. To so bili časi, ko smo se vsi učili, a smo tudi dobro sodelovali. Delo nam je teklo kot po maslu,« se spominja Šurm in dodaja, da so takrat ključno vlogo pri sklepanju poslov igrali osebni stiki. »Telefon je bil vse, kar smo imeli na razpolago, zato so bili osebni stiki izjemno pomembni. Takrat si časa nismo vzeli le za tehniko in sklepanje poslov, ampak tudi za druženje. Ko so nas obiskali kupci iz tujine, je veljalo, da smo si en dan vzeli za delo, en dan pa za izlete po Sloveniji, kakšno kosilo, pa tudi kozarec vina in prav takrat smo navezali najbolj iskrene stike in izvedli marsikatero podrobnost. S številnimi partnerji iz tujine, s katerimi sem sodeloval kot vodja razvoja, imam stike še danes.« Leta 1994 je odšel v Domelovo podružnico v Stuttgart, ki jo je vodil vse do upokojitve, kot vodja razvoja v Domelu pa ga je nadomestila Jožica Rejec. Na štirideset let razvoja sesalnih enot v Domelu se obrača s ponosom in no-

stalgijo za lepimi časi, pa tudi nekoliko kritično, saj je mnenja, da so v Domelu danes manj ambiciozni, kot so bili pred desetletji, naš pogovor pa zaključil z zanimivim spominom iz 80. let. »Takrat smo začeli sodelovati z Rowento in takoj, ko smo v Francijo poslali prve sesalne enote, je prišla reklamacija, da te enote smrdijo. Seveda sem bil na udaru sam, ker je vse materiale predpisal oddelek za razvoj, zato so me poslali v Francijo, da reklamacijo rešim. Takoj sem vedel, da je za vonj kriva impregnacija v ščetkah, ki jih je za nas izdeloval partner, tudi prijatelj, v Nemčiji. Takoj sem ga poklical in skupaj sva se odpravila v Francijo. Ko sva prišla v Rowento in je vodja njihove proizvodnje zagledal tega prijatelja, je bilo jasno, da gre za stara znanca, problem smo v trenutku rešili in o reklamaciji ni bilo več govora. Ščetke so ostale iste, a vonj kar naenkrat ni bil več moteč. Z dobrimi osebnimi stiki smo rešili vse.«

Takrat smo risali še s svinčniki

Franc Thaler iz Železnikov je v družbi Domel oz. njenih predhodnicah delal vso svojo delovno dobo. Začel je kot vajenec pri Niku Žumru, zaključil pa kot vodja konstrukcijskega oddelka, kjer so pod njegovim vodstvom nastale tudi prve risbe sesalnih enot.

JASNA PALADIN

Železniki – Danes 85-letni Franc Thaler se je za ključavnničarja začel učiti pri svojih sedemnajstih letih, marca 1946. leta, ko je kot eden od devetih vajencev začel delati pri Niku Žumru, še preden je ta ustanovil Kovinarsko zadrugo Niko.

Kasneje je zaključil delovodsko oz. mojstrsko šolo in leta 1956 še v takratni tovarni Niko prevzel vodenje konstrukcijskega oddelka. »Pravzaprav se je konstrukcijski oddelek z mojim prihodom šele oblikoval, saj pred tem ni bil organiziran na tak način. Sprva sta le dva delavca risala načrte, nato pa smo začeli delati sistematično in tudi število konstrukterjev se je z leti povečevalo. V tistem obdobju smo v tovarni proizvajali male gospodinjske aparate – mešalnike, loščilce, kavne mlinčke in v našem oddelku smo po naročilih iz uprave in po osnovnih napotkih in zahtevah naročnika risali vse potrebne motorje,« pravi Franc Thaler, ki je bil vodja konstrukcijskega oddelka tudi v sedemdesetih

letih prejšnjega stoletja, v obdobju, ko so v takratni Iskri začeli z množično izdelavo sesalnih enot. Prvi motor za sesalnike so sicer izdelali že leta 1958, v šestdesetih letih so delali sesalnike za podjetje Mikron iz Prilepa in leta 1967 so bili narejeni vzorci za sesalne enote po naročilu ameriškega podjetja Lamb. Ker pa do realizacije posla z njimi ni prišlo, so načrti in vzorci v podjetju ostali – vse do leta 1974, ko so jih dodelali po naročilu nemškega podjetja AEG. »Turbinski del tega motorja mi je povzročal sive lase, bil je res zahtevna stvar,« se Thaler danes spominja ob pogledu na skice iz takratnega obdobja. »Jedro naše proizvodnje je bilo takrat usmerjeno drugam in s sesalnimi enotami še nismo imeli izkušenj. Razvijali smo tehnologije in vse je bilo za nas novo. Nobenih priprav in osnov nismo imeli in ti začetki so bili res težki. Vse nam je bilo neznanka, zato je bil takrat pritisk na konstrukterje in tehnologe še toliko večji,« se še spominja, a hkrati priznava, da je bilo dela dovolj in da se je vsak

izdelek, ki so ga takrat razvili – za razliko od danes – z lahkoto prodal. Delo konstrukterjev je bilo včasih toliko bolj zahtevno tudi zato, ker si pri svojem delu niso mogli pomagati z računalniki in njegovimi funkcijami, kot so »kopiraj/prilepi« in razveljavi. Vsaka risba je bila tako unikat in skorajda umetniško delo, vsak načrt je bilo treba začeti risati povsem od začetka in zastoj pri delu je lahko povzročila že majhna nerodnost s packo. »Glavno orodje konstrukterjev takrat so bili svinčnik, papir in nastavljiva risalna tabla z dvema premičnima vzporednima ravniloma, kakršne smo včasih v Niku izdelovali tudi za trg. Konstrukter je risbo najprej narisal s svinčnikom, nato pa so delo prevzele risarke, ki so risbo retuširale na prosojen paus papir, da smo jo nato lahko primerno razmnožili na ciklostilu, brez nejasnosti in zmazkov. Dokumentacija, ki smo jo lansirali v proizvodnjo, je morala biti brezhibna, da se je po njej dalo delati,« nam je še povedal Franc Thaler in



Franc Thaler, vodja konstrukcije v 70. letih 19. stoletja v oddelku razvoja, ki ga je takrat sicer vodil Peter Pleško. / FOTO: GORAZD KAVČIČ

dodal, da je bilo delo zahtevno tudi zato, ker se jim je pogosto mudilo. Tako zelo, da včasih niso utegnili izdelati niti prototipa, da bi se prepričali, ali je izdelek zares dober. »Velikokrat sem zaradi teh skrbi tudi slabo spal.

Vse je bilo odvisno od naših načrtov, ki pa jih kdaj nismo imeli časa preizkusiti.« Franc Thaler se je ob pogovoru s svojimi nasledniki strinjaval, da je bilo včasih izdelati nov motor večji izziv kot danes, a da kljub številnim

nespremenjenim okoliščinam primerjav v načinu dela nekoč in danes ni. Zato si je s toliko večjim zanimanjem pred dnevi ogledal razvojni oddelek Domela, ki se je, odkar se je pred 25 leti upokojil, korenito povečal in posodobil.