

sij



stran 4

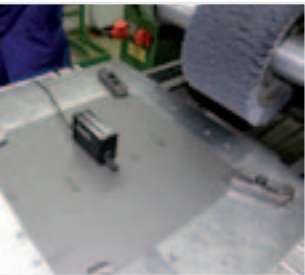
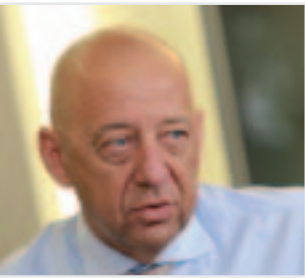
**INTERVJU S PREDSEDNIKOM
UPRAVE SIJ TIBORJEM
ŠIMONKO**

strani 12 in 13

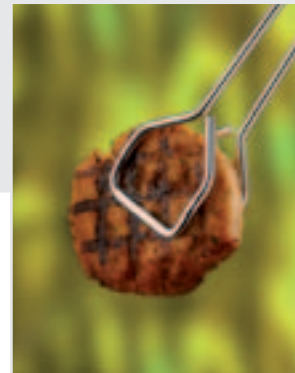
**POSODOBITVI V VALJARNI
METALA RAVNE**

stran 42

**UČENJE JE KOT PLAVANJE PROTI
TOKU: KO NEHAMO NAS ODNESE
NAZAJ!**



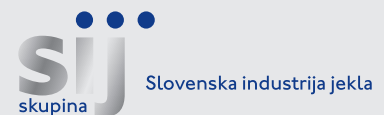
- INTERVJU**
- 4** INTERVJU S PREDSEDNIKOM UPRAVE
- 8** **POROČAMO**
ULITO V ŠTEVILKE MAJA 2011
- 10** **INOVIRAMO**
INOVATIVNA TEHNOLOGIJA BREZKISLINSKEGA ČIŠČENJA VROČE VALJANIH TRAKOV V ACRONIJU
- 12** **INOVIRAMO**
USPEŠNA MODERNIZACIJA GLAVNEGA OGREVNEGA AGREGATA V VALJARNI PROFILOV
- 13** **INVESTIRAMO**
POSODOBITEV RAVNALNEGA STROJA RAV-120 ZA VEČJO VARNOST DELA RAVNALCEV
- 15** **INOVIRAMO**
GZS GORENJSKE NAGRADILA NAJBOLJ INOVATIVNA PODJETJA
- 17** **INOVIRAMO**
INOVACIJE KOROŠKE REGIJE ZA LETO 2010
- 18** **PODIRAMO REKORDE**
REKORDNA PROIZVODNJA V METALU RAVNE V MESECU MAJU
- 20** **PODIRAMO REKORDE**
LE S TIMSKIM DELOM IN Z ZAGNANOSTJO LAHKO DOSEGAMO ZASTAVLJENE CILJE
- 22** **VARUJEMO OKOLJE**
NOVA DIREKTIVA O INDUSTRIJSKIH EMISIJAH (IED) 2010/75/EU
- 23** **TRŽIMO**
NOŽI RAVNE NA MEDNARODNEM SEJMU ZA LESNO INDUSTRIJO LIGNA 2011 V HANNOVRU
- 24** **MARKETINŠKI KOTIČEK**
V ACRONIJU SMO SE ŽE DRUGIČ SREČALI Z NAŠIMI PREDSTAVNIKI IZ CELEGA SVETA
- 26** **IZOBRAŽUJEMO SE**
MALA ŠOLA VARJENJA
- 28** **IZOBRAŽUJEMO SE**
RENA – ODPADEK ALI SUROVINA?
- 30** **IZOBRAŽUJEMO SE**
NOVOSTI NA PODROČJU NEPORUŠITVENIH PREISKAV
- 32** **IZOBRAŽUJEMO SE**
NERJAVNA JEKLA NISO VEDNO NEUNIČLJIVA!
- 34** **IZOBRAŽUJEMO SE**
METAL RAVNE NA MICROSOFTOVI NT-KONFERENCI 2011
- 36** **GOSTIMO**
IZOBRAŽEVANJE RUSKIH METALURGOV V ACRONIJU
- 37** **GOSTIMO**
OBISK IZ TULARČEMETA
- 38** **GOSTIMO**
OBISK PREDSTAVNIKOV POSLANSKE SKUPINE SDS V METALU RAVNE
- 39** **SODELUJEMO**
MAGNETENJE NERJAVNIH AVSTENITNIH PALIC S HLADNIM PREVLEČENJEM
- 42** **IZOBRAŽUJEMO SE**
UČENJE JE KOT PLAVANJE PROTI TOKU REKE: KO NEHAMO, NAS ODNESSE NAZAJ!
- 44** **IZOBRAŽUJEMO SE**
POZNAVANJE ETIČNEGA KODEKSA IN BONTONA JE KONKURENČNA PREDNOST PODJETJA – TUDI METALA RAVNE
- 47** **IZOBRAŽUJEMO SE**
DVA MESECA SEM ŽIVEL OD ENEGA SAMEGA KOMPLIMENTA
- 49** **SKRIBIMO ZA NASLEDSTVO SODELAVCEV**
ZNANJE ZA RAZVOJ
- 50** **SKRIBIMO ZA NASLEDSTVO SODELAVCEV**
ALEN ŠAPEK, DOBITNIK METALOVE NAGRADE ZA LETO 2011
- 52** **SKRIBIMO ZA NASLEDSTVO SODELAVCEV**
RES-TEHNIKA 2011 – OD USTVARJALNEGA RAZMIŠLJANJA DO INOVATIVNIH IZDELKOV
- 54** **KADRUJEMO**
KADROVSKA GIBANJA V MAJU 2011
- 56** **PRESENEČAMO**
PREDSTAVITEV »FABRIŠKIH OBRAZOV«
- 57** **DRUŽIMO SE**
PRVENSTVO V TENISU ACRONI 2011
- 58** **OBNAVLJAMO ENERGIJO**
IZ PSP "NA POTEP PO DEŽELI"
- 59** **OBNAVLJAMO ENERGIJO**
129. JEKLARSKI POHOD NA TOPICO IN OJSTRO
- 60** **LOKALNO – AKTUALNO**
MILIJON 289 TISOČ 369 ZA SAMOSTOJNO IN NEODVISNO SLOVENIJO
- 61** **LOKALNO – AKTUALNO**
MEDNARODNI FESTIVALIGRAJ SE Z MANO NA JESENICAH
- 62** **LOKALNO – AKTUALNO**
KOSOBRIŃSKI ŠPIK
- 63** **ŠPIKOV KOT**
AFORISTIČNA ŠARŽA
- 63** **KARIKATURA**
KARIKATURA
- 64** **SMEH JE POL JABOLKA**
SMEH JE POL JABOLKA
- 64** **MOŽGANSKI KRIŽKRAŽ**
MOŽGANSKI KRIŽKRAŽ



Fotografija na naslovnici:
Tomo Jeseničnik

Piknik je oblika zabave in uživanja hrane na prostem. Premožnejši meščani so si piknike (zlasti po 1. svetovni vojni) privoščili na izletih (pogosto s kočijo ali z avtom oziroma s čolnom po reki) v bližnji okolici. Zdaj so pikniki splošno razširjeni med vsemi plastmi prebivalstva, na njih pripravljajo predvsem jedi na žaru.

Vir: <http://sl.wikipedia.org>



Interni mesečni časopis skupine SIJ – Slovenska industrija jekla

Glavna in odgovorna urednica:
Anja Potočnik.

Področna urednika:
za gorenjsko regijo Stane Jakelj, Acroni,
in za koroško regijo Melita Jurc, Metal Ravne.

Uredniški odbor:
SIJ – Slovenska industrija jekla: Monika Štojs; Acroni: Petra Žvan, Nataša Karo; Metal Ravne: Vesna Pevec Matijević, Eleonora Gladež; Elektrode Jesenice: Rafko Penič, mag. Mojca Šolar; Noži Ravne: Egidij Hudrap, Romana Petek; SUZ: mag. Tanja, Avguštin Čufer, Teja Platiša; ZIP center: Kristijan Oprešnik.

Stalni sodelavci:
Boris Berginc – Špikov kot; Tone Kelbl in Marjan Mencinger – Obnavljamo energijo/pohodništvo in potovanja; Drago Ronner – križanka; Andrej Brumen - Dejde – Aforistična šarža.

Nepodpisane fotografije:
arhiv SIJ-a, Dreamstime, iStock, Shutterstock, Microsoft Office Online, www.wikimedia.org.

Jezikovni pregled: mag. Andreja Čibron - Kodrin.

Oblikovanje: Sans, Andrej Knez, s.p.

Tisk: ZIP center.

Naklada: 3000 izvodov.


Izdajatelj in naslov uredništva: SIJ – Slovenska industrija jekla, d. d., Gerbičeva 98, 1000 Ljubljana, tel.: 01/242 98 18, e-pošta: anja.potocnik@sij.si, melita.jurc@metalarvne.com, staniislav.jakelj@acroni.si



Anja Potočnik, univ. dipl. kom.,
pomočnica uprave za odnose z javnostmi in odgovorna urednica

fotografija: Borut Krajnc

Zamenjam botoks za učenje



V junijskem SIJ-u smo kar nekaj strani namenili poudarjanju obvladanja čustvene in socialne inteligence, ki tvorita kar 80 do 90 odstotkov uspeha dobrega vodje. Gre za tako imenovane mehke veščine, med katere prištevamo retoriko, zmožnost reševanja konfliktov, empatijo in samopromocijo, ki jih na svoji poklicni in osebni poti potrebuje pravzaprav vsakdo. Še posebej pri tehničnih poklicih, kjer tovrstne veščine na prvi pogled ne igrajo pomembne vloge, a imajo vendarle pri sklepanju poslov in zaključevanju projektov mnogokrat odločilno težo. Čeprav je bilo dolgo zakoreninjeno prepričanje, da se posamezniki teh veščin ne moremo naučiti, temveč se z njimi preprosto rodimo, strokovnjaki danes temu oporekajo. Dokazano je namreč, da se teh veščin z vztrajnostjo in doslednostjo lahko precej hitro naučimo. In to kadarkoli, tudi v pozni starosti. Kot poudarja poslovna trenerka mag. Marta Kos Marko, so možgani kot mišica: bolj kot jih treniramo, bolj kompleksnejše postajajo povezave med možganskimi živčnimi celicami. In tako lahko slečemo še tako zarjavelo železno srajco obnašanja ali ravnanja. Le želeti in potruditi se moramo, pa bomo premagali tistega, ki ga je najtežje premagati, samega sebe. Pa še sanjam o večni mladosti bomo bližje, in to brez botoksa, saj kot je rekel že industrialec Henry Ford: Star je tisti, kdor se neha učiti.



besedilo Miloš Milač, urednik priloge časnika Finance »Industrija«
fotografije Irena Herak, fotografinja časnika Finance

Članek je bil objavljen 30. maja 2011 v prilogi časnika Finance Industrija.

INTERVJU S PREDSEDNIKOM UPRAVE



Predsednik uprave Tibor Šimonka je skupino SIJ - Slovenska industrija jekla lani potegnil iz izgub, letos pa z obema jeklarnama že spet kuje rast prodaje in dobička. Kadrovsko bo SIJ letos zaposloval inženirje, bolj pa bo krčil število zaposlenih na manj zahtevnih delovnih mestih.

Kakšne so posledice Koksovega prevzema SIJ?

Menim, da zgolj pozitivne: večstomilijonska vlaganja, boljše poslovanje, več plačanih davkov v državno blagajno, ohranitev zaposlenosti ...

Kakšen bi bil danes SIJ, če bi ostal v državni lasti?

Manjši. Vsekakor ne bi bilo toliko vlaganj kot zdaj, tudi banke jih ne bi spremljale, saj vlada zaradi recesije ne bi podprla naših

načrtov. Zdaj pa banke vedo, da ima naše podjetje močnega lastnika.

Kako poslujejo podjetja skupine SIJ, kako jeklarski del in kako druga podjetja?

Minulo leto je bilo za našo skupino prelomno z več vidikov. Po dveletnem kriznem obdobju se je poslovanje ustalilo. Tržni deleži naših izdelkov rastejo, saj smo zaradi vlaganj na trgu precej bolj prožni in hitrejši pri dobavi. Z vlaganji in boljšo tehnologijo

smo tudi izboljšali kakovost izdelkov, zato se nam je izhod iz krize posrečil bolje kot nekaterim naših tekmecev. Posledično so stopnje rasti višje od povprečja panoge. Tako smo lani prodajo povečali za 59 odstotkov, čeprav je prodaja v tonah zrasla samo za 40 odstotkov. Razliko gre sicer delno pripisati tudi višjim cenam, ki smo jih morali dvigniti zaradi rasti cen surovin, delno pa izboljšanju sestave izdelkov z višjo dodano vrednostjo. Izboljšali so se nam vsi kakovostni kazalci poslovanja. Še predlanskim je skupina SIJ

imela 29 milijonov evrov izgube, lani pa smo ustvarili že štiri milijone evrov čistega dobička. Premik je velik in očiten, zato menim, da smo dobro izkoristili vlaganja iz preteklosti. Tudi letošnja rast je namreč delno posledica teh vlaganj, naše proizvodne zmogljivosti so ta hip povsem zasedene.

Katera podjetja skupine SIJ so največ pripomogla k rasti in zaslužku?

Obe jeklarski družbi – Acroni in Metal Ravne – sta dosegli večjo rast kot predelovalne družbe tudi zato, ker je rasel tudi jeklarski trg po svetu, ki je sledil rasti predvsem avtomobilske industrije in zagonu novih velikih energetskih projektov po svetu. Smo pomemben dobavitelj, posredno in neposredno, avtomobilski industriji, ki so jo leta 2009 spodbujale državne subvencije. Drugi razlog je večja stabilnost državnih financ nekaterih držav v obdobju po krizi in s tem večja državna naročila infrastrukturnih projektov. Obe naši predelovalni družbi – Noži Ravne in Elektrode Jesenice – nista čutili večje oživitve teh trgov. Predvsem klasične elektrode in varilne žice so vezane na gradbeništvo in bolj omejene na lokalne trge v bližini Slovenije, gradbeni sektor pa je v tem okolju še precej slaboten. Pri industrijskih nožih, ki so vezani na lesnopredelovalno industrijo, reciklažo plastike in papirno industrijo, prav tako ni bilo zaznati okrevanja. To nas malce skrbi, vendar letošnji prvi meseci kažejo, da so rezultati obeh predelovalnih družb dobri, zato smo zmerni optimisti.

V prvem četrtletju ste prodajo povečali za 80 odstotkov, za celotno leto pa ste pred časom napovedali le 24-odstotno rast. Boste načrte popravili navzgor?

Interni načrt je zelo optimističen in govori o odstotkih, ki ste jih omenili. Resda prvi meseci kažejo, da bi ta načrt lahko uresničili, a sem raje zmeren optimist. Tudi zato, ker bo drugo polletje slabše od prvega, že zaradi tradicionalno slabotne prodaje julija in avgusta, ko dosegamo le polovico običajne mesečne prodaje, ter decembra, ko dobave močno usahnejo. Ta hip na svetovnem trgu cene surovin upadajo, pred polletjem se naročila navadno zmanjšujejo, kar že rahlo čutimo. Zaradi omenjenih razlogov se internim načrtom najbrž ne bomo približali,

vsekakor pa bomo preseгли 25 odstotkov rasti v prodaji ter ustvarili med 22 in 25 milijoni evrov čistega dobička, kar je precej boljše kot lani. Želimo si sicer približek rekordnemu letu 2008, ki je bilo najboljšo v zgodovini podjetja. To nam lahko uspe tudi zaradi širitve podjetja v zadnjih dveh letih, skupino smo namreč obogatili z novimi steel oziroma obdelovalno-prodajnimi centri.

Še leta 2008 ste več kot tri četrtine izdelkov izvozili v EU. Kako je zdaj in kako pomembna je za vas Kitajska?

Skupina SIJ je četrti največji izvoznik v Sloveniji, na kar smo še posebno ponosni. Italija, Nemčija, Avstrija in Francija so ostali naši najmočnejši trgi, skupaj pa trgi EU še vedno pomenijo več kot tri četrtine našega izvoza. Slovenski trg skupaj s trgi nekdanje Jugoslavije pomeni 17 odstotkov izvoza, pa še to predvsem zaradi prodaje elektro pločevine, ki jo izdelujemo na Jesenicah za dva pomembna svetovna proizvajalca elektromotorjev in komponent, to je Hidrio in Domel. Delež prodaje na trge zunaj Evropske unije je 14-odstoten, od tega pomeni trg ZDA približno polovico. Naše podjetje Metal Ravne z orodnimi jekli dosega na tem področju drugi največji tržni delež. Zaradi nezadostne in ne dovolj kakovostne ponudbe domačih proizvajalcev se za Metalovo prodajo na ameriškem trgu niso nikoli zahtevale uvozne carine), s katerimi ZDA navadno varujejo domače proizvajalce.

Ko sva že pri avtoindustriji: eno izmed slovenskih podjetij bo izdelovalo elektromotorje za Renault. Boste dobavljali dele?

Vsakega projekta se bomo z veseljem lotili, če nas bo partner izbral.

Ali že čutite vplive ekologije, ki v nekaterih panogah, še zlasti v avtomobilski industriji, povečuje uporabo lažjih materialov, denimo aluminija?

Na prvi pogled bi nas lahko skrbelo, ampak ni tako. Denimo Audi je prvo aluminijasto šasijo izdelal že leta 1994, pa se kljub temu uporaba aluminija do danes ni tako zelo povečala, niti v okviru znamke Audi. Sicer je aluminij že pridobil tržni delež – za zdaj 10 odstotkov, predvideva pa se povečanje

do 20 odstotkov do leta 2020 –, hkrati pa tudi jekla postajajo vse kakovostnejša in lažja. Zato večjega upada prodaje jekla za avtomobilsko industrijo v prihodnosti ne pričakujem.

Kaj pa je jeklo pridobilo z razvojnega vidika?

Jeklo s primesmi, zlitinami in toplotno obdelavo pridobi boljše lastnosti denimo trdote, prožnosti, obstojnosti ..., in to vse ob manjši teži.

Ali napovedana rast pomeni dodatno zaposlovanje v skupini SIJ?

V prihodnje bomo, bolj kot sicer, dodatno zaposlovali visokokvalificirane kadre, ki nam bodo pomagali doseči višjo dodano vrednost izdelkov. Po drugi strani bomo zmanjševali število zaposlenih na manj zahtevnih delovnih mestih in v administraciji. Tako bomo verjetno ob koncu leta imeli nekaj odstotkov manj zaposlenih. V zadnjih štirih letih smo v razvoj vložili več kot 300 milijonov evrov, vsa ta vlaganja pa z avtomatizacijo prinašajo prihranke pri stroških dela, saj človeški dejavnik v proizvodnih procesih izgublja pomen. Potrebujemo pa več višje in visoko izobraženih kadrov na področjih razvoja, tehnologije in nadzora. Ob dobrem finančnem položaju si laže privoščimo bolj mehke, socialne in za obe strani sprejemljive metode zmanjševanja števila zaposlenih, izplačila odpravnin, financiranja predčasne upokojitve ... Prestrukturiranje pa preprosto moramo izpeljati, saj tekmeči nenehno ekonomizirajo strošek dela oziroma zmanjšujejo število zaposlenih.

Kdaj boste zmanjševali to število?

Nobene velike akcije ne pripravljamo, preprosto ne nadomeščamo prostih delovnih mest zaradi upokojitev, zaposleni, ki imajo začasne pogodbe, pa bodo prej deležni ukrepov kot zaposleni za nedoločen čas. Vendar se bo to dogajalo razmeroma počasi, moramo pa ohranjati konkurenčnost in finančno stabilnost.

Ali vam uspe z dobavami slediti rasti prodaje?

Vse leto 2010 smo v Acroniju zamujali z dobavami, saj je bila redna proizvodnja zelo

80 %

je bila rast prodaje oziroma 248 milijonov evrov je v prvem četrtletju v primerjavi z istim obdobjem lani ustvarila skupina SIJ. Prodaja jekla in jeklenih vložkov v tonah je bila v tem obdobju le 33-odstotna.

motena zaradi gradbenih del, ki so bila nujna pred končanjem naložbe v obratu debele pločevine. Od januarja Acroni že zmanjšuje zaostanke, v nekaj mesecih pa jih ne bo več, sem prepričan. S tem zamud še ne bo konec – že decembra bomo spet za mesec dni ustavili dela v valjarni zaradi priprave gradbenih del za novo valjarno in leto za tem še enkrat za mesec in pol, ko bomo umestili novo valjarsko ogrodje.

Kako boste zmanjševali zamude?

Na ustavitev valjarne se bomo posebej pripravili in proizvedli nekaj tisoč ton za zalogo. Z zagonom nove valjarne, kjer bo hitrost valjanja večja, pa bomo zaostanke hitro nadomestili.

Ali podatek o 54 milijonih evrov naložb za letos še velja?

Seveda, naložbe bodo vsaj tolikšne ali še večje. Lani smo vložili 46 milijonov, letos bomo 54 milijonov evrov. V tej številki pa je zajet le del projekta nove valjarne, to je gradbeni del. Prihodnje leto nas čakajo še naložbe v opremo, skupaj bodo tako v prihodnjem letu dosegle 40 milijonov evrov. Vrednost naložb v skupini SIJ med letoma 2007 in 2012 bo presegla 300 milijonov evrov.

Kako boste financirali te naložbe?

Pri financiranju poskušamo del projektov vselej pokriti z lastnimi sredstvi, od leta 2007 smo 40 odstotkov naložb financirali z lastnimi sredstvi, 60 odstotkov sredstev pa pridobili prek bank. To, da imamo pozitiven denarni tok, je naša sreča, saj projektov z izključno zunanjim financiranjem nikakor ne bi mogli izpeljati. Banke zdaj niso sposobne slediti oziroma le težko sledijo tako ambicioznim načrtom. Pred nedavnim smo za razmeroma majhen projekt v vrednosti 32 milijonov evrov morali organizirati bančni sindikat, saj nobena banka ni bila sposobna sama sprejeti posla. Banke, še posebno domače, so preprosto v krču zaradi gospodarskega položaja nasploh in vmešavanja

države oziroma politike v njihovo poslovanje.

Je bilo v časih Istrabenza lažje priti do posojila?

(Smeh) Ja, za nas je bilo lažje! Napaka nekaterih bank pa je bila, da so slepo verjele, da bodo tisti, ki so prevzeme financirali izključno z zadolževanjem, te dolgove lahko brez težav odplačali oziroma bo konjunktura kar trajala. To je kazalo na njihovo lahkomišelnost. Velik del bančnega potenciala se je izgubil v teh poslih in zdaj ga primanjkuje za financiranje zagona gospodarstva.

Ali se zato obračate na tuje banke?

Morda se sliši nelogično, a vseeno raje delam s slovenskimi bankami. Te bolje razumejo lokalni trg, tudi bolj so pripravljene financirati naložbe in razvoj nasploh, žal pa je njihov potencial oziroma kapital premajhen. Tuje banke pa Slovenijo obravnavajo kot majhen trg, ki jim koristi le za pobiranje prihrankov slovenskih varčevalcev ali za financiranje dvostranskih projektov, kjer vsaj eden od subjektov prihaja z njihovega interesnega področja.

Ali vam pri financiranju pomaga lastnik, ruski Koks?

Naš lastnik ima svoje projekte v Rusiji, predvsem pa je zelo oddaljen od nas. Sicer ima urejeno financiranje prek lokalnih, pa tudi tujih bank. Za zdaj ni nobene potrebe po dodatnem financiranju iz Rusije.

Kako se razvija drobnoprodajna mreža, tako imenovani steel centri?

Lani smo kupili štiri steel centre – po dva v Italiji in Nemčiji, mrežo pa nameravamo še širiti. Za prihodnji leti načrtujemo še steel centre v ZDA in Skandinaviji, dolgoročno jih bomo verjetno postavili še v Franciji, Avstriji in morda Aziji.

Kupili ste že delujoča podjetja. Zakaj?

Res je, gre za podjetja, ki so že delovala v tej panogi, zato so začetne naložbe oziroma sam nakup dražji, kot če bi takšna podjetja postavili sami. Prednost teh nakupov pa je, da vstopamo na trg prek uveljavljenih podjetij, ki že imajo določen portfelj kupcev, s tem

pridobimo čas in hitreje povečamo prodajo.

Ti centri so že dobičkonosni. Kaj vam še prinašajo?

Zelo različno, dobro poslujejo v Nemčiji, slabše v Italiji. Pod črto pa so danes tekoče dobičkonosni že vsi centri. Pomembneje je, da z njimi pridobivamo tržne deleže in informacije končnih uporabnikov, ki so nujno potrebne za razvoj novih ali izboljšanje kakovosti starih izdelkov. Z njimi bomo v prihodnosti imeli dostop do kupcev, do katerih zdaj neposredno ne moremo.

Kitajska je v nekaterih industrijah velesila in postaja močan tekmelec evropskim industrijam. Kaj pomeni za vas?

Resnici na ljubo smo Kitajsko doslej zanemarjali iz dveh razlogov. Kot trg je zelo oddaljena, zato so cenejša jekla predraža zaradi visokih stroškov prevoza. Drugi razlog je zelo razvita azijska jeklarska industrija, predvsem japonska in korejska. Ti imajo zaradi bližine in nekaterih vezi iz preteklosti, kljub številnim vojnem, prednost pred drugimi. Po svoje nas je v zadnjem obdobju zavedla rast na tradicionalnih trgih, zato na Kitajskem nismo imeli večjih aktivnosti in vlaganj. Verjetno bomo morali prej ali slej vstopiti tudi na ta trg, z novo valjarno v Acroniju in drugimi projekti v skupini bomo dodatno povečali naše zmogljivosti, kar nas bo »prisililo«, da vstopimo tudi na kitajski trg in se zadovoljimo z nekaj manjšimi donosi. V kratkem pa (naložb) na te trge ne načrtujemo, saj smo na tradicionalnih trgih polno zasedeni, donosi pa so dobri.

Vas kitajski tekmeči ogrožajo na vaših trgih?

Pravzaprav kitajska jeklarska industrija v tem trenutku, z izjemo nekaterih zelo specialnih jekel, že močno ogroža svetovno jeklarsko industrijo. V zadnjih desetih letih so veliko vlagali v najsodobnejšo tehnologijo, preostali svet jim jo je z veseljem prodajal in služil, zdaj pa se bumerang vrača. Njihova slabost in naša prednost je v obvladovanju in servisiranju prodajnih poti do končnih

306 milijonov evrov bo v letih 2007–2012 za naložbe namenil SIJ.

17 %

prodaje SIJ ustvari na trgih Slovenije in nekdanje Jugoslavije. Velik del prodaje na tem območju gre pripisati Hidrii in Domelu.

uporabnikov. Kitajci so razmeroma uspešni do točke prodaje velikim distributerjem, težave pa imajo v obvladovanju nadaljnjih prodajnih poti. Manjkata jim kakovosten servis in tehnična podpora končnim uporabnikom, so nezanesljivi. Industrija, sploh resna, kot je avtomobilska, pa ne kupuje od trgovcev, ampak neposredno od proizvajalcev jekla. Ob tem kitajski proizvajalci ne zmorejo ponuditi kakovostne storitve in servisa kot evropski. Torej niso vsemogočni, so pa zelo nevarni. Delovna sila je precej cenejša, cenejša je tudi energija, nimajo okoljevarstvenih omejitev, država z izvoznimi premijami spodbuja njihov izvoz. Naši izdelki so zato na Kitajskem že iz teh razlogov za okoli 50 odstotkov dražji kot izdelki domačih proizvajalcev.

Kako visok pa je strošek dela v jeklarski industriji?

Ta strošek je razmeroma nizek, saj pomeni v povprečju le 10 odstotkov v skupnih prihodkih. Na enaki ravni je tudi energija. Kaj se bo dogajalo s cenami energije, je ta hip težko napovedovati, elektrika se bo najbrž še dražila, plin bo, tako kot vedno, sledil ceni nafte. Sami porabimo veliko elektrike, zato imamo sicer čisto tehnologijo, saj talimo jekleni odpadki. Strošek energije na enoto smo evropski jeklarji v zadnjih 20 letih znižali za 60 odstotkov, zgolj z optimizacijo, inovacijami in tehnološkimi rešitvami, kljub temu pa ostaja močan dejavnik globalne konkurenčnosti, prav tako tudi strošek dela. Ta se bo moral realno poviševati, saj brez ustrezne motiviranosti ne bo razvojno-tehnološkega preboja in izboljševanja konkurenčnosti. Vse to je mogoče le ob prožnejši delovni zakonodaji oziroma trgu dela.

Omenili ste novo valjalno ogrodje v Acroniju, ki vas bo stalo 42 milijonov evrov. Kaj vam bo prineslo?

Na prvi pogled gre zgolj za zamenjavo novega ogrodja s starim, ki ga uporabljamo že 45 let. Vendar pa bo novo ogrodje precej hitreje valjalo, ob tem porabilo manj



energije, tolerance valjanega izdelka bodo precej manjše, valjali bomo lahko tudi na nižjo debelino. Z novo naložbo bo mogoče valjanje do 2,5-metrške širine pločevine, zdaj je le do dva metra, s čimer bomo vstopili predvsem v energetiko, ladjedelništvo in procesno kemijo. Zanimivi bomo tudi za proizvajalce cevi za plinovode in pri tem upam, da bo naša država znala unovčiti to dejstvo pri projektu Južni tok.

V čem pa je boljša 2,5-metrška širina pločevine?

Razrezi za različne namene so pri tej širini precej racionalnejši kot na ožjem pasu, saj je manj odpadka, pri varjenju večjih površin pa je potrebnega manj varjenja oziroma so stroški nižji.

Kako cene primarnih surovin vplivajo na cene jeklenih vložkov, ki jih uporabljate za predelavo? Kako obvladujete tveganja?

Cene primarnih surovin, to je jeklenega odpadka, navadnega in nerjavnega, in zlitin oziroma ferolegur, močno vplivajo na oblikovanje prodajnih cen naših končnih izdelkov. Pred tveganji cenovnih nihanj se poskušamo zavarovati z vnaprejšnjimi zagotovljeni-

mi odkupi in zakupi, pa tudi s formulami v prodajnih pogodbah pri določanju prodajnih cen, ki vsebujejo nevtralizacijo nihanj cen surovin. So obdobja, ko smo bolj, in obdobja, ko smo manj uspešni. Dolgoročno se nihanja oziroma posledice teh v finančnem rezultatu izenačujejo ali izničijo. Večjih spekulacij se s primarnimi surovinami ne gremo, to ni naš posel, tveganja so prevelika.

Kje kupujete odpadno jeklo? Kakšno vlogo ima Odpad Pivka?

Največji dobavitelj na slovenskem trgu je Dinos, drugi največji pa postaja naš Odpad Pivka, ki je od leta 2008 v naši lasti. To podjetje zelo hitro raste, v zadnjih dveh letih je podvojilo prodajo, saj ima v ozadju našo podporo oziroma zagotovljen odkup jeklenega odpadka. Zagotavlja nam precej večjo stabilnost, z družbo nastopamo kot kupec in prodajalec hkrati, saj vselej vemo, kaj se dogaja na trgu. Zavzemamo se za to, da je Odpad Pivka neodvisno in konkurenčno podjetje, ne glede na to, ali dobavlja našim družbam ali presežke izvozi. S to družbo imamo resne načrte širitve na balkanskem območju, kjer je še vedno razmeroma veliko odpadka uporabnega za naše jeklarne. ●



besedilo Dušanka Šegatin, univ. dipl. ekon., pomočnica uprave za ekonomiko,
SIJ – Slovenska industrija jekla



ULITO V ŠTEVILKE MAJA 2011

PROIZVODNJA GOTOVIH PROIZVODOV

DRUŽBA	SORAZMERNI LETNI NAČRT 2011	I.–V. 2010	I.–V. 2011	Indeks 2011/načrt	Indeks 2011/2010
ACRONI	135.792	110.710	133.525	98	121
METAL Ravne	31.317	26.635	33.241	106	125
NOŽI Ravne	567	524	592	104	113
ELEKTRODE Jesenice	4.125	3.283	3.909	95	119
SUZ	2.642	1.682	3.154	119	187
SKUPAJ	174.442	142.834	174.420	100	122

PRODAJA V TONAH

DRUŽBA	SORAZMERNI LETNI NAČRT 2011	I.–V. 2010	OCENA I.–V. 2011	Indeks 2011/načrt	Indeks 2011/2010
ACRONI	139.663	114.737	139.480	100	122
METAL Ravne	31.317	26.838	33.569	107	125
NOŽI Ravne	639	569	700	110	123
ELEKTRODE Jesenice	4.258	3.528	4.113	97	117
SUZ	2.642	2.110	3.567	135	169
ODPAD Pivka	49.000	80.468	91.842	187	114
RSC	2.806	2.864	3.630	129	127
DANKOR Osijek	11.631	9.345	12.685	109	136
NIRO WENDEN*	1.608	490	1.878	117	383
SKUPAJ	243.563	240.949	291.464	120	121

PRODAJA V EVRIH					
DRUŽBA	SORAZMERNI LETNI NAČRT 2011	I.-V. 2010	I.-V. 2011	Indeks 2010/načrt: 2011/načrt	Indeks 2011/2010
ACRONI	204.808.639	138.712.314	207.460.912	101	150
METAL Ravne	68.276.062	48.526.710	72.167.124	106	149
NOŽI Ravne	6.420.266	5.222.384	6.727.441	105	129
ELEKTRODE Jesenice	7.314.271	5.204.280	6.790.075	93	130
SUZ	3.322.363	2.079.245	3.328.023	100	160
ZIP center	957.943	915.576	1.094.841	114	120
SKUPAJ	291.099.543	200.660.509	297.568.416	102	148
ODPAD Pivka	15.578.648	23.230.762	33.210.100	213	143
RSC	5.622.781	5.225.969	7.909.728	141	151
DANKOR Osijek	2.378.758	2.503.787	3.927.880	165	157
SIJ, d. d. ****	2.838.599	1.990.284	2.946.778	104	148
SERPA	2.325.000	1.846.199	2.494.992	107	135
IUENNA	6.958.750	3.798.614	6.401.160	92	169
KOPO Int.	16.028.107	10.481.845	16.159.037	101	154
ACRONI ITALIA	1.799.130	1.697.207	2.788.088	155	164
ACRONI DEUTSCHLAND	225.000	175.000	235.000	104	134
ŽELEZARNA JESENICE ****	7.700	1.268	6.604	86	521
ŽIČNA CELJE	3.315	4.506	1.566	47	35
NIRO WENDEN*	8.208.333	2.610.192	10.795.110	132	414
SIDERTOCE**	4.852.296	-	5.947.703	123	-
GRIFFON&ROMANO***	14.106.572	-	16.002.650	113	-
INOXCUT***	2.641.695	-	2.918.473	110	-
INOXPOINT***	2.361.250	-	2.151.508	91	-
SMG**	1.893.979	-	1.846.923	98	-
SKUPAJ OSTALE DR.	87.829.912	53.565.633	115.743.300	132	216
SKUPAJ VSE DRUŽBE	378.929.456	254.226.142	413.311.716	109	163

* od 1. 4. 2010 del skupine SIJ, ** od 1. 7. 2010 del skupine SIJ, *** od 1. 9. 2010 del skupine SIJ, **** opravljen promet Acroni ITALIA je v obdobju januar–april 2011 znašal 33,7 mio. €



INOVATIVNA TEHNOLOGIJA BREZKISLINSKEGA ČIŠČENJA VROČE VALJANIH TRAKOV V ACRONIJU

Standardna tehnologija hladne predelave vroče valjanih trakov, pred postopkom hladnega valjanja, zahteva učinkovito očiščenje površine (odstranitev škaje) s kemično obdelavo s klorovodikovo kislino. Ta postopek je preverjen in učinkovit, a povezan z ekološkimi tveganji, riziki varnosti pri rokovanju s kislinami, visokimi vzdrževalnimi stroški in s stroškovno potratnostjo.

S sodelavcem Vzdrževanja Bojanom Fincem sva si zadala cilj postaviti alternativno tehnologijo postopku kemične priprave površine in doseči kakovost, ki bo omogočala doseganje vseh zahtev celotnega asortimenta hladno valjanih izdelkov. Na osnovi testov bova določila potrebno opremo za zagotovitev konstantne kakovosti ob zahtevani produktivnosti.

IDEJA NOVE TEHNOLOGIJE IN OSNOVNE ZAHTEVE

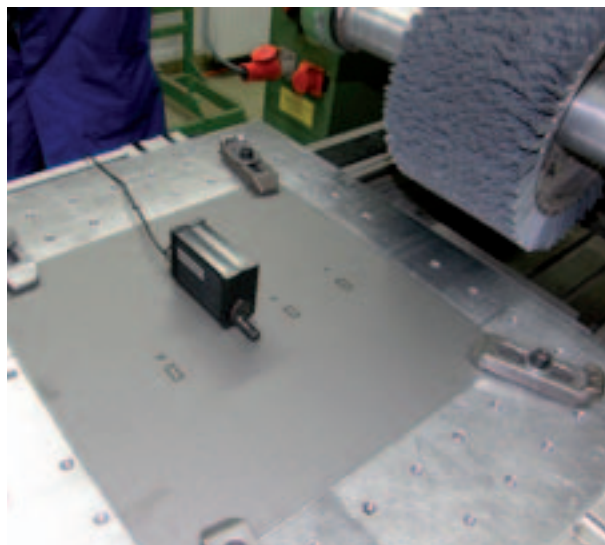
Osnova nove tehnologije brezislinskega čiščenja je peskanje in naknadno krtačenje ter čiščenje in sušenje traku. Predviden postopek je nov, smernic in referenc ni, postopek, ki ga razvijava, za podobno aplikacijo v svetu ne obstaja. Dodatna težava je raznolikost proizvodnega programa hladne predelave, posledično gre za različne sestave in debeline škaje, ki jo je treba odstraniti,

upoštevati pa moramo še geometrijske posebnosti naših vroče valjanih trakov.

Osnovna zahteva je doseganje ustrezne čistoče in hrapavosti po mehanski obdelavi, pri čemer je treba upoštevati in preučiti vplive peskane površine na vse nadaljnje faze hladne predelave – na valjanje, toplotne in površinske obdelave, vključno z vizualno ustreznostjo ter vsemi zahtevanimi lastnostmi (magnetne lastnosti in mehanske lastnosti).



▲ Peskalni stroj na testni liniji SSAP



▲ Meritve hrapavosti na peskanem in krtačenem vzorcu



PRISTOP K DEFINIRANJU TEHNOLOGIJE IN KONFIGURACIJE LINIJE

V svetu obstajajo znanje in izkušnje za posamezne faze, ki v našem postopku mehanskega čiščenja nastopajo, ne obstaja pa celovita tehnologija, ki bi zagotavljala ustrezen končni rezultat za našo aplikacijo.

Ob pomoči poslovnih partnerjev sva uspela vzpostaviti stike s podjetji, ki imajo na voljo testne centre in je mogoče zelene postopke simulirati ter najti ustrezne osnovne smernice za razvoj celovite tehnologije. Tehnologijo peskanja razvija s podjetjem Siapro, ki deluje v okviru skupine Straaltechniek, ter družbo Abraziv Muta, ki je član francoske grupacije Wheelabrator Alleward, tehnologijo krtačenja pa sva definirala v sodelovanju z ameriškim podjetjem Osborn International s sedežem v Nemčiji.

Vse znanje in smernice, pridobljene v testnih centrih, sva učinkovito prenesla na našo testno linijo. Možnost za testiranje v redni proizvodnji se je ponudila z zaustavitvijo proizvodnje nerjavnih hladno valjanih trakov, obstoječo linijo za gašenje in luženje pa sva prilagodila kot testno linijo za brezislinsko čiščenje vroče valjanih trakov.

V realnih pogojih proizvodnje sva prišla do rezultatov in zakonitosti nove tehnologije. Dosežene rezultate pa sva vzporedno primerjala z rezultati pri

pločevini, ki je bila očiščena s kemičnim dekapiranjem. Večino testov sva izvajala na elektropločevinah, saj le-te sestavljajo največji delež proizvodnje Hladne predelave. Tehnologijo čiščenja drugih pločevin pa gradiva na dejstvu, da je zaradi sestave in karakteristik škaže hitrost prehoda ustrezno nižja.

OMEJITVE NOVE TEHNOLOGIJE IN KVALITATIVNE PREDNOSTI

Spoznala sva omejitve in slabosti peskanja, ki jih je v nadaljnjih postopkih treba upoštevati:

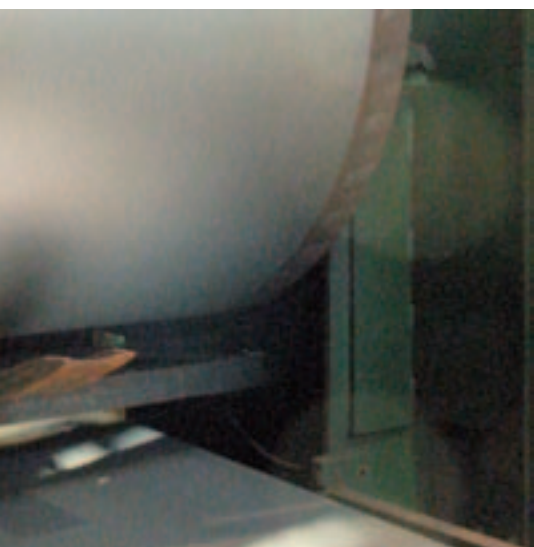
- ▶ Suho peskanje ne dosega istega nivoja odstranitve škaže kot luženje.
- ▶ Če želimo doseči zadovoljiv nivo očiščenosti traku, sta potrebni visoka izmetna hitrost abraziva in dobra pokritost, a posledica so neželene visoke vrednosti hrapavosti.
- ▶ Med peskanjem se nečistoče elektrostatično naložijo na vroče valjan trak, zato je le-te treba odstraniti z učinkovitim čiščenjem.
- ▶ Kovinsko čista peskana površina je zelo nagnjena h koroziji, zato jo je po postopku čiščenja treba zaščititi z oljenjem.
- ▶ Med peskanjem se površina utrjuje.
- ▶ Del kinetične energije se pri peskanju pretvori v toploto, kar pomeni ogrevanje materiala in posledično, pri tanjših trakovih, zvijanje.

Ima pa peskana površina v primerjavi z luženo tudi nekatere kakovostne prednosti:

- ▶ Površina je enakomerna brez lužilnih madežev.
- ▶ Postopek je sposoben odpraviti (zabrisati) manjše površinske napake vroče valjanih trakov (groba površina, risi in vtisi).
- ▶ Glede na končni namen uporabe so možne variacije hrapavosti.

Prenovljena linija, ki je v osnovi linija za toplotno obdelavo in luženje nerjavnih vroče in hladno valjanih trakov, pa bo dopolnjena tako, da bo, v primeru potrebe po izdelavi nerjavnih toplo valjanih trakov, proizvodnja le-teh še vedno mogoča.

Razvoj nove tehnologije čiščenja vroče valjanih trakov, ki ga je v našem primeru narekovala tudi potreba po zamenjavi iztrošene opreme in zastarele tehnologije regeneracije klorovodikove kisline, s katero težko izpolnjujemo stroge okoljske zahteve, je kompleksen in inovativen projekt, njegova uspešnost je pogojena s strokovnim znanjem, iznajdljivostjo, vztrajnostjo in sodelovanjem, za kar se kolegu Bojanu Fincu iskreno zahvaljujem. ●



▶ Površina mehansko obdelane pločevine



▶ Testiranje v testnem centru Wheelabrator Alleward

besedilo Kristijan Plesnik, dipl. inž. str., Energetika, Metal Ravne
fotografije Kristijan Plesnik, Metal Ravne



USPEŠNA MODERNIZACIJA GLAVNEGA OGREVNEGA AGREGATA V VALJARNI PROFILOV

S posodobitvijo peči Allino smo zagotovili nemoteno obratovanje vitalnega ogrevnega agregata za ogrevanje gredic na srednji in lahki progi. Stroški projekta so znašali samo petino nakupa nove peči, doseženi rezultati pa so primerljivi z značilnostmi novih peči.

V valjarni profilov za ogrevanje vložka uporabljamo koračno peč Allino in potisno peč Offag, ki obratuje samo občasno. Peč Allino je namenjena za ogrevanje gredic kvadrata 60 mm do 150 mm in tudi za ogrevanje ploščatih profilov dimenzije do 270 mm x 90 mm ter dolžine 1800 mm do 4800 mm. Gredice zalagamo pri sobni temperaturi, temperatura po izvlečenju je odvisna od vrste jekla in se giblje v območju 1040 do 1270 °C.

S strategijo proizvodnje zahtevnih vrst jekel (jekel za turbinske lopatice, orodnih in hitroreznih jekel) se poveča pomen ustreznosti in sledljivosti ogrevanja vložnega materiala za nadaljnjo plastično prede-

lavo, kar pa z obstoječo pečjo Allino ni bilo več mogoče zagotavljati.

Glede na obseg in zahtevnost problematike smo morali pristopiti k rešitvi s timskim pristopom, vključeni so bili zaposleni iz proizvodnje, vzdrževanja in nabave. Najprej smo opravili podroben posnetek stanja agregata in na podlagi analize teh podatkov iskali nadaljnje rešitve. Pri reševanju problema smo najprej predvidevali izgradnjo nove ogrevne peči, ki pa zaradi stroška naložbe (približno pet milijonov evrov) ni zagotavljala želene ekonomike projekta. Zato smo preučili alternativne variante in izdelali osnutek za posodobitev obstoječe peči v višini 900.000 evrov. Pri

tem smo znatno koristili znanje in izkušnje na tem področju, ki jih imamo v podjetju, hkrati pa iskali tudi pomoč pri dobavitelju opreme (Bosio) oziroma na inštitutu (IMT).

Za osnovne cilje projekta smo si zadali:

- ▶ Zagotoviti nemoteno obratovanje vitalnega agregata za ogrevanje gredic na srednji in lahki progi za naslednjih 10 let.
- ▶ Zagotoviti minimalne standarde glede varnosti opreme.
- ▶ Znižati specifične porabe za 20 odstotkov na raven primerljivosti z BAT.
- ▶ Izboljšati atmosfero v peči in s tem doseči manjšo razogljiveno plast ogretega materiala.

Prvi rezultati med poskusnim obratovanjem potrjujejo cilje projekta, saj bomo na letni ravni prihranili približno 960.000 Sm³ zemeljskega plina oziroma 288.000 evrov. Naložba ima tudi neposredni vpliv na kakovost izdelkov (bolj fina mikrostruktura), hkrati pa pričakujemo, da bomo imeli manj zastojev zaradi ogrevanja vložka in bomo s tem povečali produktivnost za pet odstotkov, kar pomeni dodatni letni prihranek 90.000 evrov.

Skupni letni prihranek znaša 378.000 evrov.

S posodobitvijo agregata smo pridobili skorajda novo ogrevno peč, ki omogoča doseganje BAT-kriterijev. Letno bomo s prihrankom zemeljskega plina zmanjšali tudi emisije za 1.800 ton CO₂/leto oziroma za tri odstotke na ravni podjetja. ●



▶ Ogreta gredica zapušča peč Allino.

INVESTIRAMO

besedilo
fotografije

Slavko Ferk, inž., varnostni inženir, BVD Ravne
Branislav Keček, univ. dipl. inž. metal. in mater.,
direktor Valjarskega programa, Metal Ravne
Slavko Ferk, BVD, in Branislav Keček, Metal Ravne



POSODOBITEV RAVNALNEGA STROJA RAV-120 ZA VEČJO VARNOST DELA RAVNALCEV

Da bi povečali raven varnosti in zdravja pri delu ter znižali tveganje za poškodbe na najnižjo možno raven, smo v Metalu Ravne posodobili ravnalni stroj RAV -120, ki je namenjen ravnanju okroglih valjanih profilov.

V širok proizvodni program Metala Ravne spadajo tudi okrogli valjani profili, ki jih valjajo v obratu Valjarna profilov na srednji in lahki valjalni prostori.

Po končani vroči plastični predelavi – valjanju valjane profile razrežejo na torni žagi ali škarijah, nato pa sledi še toplotna obdelava, s katero jeklo dobi ustrezne mehanske lastnosti za nadaljnjo uporabo. Ker se valjani profili zaradi odlaganja v vročem stanju in nadaljnje toplotne obdelave ukrivijo, je potrebno enkratno ali večkratno ravnanje. Za ravnanje valjanih profilov se uporabljajo namenski ravnalni stroji v odvisnosti od oblike valjanega profila (okrogli, pravokotni, ploščati profili), dimenzije preseka profila ter stopnje ukrivljenosti.

Za ravnanje predravnanih okroglih profilov do premera 105 mm uporabljamo ravnalni stroj RAV-120, ki je bil izdelan leta 1987 še v tedanji Železarni Ravne.

Na vstopni strani ima ravnalni stroj transportne valje za transport okroglih profilov med ravnalne valje stroja. Na izstopni strani stroja pa je nameščena dešaržirna miza z valji za prestavljanje okroglih profilov v ustrezne jasli po ravnanju.

Ker stroj ni opremljen z mehaniziranimi manipulativnimi napravami za izdvanje profilov iz vezi, mora delavec le-te najprej enakomerno razporediti po rahlo

nagnjeni zalagalni mizi, od koder jih nato enega po enega ročno povleče na transportne valjčnice, po katerih se ti transportirajo v stroj, kjer se izvede ravnanje. Delo na stroju je zahtevno, pri čemer se je kljub mehaniziranemu pogonu dogajalo, da je bilo treba krajše ali bolj ukrivljene

profile v stroj potiskati ročno. Pogosto pa se je zgodilo, da uvodni valji okroglega profila zaradi premajhnega trenja med profilom in valji niso potegnili v stroj. Zato je moral delavec z rokami vtik ponoviti. Ker pri tem pride do sunkovitega premika ter rotacije okroglega profila, je obstajala

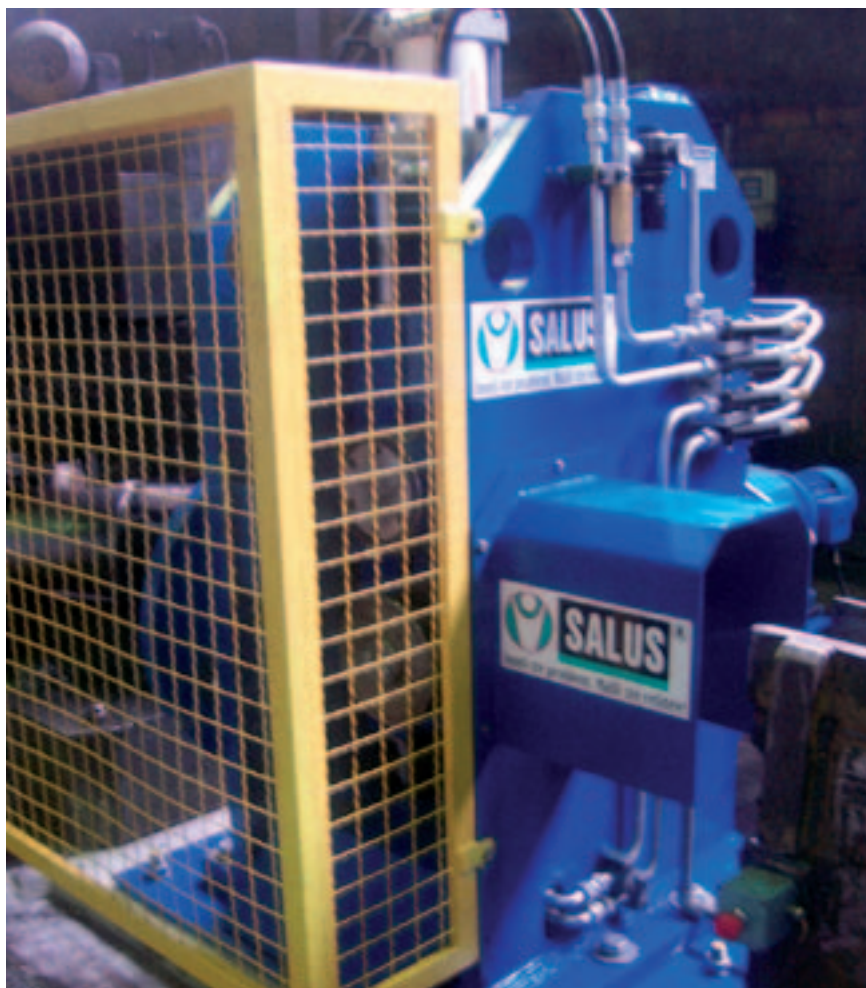


Uvajanje valjanega profila med ravnalne valje pred posodobitvijo

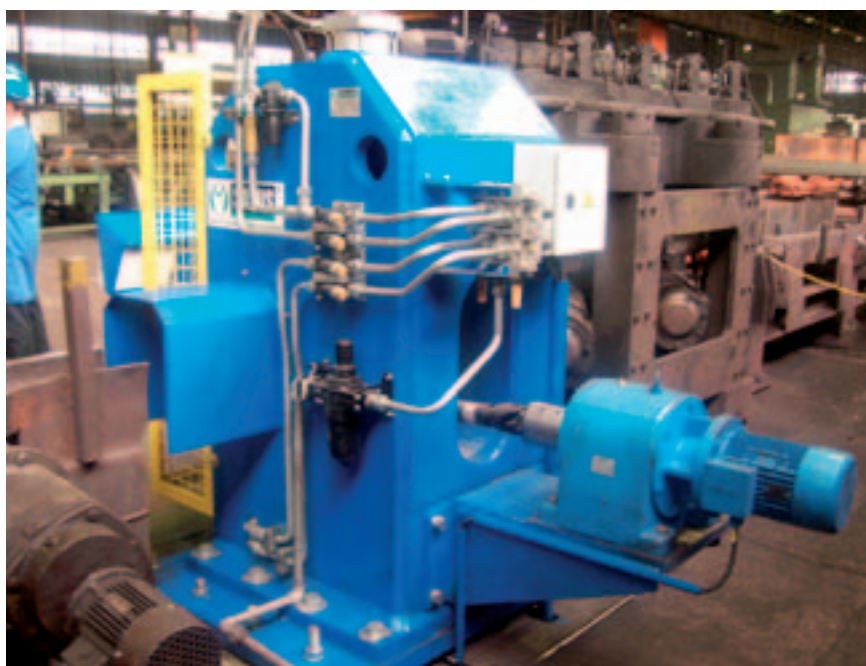
nevarnost udarca profila po delavčevi roki ali stiska le-te ob uvodni lijak, kar se je v preteklosti že pripetilo.

Z namenom izboljšanja nivoja varnosti in zdravja pri delu ter znižanja stopnje tveganja za poškodbe na najnižjo možno raven smo z vodstvom obrata analizirali možna tveganja pri delu na ravnalnem stroju RAV-120. Pri analiziranju poteka dela smo ugotovili, da največje tveganje pomeni prav zgoraj omenjeno ročno podajanje okroglih profilov v stroj. Da bi se izognili ročnemu podajanju, je bilo treba zagotoviti ustrezno mehanizirano podajanje z zadostno potisno silo, kar pa lahko zagotovimo le z dodatno podajno napravo, ki bi zagotovila mehaniziran transport okroglih profilov med prve valje ravnalnega stroja. Za najboljšo rešitev se je pokazala namestitve dodatnega ogrodja – tako imenovanega »uvodnega dua« z dvema vertikalno nameščeni-gnanima valjema. Podjetje Salus, ki je prevzelo izdelavo tega ogrodja, je z upoštevanjem vseh potrebnih parametrov, kot so potrebna sila med valjema, regulacija hitrosti ter ukrepi za preprečitev posega v nevarno območje, napravo uspešno izdelalo ter namestito.

Z namestitvijo naprave – »uvodnega dua« za mehaniziran transport okroglih profilov v ravnalni stroj – bo odpadla ena od najbolj nevarnih faz dela na ravnalnem stroju. Ročno posredovanje delavcev zaradi namestitve »uvodnega dua« ne bo več potrebno, s čimer se bodo zmanjšala tveganja za poškodbe pri delu, zdravstvene okvare in ergonomske obremenitve delavcev pri ravnanju. To je še en korak naprej pri prizadevanjih Metala Ravne, da svojim zaposlenim zagotovi varno delovno okolje. ●



● »Uvodni duo« na ravnalnem stroju RAV - 120



● Posodobljeni ravnalni stroj z »uvodnim duom«

besedilo Nataša Karo, univ. dipl. ekon., menedžerka HRM 1, Acroni
fotografiji Nataša Karo, Acroni, Špela Lapuh, GZS Gorenjske



GZS GORENJSKE NAGRADILA NAJBOLJ INOVATIVNA PODJETJA

Kot smo vam obljubili v majski številki SIJ-a, vam z velikim veseljem in ponosom predstavljamo rezultate razpisa za najboljše inovacijske projekte v gorenjski regiji. Tudi letos smo se v podjetju Acroni zelo dobro odrezali in opozorili nase z uspešnimi, odmevnimi in učinkovitimi projekti na razvojno-raziskovalnem področju in tudi pri tehnološkem segmentu proizvodnje. Eden od projektov pa je uvrščen na nacionalno tekmovanje.

Vsakoletna priznanja najboljšim inovacijam na regionalni ravni so najvišje priznanje inovativnim dosežkom regijskih podjetij. Njihovo število in kakovost so jasen pokazatelj, da ima Slovenija velik potencial za dvig konkurenčnosti gospodarstva.

Po podatkih AJ PES-a je bilo leta 2010 gorenjsko gospodarstvo s skoraj 390 milijoni evrov izgube najslabše v Sloveniji. Brez inovatorjev bi se prav gotovo odrezalo še slabše. Z 39 prijavljenimi inovacijami so namreč za 50 odstotkov izboljšali lanskoletni rekordni dosežek, njihovo število pa se je povečalo za 62 odstotkov.

Komisija v sestavi dr. Boris Kuselj, mag. Vojko Artač, Martin Pintar in Avguštin Novšak je ocenila 39 inovacij:

- ▶ 33 inovacij je tehnoloških.
- ▶ 6 jih uvrščamo med netehnološke; med njimi prevladujejo upravljavske inovacije. Večina inovacij (34) je nastala v predelovalni dejavnosti. Še posebej nas veseli, da je lani inovativnost prestopila bregove te dejavnosti, saj dve inovaciji prihajata iz gostinstva, po ena iz storitvenih dejavnosti ter založništva, eno pa je prispeval samostojni inovator.

Komisija je inovacije ocenjevala po štirih osnovnih kriterijih, ki so razdeljeni na 43 podkriterijev.

Priznanje za najbolj inovativno podjetje je prejela skupina Iskratel, ki je s tem pridobila pravico do letošnjega gostiteljstva prireditve.

Podelili so:

- ▶ 1 diplomo
- ▶ 12 bronastih priznanj
- ▶ 18 srebrnih priznanj ter
- ▶ 8 zlatih priznanj, od tega jih je 5 nominiranih za državna priznanja

Šest Acronijevih inovacij se je uvrstilo zelo dobro in doseglo zavidljiv uspeh. V imenu vodstva Acronija izrekam vsem iskrene čestitke. Naj v vas ostaja adrenalin in želja po boljšem, najboljšem!

ZLATO PRIZNANJE:

RAZVOJ MARTENZITNEGA NERJAVNEGA JEKLA 410

Avtorji: Stanislav Jakelj, Boštjan Bradaškja, Borut Lešnik, Milan Klinar, Jani Novak, Marjan Kunšič in Robert Robič



▶ Generalni direktor Acronija Slavko Kanalec in prejemnika Acronijevega zlatega priznanja Stane Jakelj in Boštjan Bradaškja

Priznanje je bilo utemeljeno s temi besedami: V Acroniju so se na podlagi zanimivih povpraševanj zlasti zelo velikega ameriškega tržišča Stanislav Jakelj, Boštjan Bradaškja, Borut Lešnik, Milan Klinar, Jani Novak, Marjan Kunšič in Robert Robič odločili, da zagrizajo v zahteven razvojni projekt. Martenzitno nerjavno jeklo skupine 410 namreč odlikujejo velika trdota, trdnost in majhna žilavost, proces izdelave jekla pa je zelo zahteven. Razvoj procesa jekla te vrste temelji na lastnem razvojno-raziskovalnem znanju, poznavanju tehnoloških operacij proizvodnega procesa in na povezavi s študijem teoretičnih parametrov Oddelka za materiale in metalurgijo na Naravoslovnotehniški fakulteti, Univerze v Ljubljani.

PROJEKT SE JE UVRSTIL NA NACIONALNO TEKMOWANJE!

SREBRNA PRIZNANJA:

RAZVOJ HLADNO VALJANE TANKE NEORIENTIRANE ELEKTROPLOČEVINE ZA UPORABO PRI SREDNJIH FREKVENCAH

Miran Pirnat in Martin Jeram, oba magistra, sta razvila zelo pomemben proizvod, s katerim Acroni odgovarja na vedno ostrejšje zahteve kupcev. Inovacija pomeni pomembno izboljš-

šavo obstoječe tehnologije, njeni značilnosti pa sta predvsem tanjša debelina in primernost uporabe pri srednjih frekvencah.

LINIJA ZA TRANSPORT DEBELE PLOČEVINE V VROČI VALJARNI ACRONIJA

V preteklosti je zaradi neustreznega transporta, ohlajanja pločevine v kupih in manjkajoče opreme pogosto prihajalo do površinskih poškodb plošč. Roman Robič, Elvir Burnič, Rok Grebenšek, Franci Polajnar, Zdravko Smolej, Blaže Banko in Marko Čufer so si zadali cilj izvesti popolnoma avtomatiziran transport pločevine po zaključku valjanja. S tem so pomembno izboljšali kakovost končnih izdelkov in produktivnost celotne valjarne.

RAČUNALNIŠKA AVTOMATIZACIJA SKLADIŠČA PLOŠČ

Zdravko Smolej, Blaže Banko in Roman Robič so razvili inovacijo, ki pomeni celovito rešitev urejenega skladišča izdelkov in polizdelkov na koncu procesa valjanja debele pločevine. Zagotavlja informacijsko podporo sledenju plošč po vseh fazah proizvodnega procesa, katerim končno določi predvideno lokacijo v skladišču.

RAZVOJ SPECIALNEGA JEKLA S POVIŠANO ODPORNOSTJO PROTI OBRABI

Nekatere konstrukcije so med uporabo podvržene večji površinski obrabi materiala, zato so Jure Bernetič, Marjan Kunšič, Gorazd Kosec, Iztok Tomažič, Borut Kosec, Erika Bricelj, Iztok Šušterčič, Robert Robič in Slavko Kanalec izdelali jeklo, ki je odporno proti obrabi. Zaradi kombinacije lastnosti je jeklo odporno proti izstrelkom iz lahkega orožja, zato ga je moč uporabiti kot protibalistično zaščito za ljudi in objekte, kot so blindirana vozila in zaščitne konstrukcije zgradb, prav tako pa ga uporabljajo za izdelavo sefov in trezorjev.

TEHNOLOGIJA ULIVANJA NA NOVI NAPRAVI ZA KONTINUIRNO LITJE JEKLA

Anton Košir, Emil Šubelj, Leon Vidic, Blaž Kolman, Roman Kalamar, Stane Škabar, Marko Novak, Zdravko Smolej, Blaže Banko in Marko Čufer so razvili tehnologijo in napravo, ki omogoča povečanje prodajnega programa ter ulivanje novih vrst jekel. ●



- Mag. Samo Hribar Milič, predsednik in generalni direktor GZS, in Jadranka Švarc, direktorica območne zbornice za Gorenjsko, sta podelila srebrna priznanja za projekt Tehnologija ulivanja na novi napravi za kontinuirno litje jekla (z leve) Antonu Koširju, Blažu Banku in Emilu Šublju



INOVACIJE KOROŠKE REGIJE ZA LETO 2010

Koroška je ponovno odlična na področju inovacij. Metal Ravne znatno prispeva k tej odličnosti. Za leto 2010 velja, da je Koroška med najboljšimi v državi, inovacija iz Metala Ravne pa najboljša na Koroškem.

Sodelovali smo s štirimi inovacijami, katerih nosilci so: Bernarda Janet, mag. Tatjana Večko Pirtovšek, Miran Kadiš in Kristijan Plesnik. Inovacija UMETNA INTELIGENCA IN LABORATORIJSKA SIMULACIJA PROCESA PREOBLIKOVANJA je bila ocenjena z najvišjo oceno in se bo potegovala za državno priznanje. Inovacija je plod dela mag. Tatjane Večko Pirtovšek, ki je skupaj s sodelavci iz Metala

Ravne (mag. Alojz Rozman, Alojz Buhvald in Jure Jamer) in kolegi iz Naravoslovnotehniške fakultete (izredni prof. dr. Milan Terčelj, doc. dr. Goran Kugler in doc. dr. Iztok Peruš) uspela združiti metalurgijo, umetno inteligenco in simulacijo procesov v celoto, ki omogoča rešitve, presegaajoče okvire današnje prakse. ●



● Med inovatorji, z leve proti desni: Marjan Hovnik, Miran Kadiš, direktor Metala Ravne Andrej Gradišnik, Sašo Mačič, dr. doc. Goran Kugler, mag. Tatjana Večko Pirtovšek, Mitja Živič, Bernarda Janet, Kristijan Plesnik in Blanka Oprešnik



REKORDNA PROIZVODNJA V METALU RAVNE V MESECU MAJU

V podjetju Metal Ravne smo že v začetku letošnjega leta zaznali povečano povpraševanje po našem jeklu. To nas je po dveh sušnih letih spodbudilo, da smo takoj začeli aktivnosti za povečanje proizvodnje. Da pa ne bi vse šlo tako gladko, nam je delo otežil še neljubi dogodek v Jeklarni, ko smo imeli velik strojelom in izpad proizvodnje. Korošci smo že po naravi v takšnih situacijah najboljši, zato smo storili vse potrebno in se takoj prilagodili razmeram.

Rezultat vseh sistematičnih aktivnosti in trdega dela je rekordna proizvodnja ingotov v Jeklarni v vsej zgodovini podjetja Metal Ravne. Visoka proizvodnja ingotov aprila in rekordna majska proizvodnja sta nam omogočili, da smo dosegli tudi zelo visoko proizvodnjo končnih izdelkov. Tako smo maja, poleg rekordne proizvodnje ingotov, dosegli tudi eno najvišjih proizvedenih končnih izdelkov. Ta uspeh je še toliko večji zaradi dejstva, da se nam je v zadnjih dveh letih zelo spremenila

struktura proizvodov in danes izdelujemo veliko večje količine zahtevnih izdelkov višjega cenovnega razreda, kot pa smo jih leta 2008, ko je bila proizvodnja na podobni ravni.

Iskrene čestitke vsem, ki ste pri tem rekordu sodelovali, in naj bo to spodbuda za nadaljnje pogumne korake.



REKORDNA PROIZVODNJA JEKLA

Rekordna količina odlitega jekla pomeni potrdilo, da tudi mlajša generacija jeklarjev uspešno nadaljuje tradicijo in začrtano pot naših bivših sodelavcev. Za takšen proizvodni rezultat pa je bilo treba v Jeklarni poleg optimalnega načrtovanja proizvodnje uvesti tudi delo v konici in opraviti

zajetno število dodatnih delovnih ur. Večjih zastojev in okvar agregatov in opreme nismo imeli, kar gre pripisati odgovornemu in vestnemu delu delavcev ter hitremu in kakovostnemu posredovanju vzdrževalnih ekip. Tudi Valjarna in Kovačnica sta prispevali svoj delež s pravočasnim sprejemanjem naših ingotov. Posebna zahvala pa gre vsem delavcem Jeklarne, saj brez njihovega požrtvovalnega in kolektivnega dela tega rekorda ne bi bilo.

**Vodja Jeklarne
Karel Mostnar**



KOMENTAR OB REKORDNI PROIZVODNJI

Za rekordno proizvodnjo jekla v mesecu maju so v prvi vrsti najbolj zaslužni sodelavci v proizvodnji, saj so vzdržali izredno naporen tempo, ki jim je poleg dodatnih delovnih dni narekoval še delo v času konične tarife. Seveda so nam bile tekom celotnega meseca naklonjene tudi zvezde, saj nismo imeli nobenih

večjih zastojev, vse manjše okvare pa so posamezne vzdrževalne ekipe odpravile skorajda bolje od mehanikov pri Formuli 1. Že kar nekaj časa vse zastoje v Jeklarni skrbno spremljamo in analiziramo. Zastoje, na katere lahko vsaj delno vplivamo vsi zaposleni, si prizadevamo kar se da zmanjšati. Tudi te aktivnosti so prispevale k izdelavi nekaj dodatnih šarž. Vsi smo veseli, da nam je maja uspela tako velika proizvodnja jekla, saj vidimo, da lahko z ustrežno motivacijo zaposlenih in malo sreče dosežemo in presežemo še tako visoko zastavljene cilje.

**Vodja proizvodnje jekla
mag. Marko Šuler**



ČESTITKA DIREKTORJA JEKLARSKEGA PROGRAMA

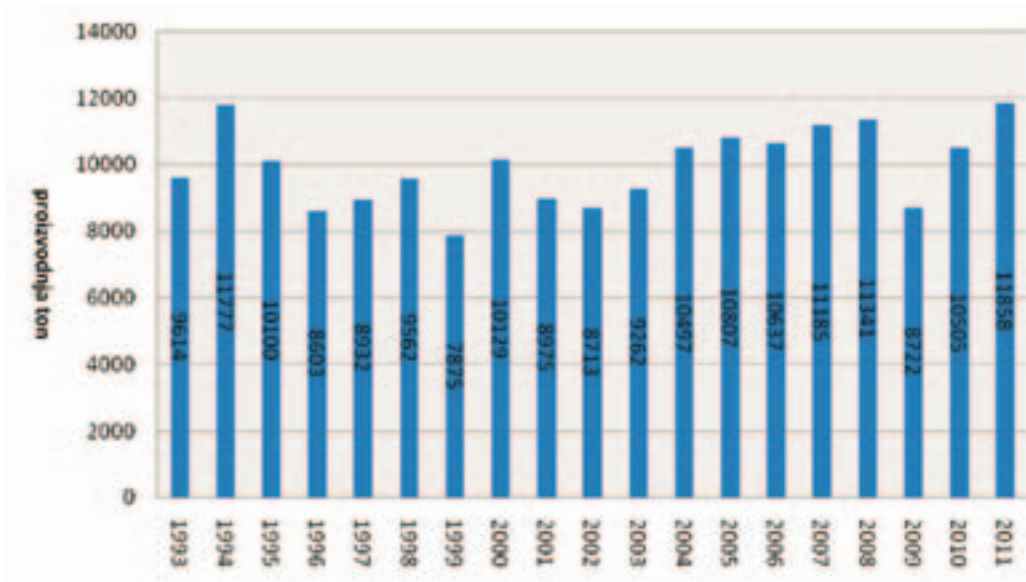
Jeklarna je maja izdelala in odlila kar 11.858 ton ingotov, kar pomeni največjo količino, doseženo v Metalu Ravne nasploh. Doslej je bila najvišja mesečna proizvodnja oktobra 1994, in sicer 11.777 ton, naslednja pa aprila 2008 – 11.341 ton. Zadnja je bolj primerljiva tej rekordni, saj je bil strukturni program leta 1994 povsem drugačen od tega v zadnjih letih. Bil je manj zahteven – odlitih je bilo več konstrukcijskih jekel, ki jih je z leti Metal Ravne močno zmanjševal na račun povečanja proizvodnje orodnih in specialnih jekel. Tudi proizvodnjo težkih ingotov imamo sedaj, kar zahteva daljše čase obdelave v vakuumu in s tem zmanjšuje kapaciteto.

Kot sta povedala oba odgovorna za proizvodnjo jekla, je maja res šlo po naših načrtih, celo bolje. Kljub naporom prejšnjih mesecev, ko smo obratovali tudi v konični tarifi ter dodatne dni, so se zaposleni potrudili, zbrali dovolj energije in dosegli cilj. Zavedajo se, da je treba letne količine loviti že pred letnim remontom. Zato smo kot vsako pomlad imeli podobno sliko glede dodatnih dni obratovanja. Potem pa je potreben seveda odmor, ki ga izkoristimo za letna popravila obzidav ter strojne in elektro opreme, kar nam pozneje zopet omogoča normalnejše delovne razmere z manj nepredvidenimi zastoji.

Ob rekordni mesečni proizvodnji čestitke sodelavcem jeklarjem in vsem tistim, ki so direktno vezani na našo verigo.

Srečno!

**Direktor Jeklarskega programa
Stanko Petovar, univ. dipl. inž. metal. in mater.**



● **Maksimalna mesečna proizvodnja jekla v Jeklarni od leta 1993 do 2011**



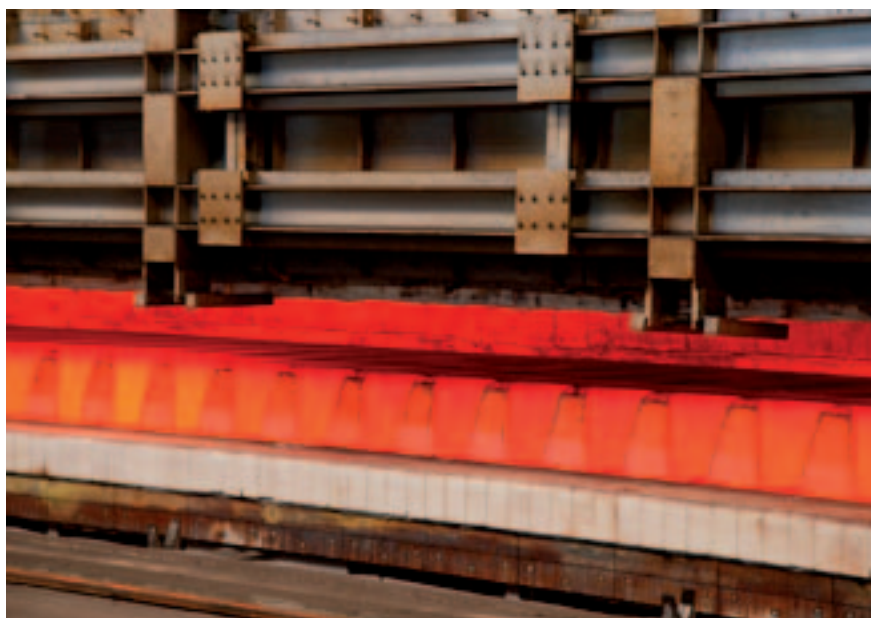
besedilo Zvone Klemenc, direktor obrata Predelava debele pločevine, Acroni
fotografije arhiv Acronija



LE S TIMSKIM DELOM IN Z ZAGNANOSTJO LAHKO DOSEGAMO ZASTAVLJENE CILJE

Predelava debele pločevine v Acroniju je maja skupno proizvedla 13.092 ton debele pločevine. Presežen je bil proizvodni načrt na področju nerjavnih in specialnih – legiranih in poboljšanih jekel, to so jekla z najvišjo dodano vrednostjo, zaradi dodelav in večje zahtevnosti kupcev pa ugotavljamo nekoliko nižjo proizvodnjo navadnih konstrukcijskih jekel.

Leto 2011 je za obrat Predelava debele pločevine leto rekordov. Tudi maja je bilo tako. Doseženih je bilo nekaj izjemnih rezultatov. Toplotno smo obdelali 12.029 ton debele pločevine. Stari aprilski rekord je bil presežen za 3,8 odstotka. Absolutni proizvodni rekord je bil dosežen na liniji Wellman, in sicer 5.732 t. Produktivnost je znašala 8,2 t/h in je za 13,8 odstotka višja od primerljivega lanskoletnega obdobja. Bistven korak naprej glede produktivnosti je bil narejen pri peči Drever, saj smo produktivnost (z menjavo valjčnic v izenačevalni komori) in posledično višjo proizvodnjo dvignili s 3,8 t/h na 5,8 t/h. V lužilnici smo prvič presegli mejo 8.000 ton. Višjo produktivnost dosegamo tudi pri drugih proizvodnih agregatih.



PROIZVODNJA (t) – agregati	I.–V. 2010	I.–V. 2011	IND. 2011/2010
DREVER	11.260	18.708	166
WELLMAN	22.923	26.139	114
BELLMAN	5.279	6.627	125
BOSIO	902	2.123	235,3
LUŽILNICA	30.965	36.002	116,2
NC PLAZMA	28.253	30.336	107,4
NC AVTOGENO	11.652	19.274	165,4
SUNDWIG	20.710	31.712	153,1

PROIZVODNJA (t) – s storitvami	I.–V. 2010	I.–V. 2011	IND. 2011/2010
PDP – proizvodnja plošč	48.495 t	66.744 t	137,6
nerjavnih jekel	25.293	29.660	114,4
legirana jekla	4.012	6.615	164
poboljšana jekla	993	1.011	101,8
orodna jekla	427	815	190,8
navadna jekla	18.197	28.553	156,9

V prvih petih mesecih beležimo stalno proizvodno rast. Skupno proizvodnje debele pločevine smo v primerjavi s preteklim letom povečali za 37,6 odstotka. Proizvodno rast dosegamo pri vseh skupinah jekel, še posebej pa je za Acroni pomembna rast na najpomembnejšem programu nerjavnih in specialnih jekel. Po drugi strani ugotavljamo nižje specifične porabe energentov in nižje skupne stroške. Strošek predelave se je z 69 €/t v primerjavi s preteklim letom znižal na 66 €/t. Boljši so tudi izpleni. V prvih petih mesecih leta smo uvajali številna nova jekla. Kljub odlič-

nim rezultatom pa vsi, z gospodarskim načrtom načrtovani proizvodni cilji niso bili doseženi.

Prav tako smo bili zelo aktivni tudi na področju naložb. Aprila je bila dana v obratovanje nova lužilna kad z novo spiralno sušilno linijo in s sistemom čiščenja spiralnih voda. Začela so se gradbena dela pri projektu tretje peči linije Wellman. Izvedli smo avtomatizacijo žerjava št. 2. Da bi povečali skladiščni prostor, smo iz območja odpreme umaknili in na novo lokacijo prestavili brusilni stroj in NC-šestplazemski rezalnik. V hali D smo uredili nov prostor za

skladiščenje navadne konstrukcijske in legirano-poboljšane pločevine.

Vsem sodelavcem Predelave debele pločevine in podpornih služb se zahvaljujem za dobro opravljene naloge. Končni rezultat je zasluga timskega dela kakor tudi vsakega posameznika.

Obenem vam želim, da dobre priložnosti in potencial znanja ter izkušenj, ki ga imamo, maksimalno izkoristimo, da svojo uspešnost v drugi polovici letošnjega leta še nadgradimo in ostanemo najboljši. Vizije in adrenalina nam ne manjka. ●





besedilo Rahela Rodošek Strahovnik, univ. dipl. inž. metal. in mater., ekologinja I, Metal Ravne
vir Gospodarska zbornica Slovenije



NOVA DIREKTIVA O INDUSTRIJSKIH EMISIJAH (IED) 2010/75/EU

V okviru svetovnega dneva varstva okolja je v prostorih Gospodarske zbornice Slovenije potekala že tradicionalna prireditev Okoljski dan gospodarstva. Program je bil tokrat posvečen novim zahtevam evropske direktive o industrijskih emisijah (IED), ki je bila v evropski pravni red prenesena konec lanskega leta (2010/75/EU).

Ta direktiva zamenjuje direktivo o celovitem preprečevanju onesnaževanja okolja večjega obsega – bolj znana je kot IPPC-direktiva – in jo širi tudi na druge dejavnosti, kot so odstranjevanje ali predelava odpadkov, proizvodnja ivernih plošč, obdelava žlindre in podobno. V naš pravni red bo ministrstvo za okolje in prostor (MOP) direktivo preneslo do 6. januarja 2013. Obstoječe naprave bodo morale dobiti spremenjeno okoljevarstveno dovoljenje do januarja 2014. Novosti, ki jih direktiva prinaša in bodo morale biti vključene v spremembo obstoječega okoljevarstvenega dovoljenja, so:

- ▶ monitoring tal/podtalnice (poročilo izhodiščnega stanja tal in podzemne vode na območju naprav),
 - ▶ BREF-/BAT-dokumenti bodo v dovoljenju natančneje opredeljeni in obvezujoči za določitev obratovalnih pogojev,
 - ▶ dovoljenja bodo objavljena na spletu,
 - ▶ izvajali se bodo izredni inšpekcijski pregledi pred izdajo/spremembo dovoljenja.
- Obstoječe in nove naprave bodo skladnost z novo direktivo morale doseči na začetku leta 2016. ●



NOŽI RAVNE NA MEDNARODNEM SEJMU ZA LESNO INDUSTRIJO LIGNA 2011 V HANNOVRU

Od 30. maja do 3. junija se je v Hannoveru odvijal tradicionalni sejem za gozdarsko in lesno industrijo LIGNA 2011, kjer je bil zopet poudarek na rabi lesne bio mase – energiji iz lesa. Na sejmu, ki ga je obiskalo preko 90.000 obiskovalcev, je razstavljal 1.765 razstavljalcev iz 52 držav s celega sveta. V primerjavi z Ligno 2009 se je močno povečal obisk tujih obiskovalcev, kar za 40 odstotkov. Sejem so si ogledali obiskovalci iz 90 držav, največ jih je poleg domačih prišlo še iz Italije, Finske, Avstrije, Kitajske, Tajvana, Danske, Turčije in Švedske. Manj pa je bilo letos obiskovalcev iz Indije in JV Azije.

V primerjavi z Ligno 2009 je naš razstavni prostor tokrat obiskalo približno 15 odstotkov več obiskovalcev, kar je lep dokaz oživljanja lesnopredelovalne industrije. V času sejma smo tudi sami obiskali različne proizvajalce strojev in opreme za lesno predelavo, od najbolj znanih naj omenim podjetja Raute, Maier, Palmann, Bruks in Raute Corporation OY, s katerimi smo se pogovarjali o različnih oblikah nadaljnega sodelovanja. Od srečanj, kjer bi lahko hitro pridobili nova naročila, naj omenim zelo zanimive pogovore z večjo nemško družbo, ki je prej zastopala našega konkurenta TTT na nemškem trgu in v Afriki. Velik interes za sodelovanje z nami pa je pokazalo tudi največje francosko podjetje za proizvodnjo sekirostojev in drugih drobilcev za les.

Od konkurence so se na sejmu predstavile družbe iz Evrope – Klingelberg iz Nemčije in Pilana iz Češke, sodelovali pa sta tudi kitajski družbi Guangzhou in Harbin, iz Japonske podjetje Kanefussa in iz ZDA Simonds.

Sejem LIGNA 2011 je bil za naše podjetje zelo zanimiv in nam je odprl nekaj novih možnosti za prodajo naših nožev tudi na trgih, kjer smo sedaj slabše zastopani. ●



▲ Razstavni prostor Nožev



besedilo Monika Štojs, univ. dipl. ekon., direktorica marketinga,
vir SIJ – Slovenska industrija jekla
Boštjan Ilenič, Acroni



V ACRONIJU SMO SE ŽE DRUGIČ SREČALI Z NAŠIMI PREDSTAVNIKI IZ CELEGA SVETA

»Načrti so uresničljivi,« je bila skupna ugotovitev udeležencev.

2. mednarodne marketinške konference v Acroniju

V Acroniju smo uspešno izpeljali že drugo marketinško konferenco, ki so se je udeležili predstavniki, aktivni na trgih Nemčije, Italije, Avstrije, Španije, vzhodne EU (Poljske, Madžarske, Češke, Slovaške, Bolgarije, Romunije), ZDA in Indije ter na domačem, slovenskem trgu. Na teh trgih Acroni skupno doseže kar 88 odstotkov celotne količine prodaje. Konference so se udeležila trgovska podjetja v lasti skupine SIJ in tudi neodvisna trgovska podjetja, ki opravljajo vlogo agentov oziroma posrednikov. Prvič pa so bili med udeleženci konference tudi predstavniki razrezovalnih centrov v lasti skupine SIJ.

Konferenco, ki smo jo prvič organizirali sami, so naši poslovni partnerji zelo dobro sprejeli, še posebej so pohvalili inovativen pristop – to je delitev konference na dva dela – v prvem delu, ki je skupen, sodelujemo vsi udeleženci s predstavitvami in z diskusijo. Drugi del pa je namenjen individualnim razgovorom.

V prvem delu konference smo predstavili naše načrte za prihodnjih nekaj let, nato pa smo skupaj pregledali prednosti, slabosti, nevarnosti in priložnosti Acronija ter položaj Acronija na posameznih trgih danes ter možnosti krepitev naše tržne pozicije. Gostje so si bili enotni v mnenju, da so načrti vsekakor uresničljivi.

ACRONIJEVI KUPCI SO ZADOVOLJNI S KAKOVOSTJO IZDELKOV

V Acroniju vsako leto izvedemo analizo zadovoljstva kupcev, ki nam da glavne informacije o tem, kje so po mnenju naših kupcev naše prednosti in v katere vidike poslovanja bi bilo treba vložiti največ naporov za izboljšanje. Po mnenju naših kupcev so Acronijeve glavne prednosti povezane s postopkom naročanja in sodelovanjem s prodajnim osebjem, zelo zadovoljni so tudi s kakovostjo naših izdelkov. Najbolj pa si kupci želijo izboljšanja zanesljivosti dobav in večje fleksibilnosti. Tudi mnenje gostov na konferenci je bilo podobno – zelo so

pohvalili kakovost Acronijevih izdelkov, zanesljivosti dobav pa bo treba posvetiti še več pozornosti kot do sedaj.

ACRONI SE UVRŠČA MED VODILNE DOBAVITELJE NERJAVNE DEBELE PLOČEVINE V DRŽAVAH EU

Prav v vseh državah EU, katerih predstavniki so sodelovali na konferenci, je Acroni najpomembnejši dobavitelj nerjavne debele pločevine, razen v Španiji, kjer ima najmočnejši tržni delež domači proizvajalec Acerinox. Acroni se uspešno uveljavlja tudi na neevropskih trgih – tako kar petino vsega indijskega uvoza obsega uvoz iz Acronija, v ZDA pa uvoz iz Acronija dosega šest odstotkov. Poraba drugih vrst jekla je po obsegu precej večja kot poraba nerjavne debele pločevine, zato so tam naši tržni deleži ustrezno manjši. Udeleženci konference so možnosti za povečanje prodaje posameznih vrst jekla videli predvsem v razvoju novih izdelkov, ki nam jih bodo omogočile nove naložbe.



NOVI »PLATE MILL« BO OMOGOČIL PROIZVODNJO PLOŠČ ŠIRINE 2500 MM

Acronijevi načrti prodaje za naslednjih nekaj let so optimistični, vendar po mnenju udeležencev konference ni resnejših ovir, da teh načrtov ne bi tudi uresničili. Zaradi novih naložb, predvsem novega tako imenovanega »plate milla«, bomo lahko ponudili kupcem tudi dodatne izdelke – pred-

vsem si veliko obetamo od večjih širin, tudi do 2500 mm. S tem se bo naša ponudba še približala ponudbi vodilnih proizvajalcev na trgu, postavljeni bodo temelji za nadaljnjo rast prodaje in povečevanje tržnega deleža.

PRIHODNJE LETO SE PONOVRNO SREČAMO

Skupna dva dneva sta kar prehitro minila

in po ogledu proizvodnega programa in novih naložb je sledil zaključek konference. Zaključna ugotovitev udeležencev je bila, da so taka srečanja potrebna, saj tako naši poslovni partnerji dobijo prepotrebne informacije o tem, kaj se v podjetju dogaja, zato so pri prodaji naših izdelkov lahko še uspešnejši. ●

vir SBB Global Market Outlook, junij 2011

Tržna napoved

- Cene ameriških ploščatih izdelkov so maja močno padle. Povpraševanje se v drugem četrtletju ni izboljšalo v skladu s pričakovanji, prav tako ni verjetno, da bi se izboljšalo v tretjem četrtletju. Uvoz se povečuje, zato bodo cene verjetno še padale.
- Cene kolobarjev v severni Evropi so maja nekoliko padle, vendar so se nato spet popravile. Pričakovano je bilo, da bodo cene, objavljene za tretje četrtletje, višje, kar pa se ni zgodilo zaradi slabšega povpraševanja.
- Cene ploščatih izdelkov v južni Evropi so maja padale in dosegale bistveno nižje nivoje kot na severu. Povpraševanje je šibko in če se ponudba ne bo prilagodila povpraševanju, bodo cene še padale.
- Tudi cene kolobarjev v Aziji so maja padale in se bodo verjetno še nekoliko znižale. Kljub pričakovanemu izboljšanju povpraševanja v tretjem četrtletju, ko se običajno naročila povečajo, je situacija še vedno nestabilna.
- Cene kitajskih ploščatih proizvodov so padale, saj je bila poraba zaradi šibkosti končnih sektorjev slaba. Cene bodo verjetno še padale, proizvodnja jekla pa je večja kot leta 2010. Kitajska je močno izvažala na razvite trge, v zadnjem času pa tamkajšnji proizvajalci postajajo manj konkurenčni zaradi nižjih tržnih cen in dolgih dobavnih rokov.
- Cene dolgih proizvodov so se po manjšem padcu v maju začele krepiti. V Evropi in ZDA se je začela gradbena sezona, kar naj bi izboljšalo porabo.
- Cene železove rude bodo proizvajalci skušali ohraniti na enakih nivojih kot v drugem četrtletju. Cene jeklenega odpadka so bile maja stabilne, razen v Turčiji, kjer je nepričakovano močna poraba potisnila cenovne nivoje višje. Povpraševanje bo v poletnih mesecih v Evropi in ZDA padlo, tudi turški proizvajalci lahko počakajo z nakupi nekaj tednov, dokler cena ne bo bolj privlačna.
- Glavno vprašanje je, ali bodo proizvajalci v tretjem četrtletju uspeli zadržati cenovne nivoje, ki bodo zadoščali za pokrivanje stroškov surovin.

vir World Steel Association, Metalprices, SBB

Glavni poudarki iz sveta jekla

- Svetovna proizvodnja surovega jekla je maja letos znašala 130 milijonov ton, kar je 4,2 odstotka več kot maja 2010. Skupna proizvodnja v prvih petih mesecih leta 2011 je za 7,3 odstotka večja kot v enakem obdobju leta 2010 in kar za 39,9 odstotka višja kot v enakem obdobju leta 2009.
- V začetku maja je bila cena niklja blizu 27.000 USD/t, nato pa je padala in konec maja dosegla 23.000 USD/t. Padanje se nadaljuje tudi junija, ko se je cena že spustila pod 22.000 USD/t.
- Cene jeklenega odpadka v južni Evropi so aprila dosegle dno (okrog 300 EUR/t), nato pa so počasi rasle maja in junija. Ta trend pa ne velja za končne izdelke – na primer cene plošč v južni Evropi padajo že vse od aprila – marca je bil dosežen vrh med 700 in 740 EUR/t, junija pa so cene že med 600 in 665 EUR/t.



MALA ŠOLA VARJENJA

ELEKTRIČNI OBLOK IN VARILNI IZVORI

Varjenje je obsežno področje, saj obstaja veliko načinov varjenja in veliko vrst materialov. Najpogosteje uporabljeni obločni načini varjenja so: ročno obločno varjenje z oplaščeno elektrodo (ROV), MIG- in MAG-varjenje z varilno žico, TIG-varjenje z varilno palico in varjenje pod praški. Vsem tem načinom je skupen električni oblok, ki ga dobimo s pomočjo varilnih izvorov. Pa pogledajmo, kaj sploh je električni oblok in kateri so najpogosteje uporabljeni varilni izvori za ROV.

KAJ JE ELEKTRIČNI OBLOK?

Električni oblok je prehod električnega toka skozi plinasti medij in je možen zaradi gibanja elektronov. Pri varjenju gori oblok med elektrodo in varjencem. Ko se z elektrodo dotakne varjenca, se konec elektrode in varjenec razžarita, z rahlim odmikom elektrode pa vzpostavimo električni oblok.

Za vžig in vzdrževanje stabilnega obloka potrebujemo varilni izvor, ki ima dovolj visoko električno napetost. To napetost imenujemo napetost praznega teka, njena največja vrednost je zaradi varnosti varilca s predpisi omejena. Napetost, ki skrbi za vzdrževanje stabilnega obloka, pa imenujemo varilno napetost.

Varimo lahko z izmeničnim ali enosmernim tokom, pri slednjem lahko priključimo elektrodo na plus pol (obratna polariteta) ali minus pol (direktna polariteta). Pri direktni polariteti je temperatura višja na predmetu, zato z njo varimo varjence večjih debelin. Pri obratni polariteti pa je temperatura večja na elektrodi, zato je primerna za varjenje tanjših predmetov.

Slika A



A- Ročno obločno varjenje



B- Varilni transformator

KAKŠNE VARILNE STROJE ZA ROČNO OBLOČNO VARJENJE UPORABLJAMO V PRAKSI?

Za ročno obločno varjenje, kot imenujemo varjenje z oplaščeniimi elektrodami, uporabljamo

- ▶ varilni transformator
- ▶ varilni agregat
- ▶ varilni usmernik
- ▶ varilni inverter

Varilni transformator nam daje izmenični varilni tok in je primeren za varjenje z rutilnimi elektrodami. Transformatorje sedaj pogosto nadomeščajo usmerniki.

Varilni agregat je zgrajen iz elektromotorja in generatorja enosmernege toka na isti osi. Primeren je za varjenje z vsemi elektrodami, saj omogoča varjenje z enosmernim varilnim tokom. Starih električnih agregatov skoraj ne uporabljajo več,

uporabljajo pa se agregati na tekoča goriva za varjenje na terenu, kjer ni izvorov toka npr. pri varjenju cevovodov. Poleg dokaj dobre varilne lastnosti ga »odlikujeta« tudi močan hrup in lastna teža.

Danes so najbolj razširjeni varilni usmerniki s tiristorsko regulacijo različnih velikosti in moči. V osnovi so sestavljeni iz transformatorja in usmerniške enote, ki pretvarja izmenični tok v enosmernege. Pri varjenju z njimi lahko uporabljamo rutilne (- pol), bazične (+ pol) in večino specialnih elektrod (- ali + pol).

Novodobni varilni aparati se imenujejo varilni inverterji in so v bistvu prenosni varilni usmerniki. Zaradi zelo majhne teže so primerni za montažna dela, gradbišča in manjše delavnice. Primerni so za varjenje z rutilnimi in bazičnimi elektrodami, z ozirom na izvedbo pa tudi za varjenje s celuloznimi elektrodami in elektrodami za varjenje aluminija. ●



C- Varilni usmernik



D- Varilni inverter



besedilo Erika Vidic, univ. dipl. inž. kem., svetovalka za nevarne snovi, Acroni
fotografije Erika Vidic, Acroni



RENA – ODPADEK ALI SUROVINA?

Konec marca je izšla nova uredba Sveta št. 333/2011 o merilih za določitev, kdaj določene vrste odpadnih kovin prenehajo biti odpadke. Cilj uredbe je doseči kar najvišje stopnje recikliranja in v kar največji možni meri zmanjšati izkoriščanje dodatnih naravnih virov. Dolgoročni cilj je Evropo spremeniti v družbo recikliranja, v takšno družbo, ki se bo izogibala nastajanju odpadkov. Neizogibne odpadke pa bo, kjer je to mogoče, uporabila kot vir. Jeklarska industrija je eden najbolj pomembnih sektorjev recikliranja, saj se odpadki jeklarskih izdelkov lahko 100-odstotno reciklirajo. Acroni ima kot zavezanec IPPC-direktivi (direktivi o celovitem preprečevanju in nadzoru nad onesnaženjem) tudi dovoljenje za postopek predelave teh odpadkov.

Nova uredba določa, da čistih in varnih odpadnih kovin ne bo treba opredeliti kot odpadke, če proizvajalec uporablja sistem zagotavljanja kakovosti ter z izjavo o skladnosti za vsako pošiljko odpadnih kovin dokaže, da izpolnjuje vsa potrebna merila.

Govora o tej uredbi je bilo že pred sprejetjem kar precej, predvsem v evropskem združenju jeklarjev Eurofer.

Kaj bo nova uredba prinesla, še vedno ni jasno. Dejstvo je, da se bo trg razdelil na dve veji:

- ▶ trgovanje z odpadnim železom in jeklom kot odpadkom in

- ▶ trgovanje s surovino za recikliranje, v primeru, ko bodo izpolnjeni vsi pogoji za status surovine.

Kakovost pošiljk z odpadnim jeklom in železom za recikliranje se bo z novo uredbo prav gotovo izboljšala, saj dovoljena skupna količina nečistoč znaša ≤ 2 maks. % (to so neželezne kovine, zemlja, prah, izolacijski material, steklo, guma, plastika, blago, les, cevi, napolnjene s cementom, beton ...). Na odpadnem jeklu in železu ne sme biti olja, oljne emulzije, maziva ali masti, razen v zanemarljivih količinah, pri katerih ne bo prišlo do kapljanja.

Vse to je velik napredek glede obremenjevanja okolja, saj bo potekal nadzor nad tovrstnimi pošiljkami. V procesu proizvodnje jekla je izplen veliko večji, če uporabljajo kakovostno odpadno jeklo. Seveda pa je vprašanje, kakšno ceno bo za to treba plačati.

Jeklarsko industrijo je skrbela še ena nova uredba, ki so jo sprejemali sočasnno z uredbo o odpadnih kovinah, vendar je stopila v veljavo nekoliko prej, to je uredba REACH. Ta zahteva registracijo



▶ Skladišče odpadnega železa – rene v Acronijevi Jeklarni na Jesenicah



▲ Odpadno jeklo in železo – rena



▲ Čisto odpadno jeklo, sortirani odrezki – čista rena

vseh snovi, ki so na trgu. Dilema je bila, ali bi v primeru izpolnjevanja statusa surovine morali registrirati tudi jekleni

in železni odpadki. Kljub bojazni za ta velik finančni zalogaj, ki bi ga prinesla registracija posameznih elementov v

odpadnem jeklu (Fe, Cr, Ni, Mo), se je izkazalo, da je odpadno jeklo izvzeto iz registracije, če izpolnjuje pogoje, opisane v drugem členu te uredbe.

Kako bo v praksi potekal uvoz jeklenega odpadka iz držav, ki niso članice EU, še ni jasno. Možen je uvoz jeklenega odpadka kot surovine (v tem primeru je potrebna registracija), lahko pa se uvozi kot odpadki in nato prekvalificira v surovino.

Lažji pa bo tok materiala znotraj EU. Antonija Božič Cerar, samostojna svetovalka pri GZS, pojasnjuje, da se bo ob izvajanju uredbe sprostilo, poenostavilo in poenotilo predvsem trgovanje in čezmejno trgovanje z materialnimi tokovi. V primeru prekvalifikacije materiala iz odpadka v surovino bo pošiljko spremljala izjava o skladnosti, ki bo vsebovala predvsem tehnične podatke o kakovosti in čistočih materiala, in sicer namesto evidenčnega lista odpadka oziroma obrazca iz priloge evropske uredbe 837/2010, ko gre za pošiljke zelenega odpada preko meja. Seveda bo s tem odpadlo tudi vodenje evidenc o pošiljkah teh snovnih tokov.

Uredba bo vstopila v veljavo 9. oktobra letos in se bo po preteku šestmesečnega prehodnega obdobja neposredno uporabljala v vseh državah članicah. ●



▲ Zalaganje rene v elektroobložno peč

besedilo Gabor Sekereš, univ. dipl. fizik, raziskovalni inženir, Metal Ravne
fotografije Slavko Jalovec, in Gabor Sekereš, Metal Ravne



NOVOSTI NA PODROČJU NEPORUŠITVENIH PREISKAV

Maja in junija sta se zvrstila dva pomembna dogodka, povezana z neporušitvenimi preiskavami: dan odprtih vrat v podjetju Q Techa in seminar o tehničnih novostih na področju ultrazvočne kontrole v Kamniku.



• Demonstracija delovanja ultrazvočne naprave USM Vision Thomas Fausten



• Diskusija – na sliki Darko Tomšič (Team Trade), Roman Zagernik (Sorbit valji) in Alojz Hudej (Sistemska tehnika)

Podjetje Q Techna iz Krškega je 31. maja pripravilo dan odprtih vrat. Dogodka se je udeležilo 80 predstavnikov iz dvajsetih podjetij, katerih dejavnost je tudi neporušitvena kontrola. Andrej Lešnjak, direktor Q Techne, je najprej pozdravil prisotne in jih seznanil z dejavnostmi podjetja, Rebeka Srebotnik pa je v nadaljevanju predstavila izobraževalni center in spremembe standarda za certificiranje kontrolorjev. Leta 2013 bo standard ISO 9712 namreč zamenjal trenutni standard EN473. Na področju

ultrazvočne kontrole zvarov in kontrole zvarov z magnetnimi delci je prav tako prišlo do sprememb: določene standarde EN so zamenjali standardi ISO. Razlike med standardi EN in ISO pa sta predstavila Aleš Vučajnik in Justin Božič iz Nuklearne elektrarne Krško.

16. junija je bil v Kamniku seminar o novostih na področju ultrazvočne kontrole. Srečanje je organiziralo podjetje Team Trade, slovenski zastopnik proizvajalca ultrazvočne opreme General Electric Sensing & Inspection

Technologies. Predavatelj na seminarju je bil Thomas Fausten, prodajni menedžer za ultrazvočno opremo. Na predavanjih so pojasnili nove funkcije ultrazvočnega aparata USM Go in ultrazvočnega merilca debeline DMS Go. Udeležencem so predstavili tudi nove AVG-diagrame kotnih sond. Ob koncu seminarja pa smo spoznali še novi Phased Array in TOFD ultrazvočni aparat USM Vision. ●

Slovenska industrija jekla, d.d., Gerbičeva 98, 1000 Ljubljana

V najboljših stvareh na svetu je tudi slovensko jeklo.

sij
skupina Slovenska industrija jekla

Acroni
Metal Ravne
Noži Ravne
Elektrode Jesenice
SUZ
Odpad
ZIP center

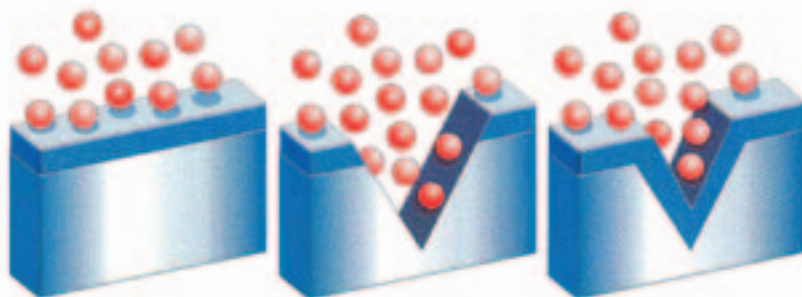
nerjavna jekla
orodna in hitrorezna jekla
specialna jekla
elektro jekla
konstrukcijska jekla
industrijski noži
elektrode



NERJAVNA JEKLA NISO VEDNO NEUNIČLJIVA!

Zagrebska fakulteta za strojništvo in ladjedelništvo, Katedra za zaščito materialov, že tradicionalno vsako leto pripravi seminar na temo nerjavnih jekel, korozije, zaščite kovin in problemov v praksi. Srečanje je namenjeno širšemu krogu strokovnjakov, ki se v praksi srečujemo z razvojem in tudi s predelavo in ne nazadnje s končno uporabo nerjavnih jekel. Odzivi avditorija so zelo dobri, kajti srečanje vsako leto ponudi zelo kakovostne informacije in znanja o korozijskem vplivu na nerjavna jekla.

- Prikaz mehanizma samoobnavljanja pasivnega filma Cr_2O_3 na površini nerjavnega jekla, če je v okolici prisotnega dovolj kisika O_2



Prof. dr. Ivan Juraga, kot vodja Katedre za zaščito materialov, obenem vodja in pobudnik vsakoletnih srečanj na temo obstojnosti nerjavnih jekel in njihove uporabe, je s seminarji ustvaril center informacij in znanja na področju korozijske obstojnosti nerjavnih jekel v regiji.

Na letošnjem seminarju je bil velik poudarek dan postopkom varjenja nerjavnih jekel in nadaljnji korozijski zaščiti vseh treh glavnih skupin nerjavnih jekel: avstenitnih, feritnih in še posebej duplexnih.

Doc. dr. Vesna Alar, vodja laboratorija za korozijo na Katedri za zaščito materialov, je predstavila kemijsko in elektrokemijsko čiščenje varjenih konstrukcij iz nerjavnih jekel, s poudarkom

na površinski nehomogenosti varov. Razložila je postopke obdelave varjenih spojev, pasivacijo nerjavnih jekel, testiranje učinkovitosti pasivacije in odpornost nerjavnih jekel na točkasto korozijo.

KOROZIJSKA OBSTOJNOST NERJAVNIH JEKEL

Nerjavna jekla se morajo za odliko visoke korozijske obstojnosti zahvaliti prisotnemu pasivnemu oksidnemu sloju na površini, ki je obogaten s kromom. Ta nastaja spontano, z naravnim procesom oksidacije, v okoljih, kjer je prisotno dovolj kisika. Čeprav je ta sloj izjemno tanek, le 1–5 nanometra ($1-5 \times 10^{-9}\text{m}$), in očem neviden, zagotavlja čvrst in kemijsko zelo stabilen film, seveda pri po-

gojih z dovolj veliko vsebnosti kisika na površini materiala. Na podlagi naravne danosti in posledično spontane tvorbe tega filma na površini nerjavnih jekel ima sposobnost samoobnavljanja. To je možno tudi takrat, ko se s postopki mehanske obdelave s površine jekla ta pasivni sloj odstrani. V okoljih oziroma atmosferi z visokim deležem kisika se bo zaščitni sloj skorajda v trenutku sam obnovil.

Kljub vsemu pa nerjavnih jekel ne moremo opredeljevati kot neuničljivih. Pasivni sloj na površini nerjavnih jekel se lahko pod določenimi zunanji vplivi povsem uniči oziroma trajno odstrani. Posledice, ki sledijo, so korozijski procesi, največkrat v obliki ozko lokaliziranih korozijskih fenomenov.

Zvarni spoji na nerjavnih konstrukcijskih elementih pomenijo zelo resno nevarnost oziroma potencial nastanka korozijske poškodbe. V takih primerih je najpogostejši pojav jamičaste korozije, poleg nje pa se pojavijo tudi drugi korozijski pojavi, kot so špranjska korozija, napetostna korozija, mikrobiološka korozija in interkristalna korozija.

Obstajajo številni vzroki, ki privedejo do začetka pojava mehanizmov korozijskega propada nerjavnega jekla. Seveda pa je treba opozoriti, da je zelo pomembna pravilna izbira posamezne vrste nerjavnega jekla, in sicer glede na namen in atmosferske pogoje uporabe. Ko je enkrat material pravilno izbran, je naslednji, zelo pomemben korak varjenje – tehnologija varjenja (postopki, parametri, dodatni materiali, tehnološka

disciplina), še posebej, če gre tu za nosilne konstrukcijske elemente. Za zvarne spoje na konstrukcijah iz nerjavnega jekla je namreč značilna strukturna in površinska nehomogenost, torej so idealna območja za začetek tvorbe korozijskih procesov.

Prav tako je treba biti zelo pozoren tudi na druge površinske motnje, ki nastanejo tekom rokovanja, izdelave, montaže ali same umestitve konstrukcije iz nerjavnega jekla. Vsi nenačrtovani agresivni zunanji vplivi zelo negativno vplivajo na pasivni površinski sloj materiala ali pa ga lahko povsem uničijo.

Nekaj zelo značilnih napak na površini nerjavnega jekla, ki v določenem časovnem obdobju pomenijo kalli za začetek tvorbe korozijskega delovanja: neodstranjen barvni spekter na povr-

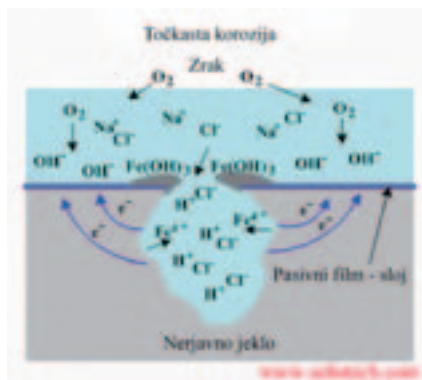
šini materiala, ki je nastal pri procesu varjenja; material, površinsko onesnažen z delci železa; nabrizgana površina s kovinskimi kapljicami; neprimerna groba mehanska obdelava; neodstranjene organske barve; površina, popisana z markerji ali prepleljena s samolepljivimi folijami.

Poznavanje mehanizmov korozijskega delovanja na nerjavna jekla je velikega pomena za njihovo pravilno izbiro in načrtovanje.

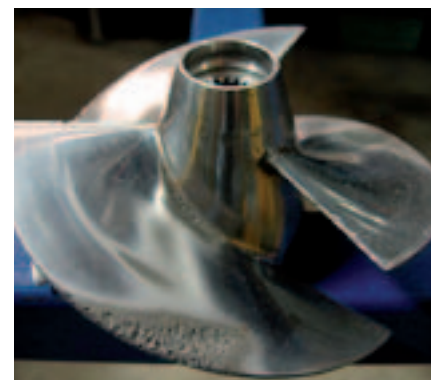
Tovrstna izobraževanja so vir informacij in znanj, ki stroki prinašajo visoko dodano vrednost. ●



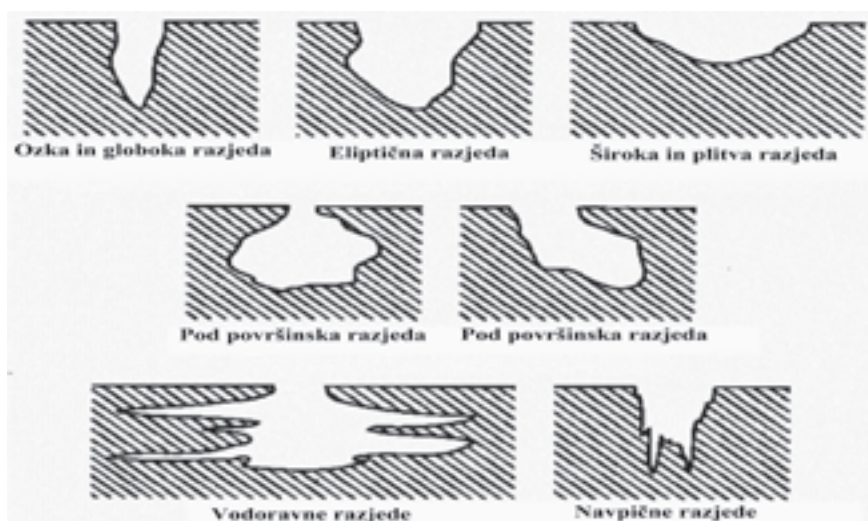
Primeri točkaste korozije na površini nerjavnega jekla



Shematski prikaz mehanizma nastanka točkaste korozije na površini nerjavnega jekla



Primer točkaste korozije na končnem izdelku mešalnega vijaka. Tak izdelek je povsem neuporaben.



Shematsko prikazani primeri prodiranja točkaste korozije v notranjost materiala



Uroš Glavar, sistemski administrator, Informatika, Metal Ravne

Primož Kos, sistemski administrator, Kopa

 besedilo
 fotografije Uroš Glavar, Metal Ravne


METAL RAVNE NA MICROSOFTOVI NT-KONFERENCI 2011

Preidimo z gašenja požarov na sajenje dreves!
Nadzor in upravljanje IT

Kot vsako leto se je tudi letos v Portorožu odvijala Microsoftova NT-konferenca, na kateri predstavljajo nove rešitve, ki temeljijo na Microsoftovih platformah. Tokrat pa je bila ta konferenca za Metal Ravne še posebno zanimiva, saj smo skupaj s podjetjem Kopa predstavili celovito prenovo informacijskega sistema v podjetju Metal Ravne.

Skupaj s strokovnjakom iz podjetja Kopa Primožem Kosom sva pripravila predavanje z naslovom:

PREIDIMO Z GAŠENJA POŽAROV NA SAJENJE DREVES! NAZDOR IN UPRAVLJANJE IT.

Predstavila sva potek celovite prenove informacijskega sistema s poudarkom na nadzoru in upravljanju uporabniškega okolja.

Podjetje je leta 2008 začelo projekt celovite prenove informacijskega sistema, ki je vključeval zamenjavo strojne opreme in tudi posodobitev infrastrukturnega okolja (posodobili in uredili smo aktivni imenik, vpeljali DFS, naredili prehod na poštni sistem Exchange ...). Izvedli smo tudi konsolidacijo in poenotenje podatkovnih baz na platformi SQL 2008, vpeljali virtualizacijo in standardizirali informacijsko okolje.

STANJE PRED PRENOVO INFORMACIJSKEGA SISTEMA

Odločitev za takšno prenovu informacijskega sistema je bila sprejeta predvsem zaradi neusklajenega okolja na delovnih postajah – DP (Windows 98, 2000, XP), neenotne programske opreme, nenadzorovanega posodabljanja programske opreme in neenotne politike dodeljevanja pravic posameznim uporabnikom na delovnih postajah. Določeni uporabniki so imeli administratorske pravice, kar je pomenilo možnost inštalacije raznih programov in posledično večjo verjetnost okužbe delovnih postaj. Podatki niso bili centralizirani in zato so bili posledično nearhivirani. Ni bilo nadzora nad vsebino oziroma tipom datotek (filmi, mp3 ...). Uporabniki so imeli dostop do vseh bližnjic v meniju Start (igre, sistemska orodja ...), obenem pa nismo imeli celovitega centralnega vpogleda v stanje delovnih postaj in sistema avtomatskega obveščanja o napakah. Glede na omejeno število ljudi v oddelku informatike in področja, za katera je treba skrbeti, smo večino časa porabili za gašenje požarov na delovnih postajah, in nam je preprosto zmanjkovalo časa za osnovno dejavnost informatike v podjetju – iskanje informacijskih rešitev, ki bi pripomogle k boljši podpori uporabniku, boljši in hitrejši informaciji in novim storitvam.

Takšno je bilo stanje pred projektom in naš cilj je seveda bil korenito spremeni zatečeno stanje in preiti od gašenja požarov k sajenju dreves.

PRIPRAVE SO BILE KLJUČNEGA POMENA

Ključnega pomena pred implementacijo in pripravo na projekt je bila podpora vodstva, ki ga je bilo treba dobro seznaniti z vsemi podrobnostmi takšne implementacije, da bi bilo kasneje čim manj nezadovoljstva med uporabniki. Pripraviti je bilo treba ustrezne pravilnike in določila, ki zajemajo verzije operacijskih sistemov, verzije programov, količinske omejitve za hrambo datotek in količinske omejitve za e-mail naslove. Za uspešno izvedbo projekta je potrebno dobro predhodno načrtovanje. Upoštevati je treba različna pravila za različne sektorje ljudi v podjetju ter urediti vso potrebno dokumentacijo okrog zahtevkov in postopkov, katerih se morajo uporabniki držati, če hočejo pridobiti posebne pravice. Sistem mora biti v osnovi načrtovan tako, da je čim manj kasnejših zahtevkov.

Pri izvedbi projekta je bilo treba zbrati informacije o trenutnem stanju (popis HW in SW), centralizirati podatke, zmanjšati število različnih modelov računalnikov, zbrati in pripraviti gonilnike. Določiti je bilo treba primeren čas za prehod s starega na novo okolje.

ZAČETEK »SAJENJA DREVES«

Ko je bilo vse pripravljeno za prehod, smo skupaj s podjetjem Kopa začeli prenovo. Prvih nekaj postaj DP smo naredili skupaj, potem pa smo nadaljevali sami in uspešno prestavili vse DP-postaje.

Pred začetkom je bilo nekaj pomislekov glede tega, kako bodo uporabniki sprejeli to novo poenoteno delovno okolje glede na vse omejitve, ki smo jih imeli. Strah je bil popolnoma odveč. V veliki večini so uporabniki brez večjih pripomb sprejeli nova pravila, čeprav posameznikom ni odgovarjala kvota dokumentov ali velikost poštnih predalov. Ampak gre za živo stvar, ki se prilagaja v skladu s potrebami.

PREDNOSTI PRENOVE ZA UPORABNIKE INFORMACIJSKEGA SISTEMA

V okviru preнове smo pridobili naslednje prednosti:

- ▶ Imamo poenoteno delovno okolje (Windows 7).
- ▶ V primeru okvare lahko DP-postajo takoj zamenjamo (dve do tri so vedno vnaprej pripravljene).
- ▶ Imamo poenotene verzije programskih paketov.
- ▶ Možna je odprava napak na daljavo.
- ▶ Nadzorovano je posodabljanje programskih paketov.
- ▶ Nadzor je nad nameščanjem aplikacij.
- ▶ Mogoče je nameščanje/odstranjevanje aplikacij na daljavo.
- ▶ Zmanjšali so se problemi pri delovanju DP zaradi zaklenjenega okolja (uporabnik nima pravice nameščati aplikacij).

Vsekakor so vpeljane novosti uspešno pripomogle k lažjemu in hitrejšemu odpravljanju problemov, ki pa se tu in tam še vedno pojavijo. Zaposleni so kaj hitro sprejeli novost, ko so ugotovili, da je rezultat preнове sistema večja učinkovitost in lažje delo. To pa je bil tudi naš namen. ●



besedilo mag. Milan Klinar, univ. dipl. inž. metal. in mater., Acroni
fotografija Stane Jakelj, Acroni



IZOBRAŽEVANJE RUSKIH METALURGOV V ACRONIJU

V skladu s pogodbo med Acronijem in podjetjem SMS Demag sta bili maja letos v Jeklarni Acronija izvedeni dve izobraževanji ruskih strokovnjakov iz jeklarne OMZ.

Acroni je z nemško družbo SMS Demag AG s sedežem v Düsseldorfu podpisal sporazum o medsebojnem sodelovanju, ki zajema tudi možnost izobraževanja strokovnjakov s celega sveta v našem podjetju. To so jeklarske družbe, ki imajo prav tako kot Acroni vgrajeno opremo podjetja SMS.

Izobraževanje je potekalo dva tedna od 9. do 20. maja (deset delovnih dni). Udeležili sta se ga dve skupini s po štirimi udeleženci. V prvem tednu je bil v prvi skupini prisoten tudi njihov direktor Konstantin Kamenskij. V naslednjem tednu pa se je drugi skupini pridružil tudi predstavnik SMS Mevac Dieter Tembergen, ki ima še posebej na področju vakuumskih naprav veliko izkušenj, sodeloval je tudi pri projektu VOD2 v J2. Pri obeh skupinah je bila stalno prisotna prevajalka Svetlana Černavskaja, zaposlena v izpostavi SMS v Rusiji. Kot organi-

zator in koordinator je v času celotnega izobraževanja sodeloval naš nekdanji sodelavec Jože Triplat.

Ostali udeleženci so bili tehnologi in vodje posameznih oddelkov s področja elektroobločne peči in sekundarne metalurgije. Področje ulivanja tokrat ni bilo tematika izobraževanja. OMZ je podjetje s klasičnim načinom ulivanja z ulitki do 400 t.

Cilj izobraževanja je bil podati oziroma pridobiti teoretične osnove metalurškega procesa izdelave taline na EOP in po postopku sekundarne metalurgije (VOD/VD) v kombinaciji z uporabo ponovne peči.

Delavnik je zajemal delo v učilnici s podajanjem teoretičnih vsebin in odgovorov na vprašanja, ki so se pojavljala o snovi preteklega dne. V drugem delu dneva smo bili ob agregatih in spremljali proizvodni proces. Druga skupina je imela priložnost tudi ogleda zamenjave delovne obloge na EOP.

Pri celotnem poteku izobraževanja smo se omejili samo na osnove postopka izdelave nerjavnih vrst jekel, ki so v pogodbi predpisane. Specialnih vrst jekel in drugih posebnosti v procesu nismo predstavljali.

Ker je bil to za udeležence popolnoma nov način izdelave jekla, je bilo zanimanje zanj izjemno veliko. Udeleženci so se zavedali, da bodo ob zagonu njihovih naprav rezultati dela predvsem odvisni od njihovega znanja, ki so si ga pridobivali v našem podjetju.

Acroni je s tem ponovno dokazal, da ima strokovnjake z znanjem, ki so sposobni izvesti tudi projekte s področja trženja tehnično-tehnološkega znanja in s tem prispevati k dodatni prepoznavnosti podjetja v tujini. ●



▲ Ekipa ruskih metalurgov na izobraževanju v Acroniju, v sredini Milan Klinar, vodja izobraževalne ekipe s strani Acronija



OBISK IZ TULARČEMETA

Metal Ravne so med 24. in 26. majem obiskali Nikolaj Yurin, vodja proizvodnje, Larisa Arinčeva, vodja računovodstva, in Galina Fatewa, vodja kontrolinga, iz družbe Tularčemet, ki se nahaja v kraju Tula, približno 180 km južno od Moskve in je največja družba skupine Koks.

Glavni namen njihovega obiska je bil ogled proizvodnih obratov naše družbe, knjigovodskega vodenja nedokončane proizvodnje, polproizvodov, gotovih proizvodov in vrednotenja proizvodnje – zalog v našem knjigovodstvu. Prav tako so se zanimali tudi za spremljanje naročil proizvodov, spremljanje prostih zalog in koriščenje le-teh. V pogovorih so na strani Metala Ravne sodelovali Mateja Kušej iz centralne priprave dela, Ludvika Enci iz kontrolinga, Marija Praper iz računovodstva in Alojz Buhvald, izvršni direktor za proizvodnjo.

Pogovori so bili zanimivi, saj smo si lahko tudi izmenjali medsebojne izkušnje. Pri tem smo ugotovili veliko podobno-

sti, denimo pri sestavljanju poročil za naše lastnike. Po drugi strani pa se pretok in obdelava dokumentacije precej razlikujeta, pri čemer oba načina dajeta potrebne rezultate za pripravo poročil.

Ob koncu obiska je goste pozdravil tudi glavni direktor Andrej Gradišnik, ki jim je ob tej priložnosti predstavil Metal Ravne, njegove značilnosti in posebnosti.

Za naše strokovne delavce so taki obiski zanimivi in koristni, saj se pri svojem delu ne srečujemo prav pogosto z drugimi kolegi, razen na SIJ-u. ●



● Marija Praper z gosti iz Tularčemeta:
Lariso Arinčevo, Nikolajem
Yurinom in Galino Fatewo

besedilo Andrej Gradišnik, glavni direktor, Metal Ravne
fotografije Aleksander Ocepek, Foto Ocepek



OBISK PREDSTAVNIKOV POSLANSKE SKUPINE SDS V METALU RAVNE

Poslanska skupina SDS se je 6. junija mudila v koroški regiji. Na pobudo našega poslanca Mira Petka so poslanci v njegovem spremstvu obiskali tudi Metal Ravne. V delegaciji so poleg kolega Petka sodelovali še mag. Andrej Vizjak, dr. Branko Grims, dr. Vinko Gorenak, Darko Menih, Jožef Jerovšek, Miran Čadež, Milenko Ziherl in Marijan Pojbič.

Na delovnem sestanku so pozitivno ocenili razvoj Metala Ravne in poudarili pomen našega podjetja, ki je največji zapo-

slovalec na Koroškem za celotno regijo. Po njihovem mnenju je treba narediti vse, da se podjetju omogočita nadaljnja rast in razvoj.

Z zanimanjem so si ogledali še naše tehnične pridobitve v kovačnici težkih odkovkov Metala Ravne in v Serpi. ●



● Skupinska fotografija na tirni povezavi 45 MN stiskalnice s halo toplotne obdelave



SODELUJEMO

besedilo
fotografije

mag. Silva Sirk, pomočnica direktorja Valjarskega programa, Metal Ravne
Peter Kogej, univ. dipl. inž., projektni vodja, RLS
Peter Kogej, RLS



39

MAGNETENJE NERJAVNIH AVSTENITNIH PALIC S HLADNIM PREVLEČENJEM

Podjetje RLS se ukvarja s proizvodnjo in trženjem naprednih magnetnih dajalnikov pomika in zasuka za široko področje merilne tehnike. V zgodovini svojega obstoja se ponaša z že kar nekaj patenti s tega področja, kar kaže na to, da ima zelo močan lasten razvoj. Med zadnjimi so v začetku leta prijaviли patent linearnih merilnih dajalnikov, katerih osnova so hladno vlečene visokomagnetne nerjavne avstenitne palice, ki smo jim jih poskusno prevlekli pri nas.

Princip lineranih merilnih dajalnikov je, da sporočajo lego čitalne glave glede na nosilec informacije. Nosilec informacije je lahko feromagnetna palica, ki ima postružene utorje. V čitalni glavi sta senzor magnetnega polja ter permanentni magnet. Magnetno polje permanentnega magneta, ki ga v grobem lahko opišemo kot homogenega, se v bližini utorov malce spremeni: nad vrhovi med utori se polje zgosti, nad samimi utori pa 'razredči'. Med potovanjem čitalne glave nad nosilcem informacije zna senzor ta majhna odstopanja od homogenega magnetnega polja pretvoriti v električne veličine, ki jih je mogoče predstaviti kot pomik. V praksi to pomeni, da je nosilec informacije navzven gladka palica, ki je v utorih zapolnjena z nemagnetno snovjo, denimo z bakrom ali s kromom. Kromiranje se uporablja tudi kot končna površinska zaščita, ki skriva različne magnetne 'zapise' v notranjosti palice.

Lahko pa za nosilec informacije uporabimo tudi nerjavno avstenitno jeklo, ki se mu je med hladnim preoblikovanjem



Ekipe sodelujočih pri vlečenju (z leve proti desni): Peter Kogej (RLS), Matjaž Sivec (RLS), Milan Brežnik (Metal Ravne – PSP), Bojan Radmilovič (Messer Slovenija) in Janko Miklavc (Metal Ravne – PSP)



Podhlajanje palic v tekočem dušiku



Banjica za podhlajevanje palic

spremenila struktura v induciran martenzitu, posledica je magnetenje materiala. Z lokalnim gašenjem (lokalno segrevanje nad 800 °C z lasersko svetlobo) na tako namagnetnih palicah ustvarimo nemagnetna območja, ki imajo enako funkcijo kot utori, to je, da modulirajo magnetno polje permanentnega magneta. V tem primeru so 'utori' samo navidezni in jih ni treba zapolniti, da je nosilec informacije na koncu gladek. Treba je samo odbrusiti kakšno stotinko milimetra površine, da odstranimo oksidno plast, ki je nastala pri lokalnem gašenju. Po brušenju je palica spet lepo gladka in 'svetleča', utorov ni opaziti, s senzorjem pa se jih da zaznati.

Pri hladnem vlečenju nerjavnih palic, ki smo ga v začetku maja izvajali v oddelku Proizvodnja svetlih profilov, je bil narejen en korak naprej pri razvoju izdelave in priprave osnovnega materiala za nosilec informacije. S podjetjem SRL smo začeli sodelovati že lani, ko smo jim za izvedbo laboratorijskih poskusov na IMT v Ljubljani posodili nekaj naših trdokovinskih vlečnih votlic in jim z nasveti iz prakse nekoliko olajšali prve korake na področju vlečenja. Ker so bili rezultati dobri, so v začetku leta objavili patent in se z nami začeli dogovarjati o možnosti izvedbe prevlekov v proizvodnji.

Ker je bil postopek izvedbe v proizvodnji precej nestandarden, smo prevlečenje izvedli na soboto, ko večina proizvodnje ne dela. Material je bilo treba pred vlečenjem močno ohladiti v tekočem dušiku (na okoli -200 °C), zato so s seboj pripeljali stiroporasto 'banjico', ki so jo napolnili s tekočim dušikom in v njej ohlajali material. Z dodatnim hlajenjem palic pred prevlekom so skušali doseči čim višji delež induciranega martenzita med prevlečenjem, kar je imelo za posledico rezultat, da so bile palice na koncu čim bolj magnetne. Običajno je magnetenje nerjavnega jekla pod vplivom hladne deformacije nezaželen pojav, v tem primeru pa je to zelena prednost.

Zelo dobri rezultati prvih proizvodnih preizkusov so dobra popotnica za nadaljnji razvoj novega izdelka, kar pomeni, da bomo v prihodnje z njimi še sodelovali. ●

besedilo mag. Marta Kos Marko, poslovna trenerka,
Gustav Käser Training International, Slovenija
fotografije Aaron Marko (osebna fotografija Marte Kos), Stane Jakelj, Acroni



UČENJE JE KOT PLAVANJE PROTI TOKU REKE: KO NEHAMO, NAS ODNESE NAZAJ!

Tega se v družbi Acroni še kako zavedajo, zato smo imeli od februarja do junija petdnevni trening mehkih veščin za skupino vodij z naslovom Vodenje in komuniciranje v timu. Posebnost skupine: v njej je bilo veliko tehničnih strokovnjakov.



Kaj združuje delo izvršnega direktorja za ekonomiko in finance, vodje raziskav in razvoja, menedžerja proizvodne logistike in vodje na področju vzdrževanja? – Vsi imajo opravka z ljudmi! – Zato sem tem bolj vesela, da se je zdelo vodstvu Acronija smiselno, da na trening vodenja in komuniciranja v timu povabi tiste vodje, ki tega treninga še niso bili deležni.

Velikokrat me sprašujejo, zakaj sploh takšni treningi, ko pa smo odrasli ljudje že izoblikovane osebnosti, vsak s svojimi vzorci in načini obnašanja, in le kaj se bo dalo spremeniti? Veliko ali malo ali nič. Vse je odvisno najprej od pripravljenosti udeležencev, da dajo sebe pod vprašaj in se izpostavijo procesu učenja, ki ni preprosto in, predvsem, za katerega ni dovolj zgolj en dan. Dolgo časa smo namreč mislili, da so se intenzivno sposobni učiti zgolj otroci, in to v tisti fazi življenja, ko se možgani najbolj razvijajo. A sodobna nevrobiologija je ta predvidevanja ovrgla. Danes vemo, da smo se sposobno učiti tudi v pozni starosti, le nekaj mora biti prisotno. Kaj? Pa si pogledajmo naslednje:

Ali se lahko 80-letni Slovenec nauči tekoče govoriti kitajsko? Odgovor na prvo žogo bi bil: »No, ja, morda bi se, ampak trajalo bi zelo dolgo ... in sproti bi tudi pozabljal ...«

Pravi odgovor pa je: »Seveda se lahko.« Če bo ta 80-letni Slovenec spoznal brhko 50-letno Kitajko, ki ne bo govorila drugega jezika kot kitajščino, potem se bo jezika hitro naučil: KER BO MOTIVIRAN! – Torej je motivacija ali želja po znanju tista, ki nam omogoča, da razvijamo možgane tudi v pozni starosti. Danes namreč vemo, da so možgani kot mišica: bolj kot jih treniramo, bolj kompleksnejše postajajo povezave med možganskimi živčnimi celicami. In s tem lahko spreminjamo vzorce obnašanja in ravnanja tudi pri odraslih ljudeh.

Na začetku sem omenila, da so bili udeleženci treninga pretežno tehnično usmerjeni ljudje, kar je bilo odlično. Namreč – danes obstajajo redkokateri poklici, kjer ne bi imeli opravka z ljudmi. Le kako bi, na primer, vodja razvoja navdušil ljudi za svoje ideje? In kako bi vodja vzdrževalcev motiviral sodelavce, da v najkrajšem možnem času odpravijo hudo motnjo, napako v procesu proizvodnje? Zato danes vemo, da je tisto, kar prinaša uspeh v vodenju, preprosto zapisano, povzeto v naslednji formuli:

USPEH = IQ + EQ + SQ

IQ = inteligenčni kvocient

EQ = čustvena inteligenca

SQ = socialna inteligenca

Mehke veščine, pa naj gre za vodenje, prodajo ali komuniciranje, pomenijo obvladovanje čustvene in socialne inteligence, torej veščin, ki so nujne za dobre medosebne odnose. Veliko od tega obvladamo že po naravni poti, lahko pa smo še dosti boljši, če se zavedamo, kako nam obvladovanje teh veščin pomaga, da smo v tistem, kar počenjamo, še boljši. Čustvena inteligenca poenostavljeno pomeni, da se zavedamo lastnih čustev ter čustev ljudi okoli nas in ravnamo v skladu s tem, socialna inteligenca pa pomeni, da smo sposobni vzpostavljati takšne medosebne odnose, da nam ljudje navdušeno sledijo. Zanimivo je, da tema dvema področjema, EQ in SQ, posvečamo večjo pozornost šele v zadnjih letih. Velik del



▲ Vodstveni sodelavci Acronija s poslovno trenerko mag. Marto Kos Marko: (zgoraj z leve) Matija Kranjc, Marko Lebar, Miroslav Zakrajšek, Blaž Jasnič, (spodaj z leve) Franci Zupan, Anton Jaklič, Peter Dular

metodologije naše švicarske korporacije, ki bo kmalu stara pol stoletja, pa temelji točno na teh spoznanjih.

Strokovnjaki pravijo, da EQ in SQ skupaj tvorita kar 80 do 90 odstotkov uspeha dobrega vodje. – Zato izobraževanja za vodenje, kar pa je primarno delo z ljudmi, nikoli ne more biti dovolj.

Kakšna znanja torej morajo imeti sodobni menedžerji iz vodenja, upravljanja in komuniciranja, da bodo pri svojem delu čim bolj učinkoviti? Pravimo, da se dobri vodje vedno izkažejo v kriznih obdobjih, kajti ni težko biti dober vodja v času odlične konjunkturo. Navedla bom kar štiri zakonitosti vodenja, ki smo jih obravnavali tudi na treningu v Acroniju:

1. 1. Zahtevaj od sebe več kot kdorkoli drug – bodi vzor zaposlenim!
2. 2. Zahtevaj od sodelavcev več kot kdorkoli drug – če zahtevaš premalo, jih morda ponižuješ.
3. 3. Dobro poznaj svoje sodelavce in njihove prednosti.
4. 4. Varuj sodelavce pred strahom in jim omogočaj, da bodo delali v odprtem ozračju.

Pod črto lahko rečemo: bolj kot zna vodja delati z ljudmi, boljše rezultate bo dosegal. In zakaj je to tako pomembno?

– Kar hitro si odgovorite na vprašanje: za katerega šefa ste pripravljeni dati več od sebe: za tistega, ki je do vas prijazen, vas pohvali, ko naredite kaj dobrega, ki vas razume; ali za tistega, ki dela po sistemu: ti le delaj, saj za to dobivaš plačo, zakaj bi se še ukvarjal s teboj in sploh, zakaj bi te potem še hvalil? – Odgovor je na dlani.

Udeleženci treninga: Blaž Jasnič, Matija Kranjc, Leon Vidic, Roman Robič, Bojan Babnik, Gorazd Kosec, Anton Jaklič, Simon Štumpf, Franci Zupan, Miro Zakrajšek, Borut Cegnar, Marko Lebar in Peter Dular.

A našega treninga še ni konec. Tudi tukaj sledimo staremu pravilu: Ponavljanje je mati modrosti. Namreč: ljudje ponavadi v 30 dneh pozabimo 90 odstotkov tistega, kar smo se naučili. Zato je naš trening trajal petkrat po en dan z vmesnimi premori za takojšnji prenos naučenega v prakso. In zato bomo imeli jeseni še dva dneva nadgradnje za utrjevanje naučenega. Poleg tega si bomo primer komunikacije v timu ogledali še v živo iz drugih logov: šli si bomo ogledat eno od hokejskih tekem Acronija, da ugotovimo, kako mora komunicirati in sodelovati tim, da lahko doseže zmago! ●



POZNAVANJE ETIČNEGA KODEKSA IN BONTONA JE KONKURENČNA PREDNOST PODJETJA – TUDI METALA RAVNE

Pomen poznavanja in upoštevanja pravil poslovnega bontona kot tudi etičnega kodeksa se je v zadnjih letih zelo povečal. V Sloveniji je vedno več podjetij, ki imajo nove etične kodekse, v katerih se odražajo tudi ti trendi. Zadovoljni smo, da je med njimi tudi Metal Ravne.

Kako je mogoče na samo štirih straneh napisati učinkoviti in predvsem človeški etični kodeks, ki bo dajal jasne usmeritve in hkrati pomagal vsem zaposlenim, da so v čim večji možni meri najboljši ambasadorji svojega podjetja? – To je odlično uspelo družbi Metal Ravne v kodeksu, ki so ga sprejeli 1. februarja letos in ki odraža duh našega časa. Zato sem tem bolj vesela, da se je vodstvo družbe po sprejetju kodeksa odločilo še za izobraževanje – delavnico za svoje vodilne zaposlene, ki smo jo imeli 2. junija.

Kaj je pokazala ta delavnica?

1. Besed, napisanih kot tudi izrečenih, o pomenu etičnega kodeksa in lepega obnašanja ni nikoli preveč.
2. Ne gre samo za »modno muho«, ampak potrebo vseh zaposlenih, da obvladajo področja, ki niso tako neposredno povezana z doseganjem rezultatov, a brez tega rezultatov ni mogoče doseči.
3. Ne glede na to, da smo vsi odrasli ljudje z več ali manj izkušnjami, vedno se najde kaj novega, vredno upoštevanja.
4. Vodstvo družbe mora biti vzor. Direktor Metala Andrej Gradišnik je bil prisoten ves čas delavnice in je sedel v prvi vrsti.

Večji del delavnice smo namenili tistemu poglavju Metalovega kodeksa, ki govori

o komuniciranju v podjetju in zunaj njega – tako verbalnem kot neverbalnem.

Zakaj je poslovni bonton v današnjem času vedno pomembnejši? Za to obstajajo vsaj trije razlogi:

- ▶ Stopnja kakovosti izdelkov in storitev podjetij je tako visoka, da se konkurenčne prednosti vedno bolj predstavljajo na druga področja.
- ▶ Le malo ljudi je zaposlenih v podjetjih, kjer zaposleni komunicirajo samo v ozkem krogu. V večini podjetij se večji del posla odvija v komunikaciji z zelo različnimi skupinami ljudi. Globalizacija in odprtost v svet sta opravili svoje.
- ▶ In še: živimo v času, ko bonton in lepo vedenje, za razliko od konca prejšnjega stoletja, spet pridobivata na pomenu. Zato res lahko brez zadrege trdimo, da je poznavanje in, seveda, predvsem spoštovanje pravil poslovnega bontona danes zagotovo velika konkurenčna prednost.

Marsikdo mi kdaj reče, da posel pač sklenejo tisti, ki imajo bolj konkurenčne izdelke, da torej ni nič tako usodno odvisnega od tega, kako se oblačimo in obnašamo. Takšne potem hitro povprašam, če se, ko gredo, zlasti k novi potencialni stranki, lepo oblečejo. In niti enkrat še nisem dobila drugačnega odgovora kot: »Seveda!«

Da, strinjam se, da so včasih te zakonitosti krute. A oprava imamo tudi s psihologijo človeka: ker ljudje silno radi presojava

in obsojamo že na osnovi zunanjega videza, nihče noče tvegati, da bi naredil slab vtis. Zato so vsa ta pravila.

POSLOVNO OBLAČENJE

V Metalu Ravne so v kodeksu napisali izjemno dobro formulacijo, ki ni stroga, se pa natančno ve, za kaj gre. Citiram: »Ne glede na okus oblačenja v prostem času smo na delovnem mestu vedno oblečeni poslovno in spodobno (oblika kravate, dolžina krila, obuvala ...) oziroma nosimo zaščitno obleko, kjer je to predpisano.«

Kakšna pa je poslovna obleka – to mora vedeti vsak zaposleni, še posebej tisti, ki komunicirajo s strankami in zastopajo podjetje tako drugod po Sloveniji kot tudi v tujini. Velja pa nekaj splošnih pravil:

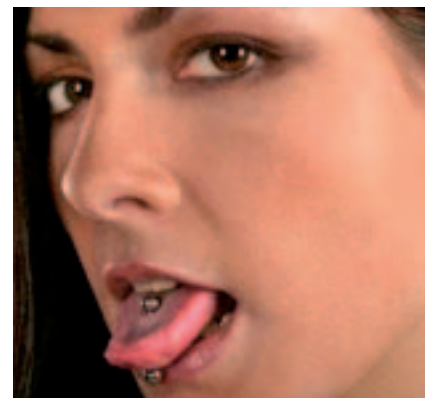
- ▶ Večje in bolj mednarodno ko je podjetje, bolj formalna je obleka menedžerjev.
- ▶ Menedžerji in zaposleni, ki delajo pretežno s strankami, so praviloma bolj formalno oblečeni kot zaposleni v pisarnah.
- ▶ Zaposleni, ki predstavljajo podjetje na družbenem parketu, so bolj formalno oblečeni kot kolegi, ki nimajo takšnih obveznosti.
- ▶ Višje, ko ste v podjetju, bolj vas bodo opazovali in presojali tudi v zasebnem življenju.
- ▶ V manjšem mestu oziroma kraju kot živite, bolj boste izpostavljeni javnosti.



• Neprimerna kravata – prevelik vzorec



• Prekratke moške nogavice



• Tatuji in pirsingi niso dovoljeni.

IN KATERE SO NAJPOGOSTEJŠE NAPAKE, KI JIH DELAMO?

ŽENSKE:

- ▶ preveč kričeče barve in preveliki vzorci
- ▶ mini krila (dovoljeno je 3–4 prste nad kolenom), veliki dekolteji, »špageti naramnice«
- ▶ erotični signali, kot so prozorne bluze ali izzivalna oblačila
- ▶ nogavice z velikimi vzorci in mrežaste nogavice, neobrite noge in pazduhe
- ▶ oprijete hlače (t. i. leginsi) ali hlačna krila
- ▶ prevelika doza parfuma (zavohati nas smejo na manj kot 60–70 cm)
- ▶ neurejeni make-up
- ▶ umazani ali pošvedrani čevlji
- ▶ natikači in opanki
- ▶ vidni pirsingi ali tatuji

MOŠKI:

- ▶ teniški copati, sandali in opanki, čevlji z debelim podplatom
- ▶ umazani in pošvedrani čevlji
- ▶ bele in vzorčaste nogavice
- ▶ kravate s kričečimi in z velikimi vzorci; črte v smer od srca
- ▶ opazne potapljaške in športne ure k poslovnim obleki
- ▶ torbice
- ▶ uhani vseh vrst, debele verižice ali zapetnice
- ▶ vidni pirsingi in tatuji
- ▶ poceni vodice za po britju
- ▶ pleše, pokrite s šopom las, in lasulje, ki so prepoznavne
- ▶ vidni prhljaj na temni obleki
- ▶ dlake v nosu, na nosu ali v ušesih
- ▶ neurejena brada

DOBRO IN SPOŠTLJIVO KOMUNICIRANJE JE STEBER DOBRIH ODNOSOV IN REZULTATOV

Komuniciranje med zaposlenimi in tudi s strankami je izjemnega pomena. Zlasti danes, ko komunikacija ni samo v živo, ampak tudi prek telefona oziroma elektronske pošte. Tukaj veljajo točno določena in javno znana pravila. Predvsem glede hierarhije, kjer velja zelo pomembno splošno pravilo: po rangu višji je pomembnejši od sodelavca, ki je po rangu nižji. A prav tu se izkaže potreba po fleksibilnosti. Na primer:

- ▶ Glede pozdravljanja velja, da po hierarhiji nižji najprej pozdravi po hierarhiji višjega. A če šef pride v sobo, kjer ga že čakajo njegovi sodelavci, bo najprej pozdravil on.
- ▶ Za vstop v dvigalo velja pravilo, da najprej vstopi po rangu višji. A pokažite mi, prosim, tistega, recimo, 35 let mladega direktorja, ki pri tem ne bi dal prednosti svoji 20 let starejši sodelavki in pri tem poskrbel, da se vrata dvigala ne bodo prehitro zaprla!
- ▶ Po rangu višji predstavi stranki svojega po rangu nižjega sodelavca. A kaj, če po rangu nižji stranko pozna, šef pa ne? – Potem je seveda dopuščeno, da po rangu nižji predstavi šefa.

VIKANJE IN TIKANJE

Vprašanje tikanja in vikanja je tudi zelo pomembno. In kot smo lahko ugotovili ob številnih vprašanih udeležencev, sploh ni tako enostavno, kot kaže na prvi pogled.

Pravilo pravi, da sme po rangu višji predlagati tikanje po rangu nižjemu. A tu nastopi izjema, ko potem po rangu nižji odloči, kako bo: tikanje lahko sprejme ali zavrne. In če si še naprej želi vikanja, mora tako ostati. Ne sme se zgoditi, da bi potem

šef sodelavca tikal, on pa njega nazaj vikal. Je pa res, da mora podrejeni to primerno narediti. Na primer:

"Najlepša hvala, dragi šef, da ste mi ponudili tikanje, to zelo cenim; meni bi bilo ljubše, če ostaneva še naprej na vi."

Zadrega lahko nastane še na enem področju. Na primer: Nekdo postane vodja, pa se z nekaterimi sodelavci od prej tika, z drugimi vika. Kot dober vodja bi moral čim prej vzpostaviti stanje, da se bodisi z vsemi tika bodisi z vsemi vika. A z nekaterimi bi zaradi avtoritete še naprej raje ostal na vi. Kaj narediti v takšni situaciji? – Takrat velikokrat pomaga zdrava kmečka pamet: naredi tako, da se bodo vsi, vključno s teboj, dobro počutili.

NEFORMALNO KOMUNICIRANJE

Še ostajamo pri komuniciranju. V Metalovem etičnem kodeksu lepo piše: "V neformalnih, vsakdanjih stikih z zunanjo javnostjo vsi zaposleni o podjetju govorimo spoštljivo in na način, ki ohranja ugled podjetja. Ne dajemo informacij in izjav, ki bi lahko škodile ugledu podjetja ali nanj slabo vplivale."

Ta del kodeksa je izjemno pomemben, saj teoretično pomeni, da zaposleni v komunikaciji zunaj podjetja, pa četudi gre za osebno komunikacijo ali komunikacijo po socialnih omrežjih, kot sta Facebook in Twitter, nikoli ne smejo slabo govoriti o podjetju ali o informacijah, razkritje katerih bi lahko povzročilo poslovno škodo. Tukaj imamo v Sloveniji še zelo malo prakse. In hkrati težave, ker nekateri zaposleni menijo, da na Facebooku pač lahko govorijo, kar hočejo. Pa ni tako. Obstajajo celo primeri iz farmacevtske industrije, kjer je lahko svetovanje po Facebooku prijatelju, kakšno zdravilo naj uporabi, v določenih primerih tudi kaznivo dejanje.

KOMUNICIRANJE PO ELEKTRONSKI POŠTI

V Metalovem kodeksu piše: "Sodelavci, ki imajo elektronske predale in naslove, morajo večkrat na dan preveriti nova sporočila in na njih v zahtevanem času odgovoriti."

Drži. Danes se uspešnost podjetij, zlasti tistih, ki so izrazito storitveno usmerjena, meri tudi v hitrosti odziva na elektronsko pošto. In jasno je dokazano, da so podjetja, ki se odzovejo v 24 urah, bistveno bolj uspešna od ostalih, zlasti tistih, ki se nikoli ne odzovejo.

Ne gre pa samo za komunikacijo z zunanjim svetom, ampak tudi za interno, med sodelavci. Pravilo palca pravi, da bi morali na interna elektronska sporočila odgovoriti v istem dnevu; pa četudi sodelavcu sporočiš zgolj to, da si pošto prejel in da boš odgovoril takrat in takrat.

Eno je čas, drugo je slog pisanja e-pošte. Obstaja nekaj temeljnih pravil, kako pišemo:

1. kratko in jedrnat
2. osebno
3. spoštljivo in prijazno
4. po pravilih bontona in pravopisa

TOREJ NIKAKOR NE TAKOLE:

Hej stari!!!!!!!!!!!!!!!

DAJ NAPIŠ ŽE UN PAPIR, KO SI GA OBLUBO.!!! ČE NE BO ŠEF ČIST ZNORU. ŽE TK AL TK GA ZADNE CAJTE NE VEM KA MATRA. SPLOH NI VEČ TK



KUL KO JE BIL VČASIH. MATR, LE KA MU MU JE.

Pohili, drgač te zatožim Francki.

PS Kda grema na pir?

TEMVEČ:

Spoštovani gospod Novak!

Najlepše se vam zahvaljujem za današnje prijetno srečanje. Prepričan sem, da bomo našli odlično rešitev, ki bo dobra tako za vas kot za nas.

Do jutri zvečer vam pošljem vse zahtevane podatke.

*S spoštovanjem!
Jože Kovač*

*Jože Kovač
vodja pravne službe
Modra družba, d. o. o.
Neredova ulica 12, 3000 Celje, SI
joze.kovac@modra-druzba.si
Tel.: + 386 (0)3 123 4567
Faks: + 386 (0)3 123 4444
Mobile: + 386 (0)40 987 654
www.modra-druzba.si*



UKREPANJE OB KRŠITVAH

Še vedno naj najprej velja osnovno pravilo: z dobrim in odprtim pogovorom lahko največ dosežemo. Nihče se ne rodi vseved in vsi delamo napake. Zato je dobro, da se na napake medsebojno opozarjamo in s tem prispevamo k boljši korporacijski kulturi podjetja. To je, kot piše v Metalovem kodeksu, moralna obveznost in poklicna dolžnost vsakega zaposlenega. ●



DVA MESECA SEM ŽIVEL OD ENEGA SAMEGA KOMPLIMENTA

(Mark Twain)

Pred kratkim mi je prišla v roke knjižica z naslovom Poslovni bonton, ki jo je izdala založba Forum media. Avtorica je Polona Zupančič. Ob prebiranju splošnih pravil obnašanja v poslovnem svetu, ki se v nekaterih pogledih sicer razlikujejo od pravil obnašanja (bontona) v zasebnem življenju, sem se vedno bolj zavedal in na koncu kar malo zgrozil, da ob vsakdanjih opravilih bodisi zasebno ali v službi pozabljam na sočloveka.

Ob tempu življenja, ki je vedno hujši, ob kazalnikih uspešnosti podjetij, družb, držav, skupnosti in ne nazadnje celega sveta, ko kapital iz sredstva za zadovoljevanje naših potreb postaja naš lastnik in priganjalec, največkrat pozabljam, da sodelavci, poslovni partnerji in drugi, ki jih vsakodnevno srečujemo, niso le številke, ki ustvarjajo neko dodano vrednost, ampak so osebe, ljudje z dušo, ki poleg materialnih dobrin potrebujejo tudi kakšno prijazno besedo, nasmeh, pohvalo, skratka potrditev, da so, da nekaj pomenijo.

Ne. Ne mislim kritizirati družbeno-ekonomskega sistema in trenutne politike. Tudi ni moj namen hvaliti preteklosti ter povečevati stvari, ki so bile ali vsaj mislimo, da so bile bolj urejene, gre predvsem za to, da kjerkoli smo in kjerkoli delamo, ne pozabimo na sočloveka in ostanemo ljudje.

Bodimo predvsem realni in se zavedajmo, da na nekatere stvari nimamo vpliva, in včasih je hvala bogu tudi bolje tako.

S tem ko človek zadovolji tudi vse druge potrebe in ne le osnovne materialne za golo preživetje, je bolj samozavesten in pozitiven do okolice. Če so v takšnem vzdušju cilji in naloge jasni, je

to prav gotovo zmagovalna kombinacija. »Zmagam, zmagaš.«

Niti ne zavedamo se ne, kako malo truda je potrebno, da izboljšamo vzdušje v okolju, kjer smo.

Lep pozdrav, prijazen nasmeh, stisk roke. Nikoli ne pozabimo na čarobne besede, kot sta prosim in hvala. Pohvalimo javno, če je le mogoče. Grajam na štiri oči, in še to le dejanja in ne osebe!

Če se boste držali zgornjih načel, obvladate več kot polovico poslovnega bontona. Ko pa že govorimo o tem, naj vam naštejemo nekaj osnovnih pravil poslovnega bontona.

OSNOVNA PRAVILA BONTONA:

Do drugih ljudi se vedno vedemo prijazno, spoštljivo in obzirno. (Če je kdo osoren, ne bodite še vi, ker bo klima vse slabša.)

Vedno se trudimo ustvarjati prijazno vzdušje, ne osladnega. (Nekateri s slabo samopodobo se zatekajo k osladnemu vedenju predvsem do nadrejenih.)

Enak način komuniciranja mora biti z dobavitelji, s kupci in sodelavci (ne le z nadrejenimi, tudi z vratarjem, s snažilko, kurirjem ...).

Ne delajmo razlik med ustnim in pisnim komuniciranjem (denimo e-pošta).

Kritiko izrekamo v umirjenem čustvenem stanju in na štiri oči (nikoli ne kritiziramo človeka, vedno le dejanja, in še to tako, da ne rušimo samopodobe človeka).

Pohvalimo, če je le možno, javno.

Načelo poslovne hierarhije:

- ▶ nadrejeni pred podrejenim,
- ▶ višji po funkciji pred nižjim,
- ▶ kupec pred prodajalcem,
- ▶ gost pred domačinom,
- ▶ prisotni pred prišleki.

Načelo enakopravnosti spolov.

Načelo recipročnosti.

Pozdravljanje:

- ▶ pri pozdravu pogledamo sogovornika v oči in se mu iskreno nasmehnemo;
- ▶ povezano je tudi s predstavljanjem in z rokovanjem in daje prvi vtis o nas in našem podjetju;
- ▶ tudi med sodelavci (molče srečevanje na hodniku – neosebno vzdušje; vodi v slabo klimo, motiviranost in pripadnost sta na nižji ravni).



Rokovanje:

- ▶ Prvi ponudi roko tisti, ki ima prednost.
- ▶ V našem poslovnem okolju je to edini dovoljeni telesni stik (objemanje in poljubljanje v Španiji, trepljanje v Rusiji).
- ▶ Stisk roke je kratek in srednje močan.
- ▶ Dlan naj ne bo hladna in vlažna.
- ▶ Ne stegujemo roke že vnaprej (kot 90°).
- ▶ Ne rokujemo se preko mize ali pulta.

Spoznavanje:

- ▶ Prvi pozdravi tisti, ki ima prednost.
- ▶ Pomagamo ljudem, da se spoznajo.
- ▶ Pri predstavljanju nekoga drugemu ima višji po funkciji prednost, da prvi izve ime sogovornika.
- ▶ Predstavimo se z imenom in s primkom, po potrebi še s podjetjem in funkcijo.
- ▶ Skrbimo za pravilno izgovorjavo imen.

Točnost:

- ▶ Bodimo točni in ne kradimo časa drugim! (Akademičnih 15 minut ni več dovoljeno.)

Vikanje/tikanje:

- ▶ V našem poslovnem okolju se praviloma vikamo. (Vikanje nikoli ne škodi!)
- ▶ Tikanje je lahko problematično, kadar si ljudje na tej osnovi dovolijo preveč domačnosti. (Bodite previdni! Poti nazaj ni!)
- ▶ Tikanje je obojestransko.

- ▶ Pri internem komuniciranju se pogosto uporablja srednja oblika (vikanje + ime).
- ▶ Pri pisanju dopisov bonton določa klasično vikanje.

Gospa ali gospodična:

- ▶ gospa nad 18 let, gospodična le, če oseba sama to zahteva (pisno izpišemo gospa, gospodična, gospod – ne ga. oziroma gđč., g.);
- ▶ pisno »Spoštovana gospa ...« (ustno le gospa ...).

Nazivi (univ. dipl., mag., dr., prof.):

- ▶ ustno le najvišji naziv, pisno navedemo vse nazive;
- ▶ moška ali ženska oblika naziva (doktorica ali gospa doktor).

Vizitke:

- ▶ Izročamo jih vsakemu posebej (ne mečemo po mizi kot karte).
- ▶ Izročimo jo na začetku sestanka (lahko tudi na koncu sestanka).
- ▶ Vročeno vizitko vedno pogledamo in imamo do nje spoštljiv odnos.
- ▶ Prejeto vizitko postavimo predse na mizo (ne vtaknemo je takoj v žep).
- ▶ Imejmo lepe vizitke (etui) in ne pomečkanih in počečkanih (odraz nas in našega podjetja).
- ▶ Čarobne besede (PROSIM, HVALA, OPROSTITUTE ...):
- ▶ Ni pomembno le, kaj povemo, ampak, kako to povemo! »Ali mi lahko, prosim, prineseš ...« namesto »Prinesi mi ...!«

Pohvale:

Komplimenti in pohvale so vedno dobrodošli, če so iskreni in primerni.

- ▶ Če dobimo kompliment, ga nikakor ne poskušajmo minimizirati, kot »Saj ni nič posebnega ...«, »Hvala« bo zadoščalo.

Prostorski pas (ustrezno razdaljo izberemo z občutkom):

- ▶ intimni (0–40 cm),
- ▶ osebni (40–150 cm),
- ▶ družabni (1,5–4 m),
- ▶ javni (4 m in več).

Osebna urejenost:

- ▶ Lahko je močno sredstvo komunikacije.
- ▶ **Kultura odnosov na delovnem mestu:**
- ▶ Vsakdo naj vedno prispeva k dobrim medsebojnim odnosom.

Za konec pa le še to!

Dokler si prijazen in spoštljiv, lahko zaradi nepoznavanja tudi prekršiš kakšno pravilo poslovnega bontona, ki se tako ali tako spreminja, pa ne bo nobene zamer, zato še enkrat :

Spoštuj SEBE in DRUGE

»Jaz sem v redu in ti si v redu!«

Nikoli ne pozabi na čarobne besede!

besedilo Eleonora Gladež, univ. dipl. psih., vodja kadrovske službe, Metal Ravne
fotografiji Jože Apat, Metal Ravne



ZNANJE ZA RAZVOJ

Podelili smo Metalovo nagrado za leto 2011

Letos smo že tretje leto zapored podelili Metalovo nagrado za mlade raziskovalce.

Na razpis srednješolskih raziskovalnih nalog, ki je bil objavljen konec leta 2010, se je prijavil dijak četrtega letnika Gimnazije Ravne Alen Šapek. Pod mentorstvom raziskovalnega inženirja Metala Ravne Gaborja Sekereša, univ. dipl. fizike, je mladi raziskovalec izdelal nalogo z naslovom Ugotavljanje vrste notranjih napak v jeklenem izdelku.

Že utečene raziskave, ki jih delamo v Metalu Ravne, so bile za mladega raziskovalca dovolj velik izziv, da jih je pobliže spoznal in jih tudi sam preizkusil. Njegova naloga je bila teoretično spoznati in praktično preizkusiti metodo neporušitvenih preiskav jekla z ultrazvočno kontrolo. Izvedel je kalibracijo občutljivosti in vrednotenje ultrazvočnih indikacij po AVG- in DAC-metodi ter preizkusil možnost odpravljanja notranjih napak z nadaljnjo plastično predelavo jeklenih palic.

Na regijskem tekmovanju Mladi raziskovalci Koroške je Alen zasedel prvo mesto v svoji skupini nalog in se uvrstil na državno tekmovanje, kjer je prejel bronasto priznanje. Po kriterijih Metala Ravne nalogam, ki se uvrstijo na državno tekmovanje, podelimo Metalovo nagrado za 1. mesto. To pa je že skoraj zagotovilo, da bo Alen prejel tudi štipendijo Metala Ravne za študij metalurgije. ●



● Glavni direktor Metala Ravne je podelil Metalovo nagrado za leto 2011 dijaku Alenu Šapeku.



● Prejemnik Metalove nagrade 2011 dijak Alen Šapek s svojim mentorjem Gaborjem Sekerešem

besedilo Melita Jurc, prof., prevajalka, Metal Ravne
 fotografije Melita Jurc, Metal Ravne



ALEN ŠAPEK, DOBITNIK METALOVE NAGRADE ZA LETO 2011

Alena Šapka smo prosili za kratek intervju, da ga boste bralci našega časopisa lahko spoznali še nekoliko drugače, z bolj osebne plati. Čeprav je bil v času intervjuja sredi mature, je našo prošnjo z veseljem sprejel. Obiskala sem ga na njegovem domu, v idiličnem okolju družinske kmetije, od koder se pot strmo spusti v Pekel, o katerem je Prežihov Voranc napisal vsem nam tako dobro znano črtico Solzice.



• Skupaj s kuncem pasme tinger

Alen, za svojo raziskovalno nalogo z naslovom Ugotavljanje vrste notranjih napak v jeklenem izdelku si osvojil Metalovo nagrado za leto 2011, na regijskem tekmovanju Mladih raziskovalcev Koroške prvo mesto, na državnem pa bronasto priznanje. Kaj ti ta nagrada in priznanje pomenita?

Nagrada in priznanje mi pomenita potrditev uspešnega dela in spodbudo za delo v prihodnje. Hkrati sem z raziskovalno nalogo vzpostavil odnos s krovnim metalurškim podjetjem na Koroškem in tako dobil tudi svoje prve praktične izkušnje, ki so dobra potporna za nadaljnji študij. Veseli me dejstvo, da Metal Ravne ne gleda samo na sedanost, ampak ima tudi posluh za mlade in skrbi za nadaljnji strateški razvoj podjetja.

Kje si imel pri pripravi raziskovalne naloge največje težave?

Predvsem pri uporabi ultrazvočne kontrole v praksi, saj ultrazvočna kontrola spada med zahtevnejše metode, interpretacija rezultatov pa zahteva večletne izkušnje. Pri interpretaciji rezultatov in pri celotni raziskovalni nalogi mi je veliko pomagal moj mentor Gabor Sekereš.

Pred leti ste se z družino preselili iz mesta na kmetijo. Povej, kako ti je všeč takšno odmaknjeno življenje. Ali kaj pogrešaš družbo vrstnikov?

Naša kmetija leži v bližini Ivarčkega jezera in je na dokaj samotnem kraju. Seveda kakovosti življenja ne moreš primerjati, ker je življenje v naravi nekaj povsem drugega kot življenje v mestu. Meni je takšno življenje bolj všeč kot življenje v mestu, kjer je polno hrupa. Z vrstniki sem v vsakodnevnem stiku, prav tako redno igramo nogomet in druge športe, tako da me življenje na kmetiji ne ovira pri druženju z njimi.

Kaj pa drugače počneš v prostem času? Menda imaš zelo zanimive hobije?

V prostem času se ukvarjam z vzrejo malih živali, predvsem kuncev in perutnine. Živali sem resneje začel vzrejati pri 13 letih in na leto vzredim do 600 živali. Pomembna mi je predvsem kakovost živali in ne toliko kvantiteta. Zato sem se specializiral za vzrejo čistokrvnih živali. Leta 2008 sem izdelal prvo spletno stran <http://www.kmetija-kumer.tk>, ki je bila z vidika reje in prodaje živali med prvimi tovrstnimi spletnimi stranmi. Prihodnost slovenskega kmetijstva vidim predvsem

v povezovanju kmetij in prodaji kmetijskih pridelkov pod lastnimi blagovnimi znamkami. Ampak to je le moja vizija tega, prav gotovo imajo strokovnjaki drugačno mnenje. Sem tudi aktiven član v več društvih in v njih opravljam funkcije od tajnika do predsednika.

Kaj ti je pri vzreji živali največji izziv in kaj te pri tem najbolj veseli?

Živali so glede vzgoje zahtevne, saj potrebujejo vsakodnevno oskrbo in tudi higieno. Z vzgojo sem se naučil tudi odgovornosti, saj živali ne moreš pustiti lačnih in brez oskrbe. Seveda skrbim za to, da bi se živali počutile čim bolje in tudi našle skrbne lastnike. Ker živimo v časih, ko je treba paziti na vsak evro, gledam na to, da kar največ hrane in infrastrukture pridelamo oziroma naredimo doma.

Kako, da si se odločil za takšen hobi, ki je za tako mladega človeka dokaj neobičajen? Kdo te pri tem podpira in kako tvoji vrstniki gledajo na to?

Predvsem me veseli delo na kmetiji, zato sem se tudi odločil za to. Pri tem me



Alen med svojimi živalmi in zajčniki, ki jih izdeluje kar sam

podpirajo vsi, tako družina kot prijatelji. Moji vrstniki na to gledajo kot izjemno zanimiv hobi in so mi tudi pripravljeni priskočiti na pomoč. Pri vzreji živali mi pomagata predvsem stara starša, saj poskrbita za živali, kadar imam sam druge obveznosti, kot je denimo šola.

Šola je zame še vedno na prvem mestu, saj mi le izobrazba prinaša zagotovilo za uspešno prihodnost.

Ujeli smo te ravno v času mature, pisni del je že za tabo. Kako ti je šlo?

Z maturo nisem imel težav, saj smo zanjo vadili že od prvega letnika naprej. Sem optimist in upam, da bom dosegel čim boljše rezultate. Žal mi je samo, da se v gimnaziji nisem bolj potrudil in šolanja zaključil z odličnim uspehom. Tako sem vsa štiri leta imel prav dober uspeh. Ker sem bolj naravosloven tip človeka, me je skrbela samo angleščina. Z nekaj vaje sem tudi to dobro odpisal in pričakujem lepe ocene.

Kaj nameravaš študirati in kaj pričakuješ od prihodnosti?

Vpisal sem se v univerzitetni program Inženirstvo materialov, saj se mi zdi to dobra naložba za prihodnost. Študij želim čim hitreje dokončati, moja želja je tudi magistrski študij. Seveda pa je treba najprej uspešno opraviti dodiplomski študij. Zavedam se, da so poleg teoretičnega znanja potrebne tudi izkušnje in praksa. Na svojo prihodnost gledam z optimizmom, zavedam pa se, da brez trdega dela ni rezultatov. ●



Nekaj od Alenovih ovac



besedilo Ivanka Stopar, prof., Šolski center Ravne,
ravnateljica OE Srednje šole Ravne na Koroškem
fotografije Matjaž Kavtičnik, dijak 2. br, Srednja šola Ravne na Koroškem



RES-TEHNIKA 2011 – OD USTVARJALNEGA RAZMIŠLJANJA DO INOVATIVNIH IZDELKOV

Prav na nekdanji dan mladosti, 25. maja 2011, je povabljenim predstavnikom gospodarstva in ostali javnosti ŠC Ravne, Srednja šola Ravne, pod pokroviteljstvom Metala Ravne v tamkajšnji upravni zgradbi predstavila 11 najuspešnejših raziskovalnih nalog, nagrajenih na državnem tekmovanju mladih raziskovalcev iz obdobja zadnjih petih let s področja računalništva, elektrotehnike, strojništva in metalurgije.

- »Skupaj z dijaki raziskovalci pred upravno zgradbo Metala; prva vrsta, od leve proti desni: ravnateljica SŠ Ravne Ivanka Stopar, kadrovnica Metala Alenka Kotnik, Jan Mlinar, Amel Baltić, Andrej Hudrap, Marko Pečoler, prof. Zdravko Pavlekovič; druga vrsta, od leve proti desni: Matej Kramberger, Alen Šapek, Matej Biberovič, Grega Močnik, Gašper Primožič in Miran Helbl«

Naš svet je svet sprememb, s strašansko hitrostjo se spreminjajo, izpopolnjujejo in posodabljaajo tehnologije, spreminjamo pa se tudi ljudje, še posebej tako imenovana net generacija, ki je sedaj v šolskih klopeh. Tega dejstva se zelo zavedamo na Srednji šoli (SŠ) Ravne in skušamo slediti razvoju ter spremembam na vseh področjih našega dela in izobraževanja srednješolske mladine. Večkrat slišim, ko kdo reče, kakšni so današnji mladostniki, kako »težki« so in nemogoči, kako nič ne znajo in se ne znajo obnašati, a sama delam v šolstvu že več kot tri desetletja in lahko mirno in dokaj objektivno povem, da niso nič slabši od prejšnjih generacij (marsikdo izmed teh je danes na ključnih položajih v podjetjih koroške regije in širše), so pa vsekakor zelo drugačni (takšne smo naredili), zato zahtevajo spremenjen način dela.



“Spodbude prihajajo od zunaj, spoznanja od znotraj, a le, ko oboje sovpadе, dobimo razvoj.”

Seneka

S predstavitvijo nalog smo želeli javnosti postaviti na ogled naše delo, vzpostaviti pa si želimo še tesnejše sodelovanje s podjetji, od koder bi morale v prihodnje prihajati pobude za raziskovano delo nadarjenih mladih, ki se bodo tako namesto s fiktivnimi ukvarjali z realnimi projekti in spoznavali svet dela, iskali rešitve in inovacije za industrijo, s katero sobivamo, saj je večina dijakov naše šole iz častitljivih 65 let njenega delovanja našla kruh v naši »fabriki«, kasneje seveda v podjetjih nekdanje železarne.

V preteklih petih letih je pod mentorstvom prizadevnih profesorjev Srednje

šole Ravne nastalo 15 raziskovalnih nalog, ki so bile prav vse nagrajene na državnem nivoju, štiri so prejele zlata priznanja, štiri srebrna in sedem bronasta. Teh dosežkov smo na šoli vsi zelo veseli, prav tako kot zlatih maturantov, ki sedaj že šest let zapored dosegajo na poklicni maturi zavidanja vreden uspeh. Zahvala za idejo, da bi bilo prav predstaviti naše delo širše, in njeno uresničitev gre sodelavcu Zdravku Pavlekoviću, univ. dipl. inž., vodji tega projekta, in kolegom mentorjem iz strokovnih aktivov računalništva, elektrotehnike, metalurgije in strojništva.

Naloge, ki so jih predstavili dijaki: Amel Baltić, Matej Biberovič, Miran Helbl, Andrej Hudrap, Andrej Izak, Jan Mlinar, Grega Močnik, Matej Kramberger, Marko Pečoler, Gašper Primožič in Alen Šapek (Gimnazija Ravne na Koroškem), pod mentorstvom: Igorja Kosmača, Gorazda Geča, Marka Laznika, Zdravka Pavlekovića, Aleša Pavlina, Bojana Pogača in Gaborja Sekereša (Metal Ravne) se ukvarjajo z inovativnimi rešitvami, štiri izmed njih so že doživele tržno zanimanje in prinesle avtorjem nekaj zaslužka. Podrobnosti o nalogah in njihovih avtorjih so dostopne na spletnem naslovu [http:// www.res-tehnika.si](http://www.res-tehnika.si).

Vedno znova me preseneti, ko po nekaj letih truda, spodbud in vztrajnega dela iz plahih prvošolčkov dijaki zrastejo v zgrajene, suverene in samozavestne osebe, kakršne sem lahko s ponosom spremljala na tej prireditvi. Verjemite, takšni občutki odtehtajo ves napor, ki je potreben, da uresničujemo naše poslanstvo. Hvaležna sem sodelavcem za dobro delo in rek: »Šola stoji in pade z učiteljem,« je še kako resničen. Hvala podjetju Metal Ravne za dolgoletno sodelovanje in podporo, hvala sponzorjem za vsa darila, hvala vsem, ki ste prišli in ki ste nam v odgovorih na vprašalnik zaupali vaša pričakovanja.

In letošnji dan mladosti je za našo šolo ponovno dobil praznični pridih, praznovali smo mladost, ustvarjalnost, prizadevnost, znanje in uspeh. Hvala za nov veter v naša jadra. Izkoristili ga bomo, obljubimo. ●



KADROVSKA GIBANJA V MAJU 2011

SIJ – SLOVENSKA INDUSTRIJA JEKLA

Maja ni bilo kadrovskih gibanj.

Elena Bajc, strokovna sodelavka za področje kadrov

ACRONI

Podjetje je zapustilo šest delavcev.

Naša nova sodelavca sta postala MATJAZ MARČETIČ v Raziskavah in razvoju ter EVEL GLUHIČ v obratu Vzdrževanje.

JUBILANTI

Jubilant z 10-letnim delovnim stažem je postal MATIJA KRANJC iz Uprave. Čestitamo! Jubilanta z 20-letnim delovnim stažem sta postala TATJANA ČEPON iz Vroče valjarne in GREGOR SVETINA iz Tehnične kontrole. Čestitamo! Jubilanti s 30-letnim delovnim stažem so postali: ZORAN PREŠEREN iz Jeklarne, ZDRAVKO SEDLAR iz Hladne predelave, SAFET FAJIČ iz obrata Vzdrževanje in BOJANA SODJA iz Tehnične kontrole. Čestitamo!

Jubilant s 40-letnim delovnim stažem je postal FEHIM MEDIĆ iz Predelave debele pločevine. Čestitamo!

ZAKLJUČEK ŠOLANJA

Šolanje sta maja uspešno zaključila dva sodelavca: MIRAN PIRNAT je pridobil naziv doktor znanosti, MAJDA REBERŠAK ISKRA je postala magistrica prava in menedž. nepremičnin. Čestitamo!

Nejra Rak Benič, dipl. upr. org., strokovna sodelavka za HRM 1, Acroni

METAL RAVNE

Novi sodelavci so postali: PETER OBRETAN v Jeklarskem programu, SAŠO BRUNEC, MARKO KUMER, NEJC ČAGRAN, DAMJAN ZAVRATNIK, ŽIGA ŠAVC in BOJAN VOH v Valjarskem programu, ĐORĐE MIHAJLOVIČ v Kovaškem programu, IRENEJ MATVES v Kontroli in metalurškem razvoju in PETER GNAMUŠ v Logistiki.

Upokojili so se MILAN SPASOJEVIĆ iz Jeklarskega programa, ANTON ŠPILER in LUDVIK ŽILAVEC iz Kovaškega programa. Zahvaljujemo se jim za prizadevno delo in jim v pokoju želimo vse najlepše. Umrl je sodelavec ZDRAVKO ROŽEJ iz Jeklarskega programa.

Podjetje so zapustili še trije sodelavci.

JUBILANTI

Jubilanti s 30 leti dela so postali MIRKO BOGAR in VLADIMIR OTO iz Jeklarskega programa ter DARKO ŠIŠARICA iz Kovaškega programa. Jubilanti z 20 leti dela so postali RAJKO HOVNIK, FRANC KALIŠNIK, JANI KOKUČNIK in IGOR OVČAR iz Jeklarskega programa, JANEZ PLOHL iz Trženja in NATASA IGERC - BIZJAK iz Informatike. Jubilanta z 10 leti dela sta postala DAMJAN PETRIČ iz Jeklarskega programa in MARJAN RIDL iz Valjarskega programa. Čestitamo!

Irena Praznik, strokovna delavka, Kadrovska služba, Metal Ravne

SERPA

Nova sodelavca sta postala SILVO SOVINČ v Logistiki in ROMAN KOGELNIK v Obnovi in izdelavi strojev in naprav.

Irena Praznik, strokovna delavka, Kadrovska služba, Metal Ravne

ELEKTRODE JESENICE

Fisnik Sfishta in Ernad Behaderović sta se zaposlila v oplaščevalnici, Radenko Matarugić pa v oddelku varilnih žic.

Podjetje je zapustil en sodelavec.

ZAKLJUČEK ŠOLANJA

Enisi Pivalič iz računovodstva čestitamo ob zaključku študija po izobraževalnem programu za pridobitev višje strokovne izobrazbe ekonomist.

Rafko Penič, univ. dipl. ekon., vodja Kadrovske službe, Elektrode Jesenice

NOŽI RAVNE

Naš novi sodelavec je postal MARKO MARFLAK v Mehanski obdelavi.

Trem sodelavcem je prenehalo delovno razmerje.

JUBILANTI

Za 10 let delovne dobe čestitamo MIRANU KARNIČNIKU iz Mehanske obdelave.

Jubilant z 20-letnim delovnim stažem je postal BERNARD ŠART iz Mehanske obdelave. Čestitamo!

Dragica Pečovnik, univ. dipl. soc., kadrovska menedžerka, Noži Ravne

SUZ

Maja sta se nam pridružila dva nova sodelavca v Jeklovleku, in sicer JANI MARKEJ in Grega ŠTRAUS.

Enemu delavcu je prenehalo delovno razmerje.

Upokojil se je DANIJELO HORVAT iz Jeklarne. Zahvaljujemo se mu za prizadevno delo in mu v pokoju želimo vse dobro.

Mag. Tanja Avguštin Čufer, Kadrovska služba, SUZ

ZIP CENTER

Naš sodelavec ALEŠ KARNIČNIK iz OE Posredovanje dela se je upokojil.

Zahvaljujemo se mu za prizadevno delo in mu želimo vse najlepše.

Vesna Petrej, ZIP center



Družba Relax je nastala leta 1990, njena osnovna dejavnost je turizem. Hitro rastoče podjetje se je že od vsega začetka vsakoletno uvrščalo med tako imenovane GAZELE.

Družba RELAX TURIZEM je ponudnik počitnic v slovenskem prostoru, z lastnimi produkti na Jadranu in v Mediteranu. Na tržišču smo se uvrstili kot SPECIALIST ZA ADRIATIC, z ugodnimi cenami in nadpovprečno kakovostjo.

Uspešno zadovoljujemo potrebe naših kupcev, tako smo postali NAJVEČJI SLOVENSKI ORGANIZATOR POČITNIC, ki na počitnice vsako leto odpelje preko 180.000 slovenskih gostov.

V družbi se zavedamo, da je kupec naš delodajalec in kontrolor naše kakovosti. Tako z zagotavljanjem kakovosti oblikujemo naše prednosti, ki so hkrati koristi za kupca.

Na prodajnih policah so trenutno trije aktualni katalogi, in sicer Jadran 2011, Mediteran 2011 in Klub hoteli 2011.

Relax Turizem sodeluje s podjetjem Acroni že tretje leto, in sicer imajo delavci Acronija pri plačilu aranžmaja posebne plačilne pogoje. Pri obročnem odplačevanju jim ne zaračunavamo obresti, odtegljaj pa naredimo od osebnega dohodka.

Obročno odplačevanje je mogoče do izteka tekočega leta, torej do decembra 2011.

Poslovalnica Relax je na Titovi 34, prijazne svetovalke za počitnice pa so vam na voljo na telefonski številki 58 33 550, 58 33 553.

Prepričani smo, da boste ob listanju Relaxovih katalogov prav gotovo našli kaj zase ali vaše najbližje.

Team Relax

www.relax.si | info@relax.si



besedilo Romana Petek, Noži Ravne
fotografiji Tomo Jeseničnik, Romana Petek



PREDSTAVITEV »FABRIŠKIH OBRAZOV«



Intervju s Petrom Metuljem,
dolgoletnim zaposlenim pri
Nožih Ravne

Potem sem delal pri pripravi dela kot tehnolog za študij dela in časa, po domače kot »normirc«, kasneje kot tehnolog.

Po 20 letih v proizvodnji in pripravi dela je takratno vodstvo podjetja leta 1990, zaradi mojega dobrega poznavanja proizvodnje in proizvodnega asortimenta, predlagalo premestitev v prodajni oddelek – na delovno mesto prodajnika za področje domače prodaje, takrat na trgu Jugoslavije. Delo sem rad sprejel kot nov izziv.

Po osamosvojitvi Slovenije leta 1991 smo izgubili dobršen del trga in stare kupce, kar je pomenilo intenzivno delo z obstoječimi in novimi slovenskimi kupci, zaradi majhnosti domačega trga pa nujno preusmeritev v izvoz. Za nas prodajnike je to pomenilo pretežno delo na terenu, čim več obiskov obstoječih kupcev in iskanje novih.

Postopoma smo poskušali zopet navezati stike s kupci iz bivših delov Jugoslavije. Najprej se je odprl trg na Hrvaškem. Leta 1996 pa sem bil prvič v Beogradu in Skopju. Danes zopet poslujemo z vsemi državami nekdanje Jugoslavije, vendar se obseg ne da primerjati s starimi časi.

Kako doživljaš svoje delo pri Nožih Ravne?

Delo je zelo raznovrstno, imam opravka z veliko različnimi ljudmi. V preteklosti je bilo tudi nekaj neprijetnih dogodkov, predvsem na račun vojne v državah bivše Jugoslavije, sicer so moje izkušnje pretežno pozitivne. Svoje delo opravljam z zadovoljstvom. Vsak dan se kažejo novi izzivi in prizadevam si pomagati izpolnjevati načrte podjetja. Pri tem se močno osebno angažiram. Kot prodajnik vedno nastopaš kot »obraz podjetja«.

Kakšne napotke bi dal mlajšim generacijam v našem podjetju?

Na predvečer 21. maja smo se odpravili na Mislinsko Dobravo, da bi obiskali našega sodelavca Petra Metulja ob 60. rojstnem dnevu.

Oboroženi s harmoniko, torto in šampanjcem smo se zbrali, z dovoljenjem sosedov posekali smreko, jo opremili z znakom 60 in jo postavili pred Petrovo hišo.

Pošteno smo presenetili njega in njegove domače, ki so nas lepo pogostili. Ob pesmih in smeju je večer hitro minil.

Peter Metulj je prvi pri Nožih Ravne dopolnil 60 let. Konec letošnjega leta odhaja v pokoj, zato sem izkoristila priložnost za kratek, zelo zanimiv pogovor z njim.

Kdaj si se zaposlil in kakšna je bila tvoja kariera pri Nožih Ravne?

Zaposlil sem se leta 1969, po končani poklicni šoli, kot ključavničar v takratni Železarni Ravne v mehanski enoti, pod katero je takrat spadala tudi proizvodnja današnjih Nožev Ravne. Najprej sem se uvajal v oddelku hitroreznega orodja. Po končani vojaščini sem delal nekaj let kot ključavničar, potem kot zarisovalec, po potrebi pa sem opravljal tudi razna druga dela, od pehanja do vrtanja in podobno.

Podjetje Noži mi je leta 1982 omogočilo nadaljevanje šolanja na Srednji strojnotehnični šoli, ki sem jo uspešno končal leta 1984.



— Pripravljeni za akcijo

Ko sem začel svojo službeno pot, so bili vsi zaposleni, od vodstva do drugih ravni, pripravljeni pomagati, svetovati in prenašati svoje znanje na druge. Odnosi so bili zelo pristni, imeli smo veliko družabnih dogodkov. Svetoval bi, da se tudi danes mladi v podjetju integrirajo na tak način, da se jim pomaga in prenese znanje na njih. Vsako delo mora biti cenjeno. Vsak posameznik se mora zavedati, da je pomemben del celote.

Kdaj načrtuješ odhod v pokoj in kakšni so tvoji načrti za prihodnost?

Odhod v pokoj s polno delovno dobo načrtujem konec tega leta. Če bom še naprej zdrav, bom poskusil v novem življenjskem obdobju čim bolj uživati, skupaj s svojo ženo, ki se bo tudi letos upokojila.

Podjetju Noži Ravne, v katerem sem preživel toliko let, želim, da bi tudi v prihodnje poslovalo dobro. Kolektiv je mlad, odnosi med sodelavci dobri, tako da se ne bojim, da ne bi še naprej uspešno ponašali ime »Noži Ravne« v svet.

Lahko zaključim, da imam večinoma lepe spomine na delo in sodelavce! Več kaj zanimivega bom pa še povedal pred odhodom v pokoj ... (smeh).

Hvala za zanimiv pogovor! ●



PRVENSTVO V TENISU ACRONI 2011

Na teniških igriščih Mlačca v Mojstrani smo v petek, 10. junija, organizirali prvenstvo v tenisu za vse zaposlene (tudi upokoјence) v podjetju Acroni. Junij smo namenili zaposlenim (športne igre in podobno), del programa je tudi zaključeno prvenstvo v tenisu za leto 2011.

Prijavilo se je 22 tekmovalcev, ki so odigrali 20 napetih tekem, in sicer po turnirskem sistemu do sedem dobljenih iger, v polfinalu in finalu pa do devet dobljenih iger. Letošnje prvenstvo je bilo tretje po vrsti in tretjič je prvenstvo osvojil Mihec Hladnik.



REZULTATI

- 1. mesto: Mihec Hladnik
- 2. mesto: Janko Legat
- 3.–4. mesto: Nejc Bogataj, Miran Pihler
- 5.–8. mesto: Drago Filipaj, Blaž Jasnič, Nenad Stevanovič, Drago Košir
- 9.–16. mesto: Klemen Drobič, Franci Teraž, Elvir Burnič, Primož Žvab, Sašo Čepka, Metod Smolej, Robert Frelj
- 17.–22. mesto: Dani Šolak, Tomaž Šterk, Dušan Novkovič, Manuel Glavaš, Iztok Tomažič, Željko Rakita



Na svidenje ponovno prihodnje leto. ●

besedilo Janko Vučko, Metal Ravne
 fotografija Janko Vučko, Metal Ravne



IZ PSP "NA POTEK PO DEŽELI"

»Sodelavci obrata PSP (Proizvodnja svetlih profilov, po domače še vedno kar Jeklovlek) so se sredi junija, v duhu spoznavanja lepote naše dežele in druženja zunaj "fabriškega plota", podali na potep po deželici. Na programu je bila "vabljava Primorska".«

Vožnja skozi koroške in šaleške ovinke, mimo prestolnice na Primorsko. Prvi daljši postanek je bil v Kopru. S strokovnim vodnikom smo se popeljali po pristanišču, si ogledali luko, pomole ter izvedeli najpomembnejše značilnosti pristanišča in vse o njegovem pomenu.

Naslednja postaja je bila znana in lepo urejena istrska vinska klet Vinakoper. Črna klet, Bela klet (ki se ponaša z 41.427-litrskim lesenim sodom), Viteška dvorana, Mala klet in druge so kleti, ki obiskovalcev ne pustijo ravnodušnih. Kot

tudi ne degustacija priznanih vin.

Sledil je krajši ogled Pirana, nato pa pot skozi Portorož do letališča in panoramski polet nad slovensko obalo, ko smo še iz ptičje perspektive spoznali in občudovali naše primorje.

Po pristanku smo se odpeljali do reke Dragonje ter si ogledali del Sečoveljskih solin in solinarski muzej, v katerem je mogoče videti orodje nekdanjih solinarjev in spoznati postopek pridobivanja soli, ki izvira še iz 14. stoletja.

Druženje smo zaključili z večerjo v domačem gostišču v okolici Unca. V PSP se lahko pohvalijo s kar precej dobrimi pevci, tako da je lepa in vesela pesem iz njihovih grl donela pozno v noč od Unca do Koroške.

Vsako leto sodelavci znova in znova ugotavljajo, da je "dežela na sončni strani Alp" majhna, a lepa ter skriva oziroma ponuja ogromno lepote in da je prijetno takole spoznavati bolj ali manj znane kraje. Ob tem pozabijo na vsakodnevne skrbi, pa še luštno je. ●



● V vinski kleti pred 41.427-litrskim sodom



129. JEKLARSKI POHOD NA TOPICO IN OJSTRO

Planinski vodniki z Raven smo v soboto, 11. junija, organizirali 129. jeklarski planinski pohod na Topico in Ojstro, ki tvorita greben nad Globasnico in s svojo izpostavljenostjo omogočata krasen razgled na Celovško dolino in na gore v Sloveniji.

Pohodniki iz Koroške smo se zbrali ob 6. uri in 30 minut na avtobusni postaji Ravne. Peljali smo se preko mejnega prehoda Holmec in pri vasi Tihoja počakali na druge pohodnike. Malo pred osmo uro je zatrobil avtobus z gorenjskimi pohodniki. Po kratkem postanku za jutranji pozdrav smo se odpravili z avtobusi po ozki cesti do izhodišča. Bilo je potrebno kar nekaj šoferske spretnosti, da so ostale vse strehe na hišah ob poti cele. Prva skupina se je takoj organizirala za daljši pohod, medtem ko se je druga skupina ponovno vkrcala na avtobus in se preko Holmca in vrste zanimivih postankov vrnila v Slovenijo. Med potjo so si ogledali še Hemmaberg s cerkvijo sv. Ane in arheološkimi izkopaninami iz obdobja naseljevanja Slovanov. Cilj te skupine je bila Topica, ki so jo pohodniki zavzeli s slovenske strani.

Pohodniki iz prve skupine pa smo nadaljevali pot peš ob potoku Sucha (Suha) do sedla Preverniksattel (Previkovo sedlo), kjer smo se priključili na pot, ki pripelje od kmetije Micheutz (Mihevc). Začela se je lepa gozdna steza, ta nas je lagodno pripeljala na greben, ki pelje proti Ojstri. Lagodnost se je v zadnjem delu spremenila v precej hudo strmino, ki se konča tik pod vrhom. Po dveh urah in pol smo prispeli na vrh Ojstre (1577 nmv.). Sprejela nas je majhna jasa sredi gozdov Pece, polna

zgodnjepoletnega cvetja. Na vrhu je bilo pravo vzdušje za počitek planinske duše. Lepi razgledi, tu pa tam zastrti z oblaki in meglicami, ter pravljíčnost narave, bogate s cvetjem in z zelenimi gozdovi, so zdravilno vplivali na vse pohodnike, tako da je kar hitro minil čas za počitek in prigrizek ter je vodja pohoda začel sitnariti z odhodom.

Z vrha Ojstre smo se spustili do planote, ki leži med Ojstro in Topico, in dospeli po dobri uri tudi na Topico, drugi

cilj našega pohoda. Tu smo se srečali s pohodniki iz druge skupine. Vrh Topice, ki omogoča pogled proti Peci, je bil kar premajhen za vse pohodnike. Nato je sledil spust proti planini Luže in čez mejo na slovensko stran, kjer smo končali naš pohod pri kmetiji Kumer.

Zahvaljujemo se vsem sponzorjem našega pohoda: Slorestu, Petrolu Energetiki, Akers valjem in Metalu Ravne, ki je pohodnike razveselil s svojimi majicami. ●



● Po zavzetju vrha Topice se je prilegel počitek.

besedilo Tone Konobelj, Gornjesavski muzej Jesenice
fotografije foto ARS
vir Vesna Gotovina Arhiva Republike Slovenije



MILIJON 289 TISOČ 369 ZA SAMOSTOJNO IN NEODVISNO SLOVENIJO



Arhiv Republike Slovenije je ob 20. obletnici plebiscita za samostojno in neodvisno Republiko Slovenijo pripravil razstavo v počastitev tega za slovensko zgodovino izjemno pomembnega dogodka. Odprta je bila v sklopu državne proslave 23. decembra lani v Cankarjevem domu. Razstava ima simbolični naslov Milijon 289 tisoč 369 za samostojno in neodvisno Slovenijo. Leta 1990 je po podatkih takratne Republiške volilne komisije natančno toliko volivcev glasovalo za samostojno in neodvisno Republiko Slovenijo. Od odločitve na plebiscitu do razglasitve samostojne Slovenije je preteklo samo šest mesecev.

Od srede januarja letos razstava potuje po Sloveniji. Bila je že v Celju, Mariboru, Murski Soboti, Škofji Loki in na Ptuju. Sedaj prihaja na Jesenice, kjer jo je 21. junija ob 18 . uri slavno odprl jeseniški župan in poslanec Tomaž Tom Mencinger. Pod okriljem Gornjesavskega muzeja bo do 1. avgusta gostovala v Kosovi graščini, in to prav v času praznovanja dneva državnosti in 20. obletnice razglasitve samostojne Slovenije. Nato bo odpotovala na slovensko obalo – v Koper.

Razstava ponuja pregled dogajanja v zelo kratkem obdobju (od novembra 1990 do januarja 1991) in združuje izredno dragoceno gradivo – pravi zaklad do zdaj za širšo javnost še neobjavljenih dokumentov.

Vsebinsko in oblikovno je zasnovana v treh sklopih: Obdobje pred plebiscitom, Dan plebiscita in Obdobje po plebiscitu. V prvem in hkrati najboljšežnejšem sklopu je prikazana enotnost slovenske politike, ki je s plebiscitom kot obliko neposredne demokracije slovenskemu narodu prepustila odločitve, v kakšni državi želi živeti. O nepredvidljivi varnostni situaciji pričajo dokumenti organov za notranje zadeve po Sloveniji. Izjemen prispevek k podpori plebiscitu zunaj meja Slovenije so izkazali Slovenci v zamejstvu in po svetu z več tisoč zbranimi podpisi in s številnimi pismi podpore. To je nadvse ugodno vplivalo na politično ozračje v plebiscitnih dneh, saj se je okreplil občutek, da gre za zgodovinsko odločitev vsega slovenskega naroda. Javnomnenjske raziskave prikazujejo dnevno naraščanje podpore ZA samostojno državo Slovenijo. Osrednji del prvega obdobja je namenjen oglaševalski kampanji, ki je z oglaševalskimi sredstvi (plakati, časopisnimi oglasi, televizijskimi spoti in drugim promocijskim materialom) uspela ustvariti vzdušje pričakovanja radostnega dogodka oziroma je ustvarila slovesno vzdušje s poudarjanjem, da gre za odpiranje Slovenije navzven in ne za zapiranje v lastne meje. Dan plebiscita odpira vrata na volišče: simulacija volišča, možnost ponovnega glasovanja, neveljavne glasovnice, priložnostne izdaje pisemskih ovojnic in poštinih žigov, fotografski material in televizijski prispevki zaokrožajo drugi sklop razstave. Z uradno razglasitvijo rezultatov plebiscita nas v tretjem sklopu pričakajo prizori slavja in veselega vzdušja na ulicah, ujeti v objektiv fotoaparata. Dotaknili so se tudi nalog, potrebnih za izpolnitev plebiscitnega cilja. Priložnostni zlatnik in srebrnik, izdana ob prvi obletnici plebiscita, pa primerno zaokrožita leto izpolnitve plebiscitnega cilja – samostojne in neodvisne države Slovenije.

Avtorici razstave Alenka Starman in Vesna Gotovina skupaj s člani širše projektne skupine (Jernej Križaj, Jasmina Kogovšek, Maja Povalej, Boštjan Smole, Gašper Šmid in Žarko Štrumb) želijo nagovoriti najširši krog ljudi, še posebej pa mlade, ki se šolajo, in jih tako spomniti, da so njihovi očetje in matere v ključnem obdobju slovenske zgodovine znali stopiti skupaj in z optimizmom zreti v samostojno prihodnost. Hkrati željo obuditi spomin in vzbuditi ponovno pozitivno vzdušje izpred 20 let, ki ga danes še kako potrebujemo, ko moramo ponovno združiti moči pri reševanju težav današnjega časa. ●

besedilo Alen Kofol, ravnatelj OŠ Poldeta Stražišarja Jesenice
fotografija Alen Kofol, OŠ Poldeta Stražišarja Jesenice



MEDNARODNI FESTIVAL IGRAJ SE Z MANO NA JESENICAH

Festival Igraj se z mano je na Jesenicah letos potekal prvič. Ideja za festival pa ni nova, dogajanje je namreč del že uveljavljenega mednarodnega festivalskega leta Igraj se z mano, ki poteka pod okriljem Zavoda za usposabljanje Janeza Levca pod vodstvom mag. Mateja Rovška in Društva za kulturo inkluzije pod vodstvom Boštjana Kotnika. Cilj festivala je doseganje aktivnega vključevanja otrok, mladostnikov in odraslih oseb s posebnimi potrebami v širšo družbo. Glavnih dogodkov je pet, pri čemer je največji mednarodni festival z naslovom Igraj se z mano, ki vsako leto poteka zadnji teden maja. Sledijo mednarodni športno-družabni dogodek Igraj se z mano, mednarodni likovni natečaj Igraj se z mano, mednarodni likovno-kulturni dogodek Igraj se z mano ter mednarodna potujoča razstava Igraj se z mano, ki vsako leto obiskuje številne kraje po Sloveniji in tudi zunaj naših meja ter skupaj s spremljajočimi aktivnostmi širi idejo o inkluziji.

Festival na Jesenicah je potekal na Čufarjevem trgu v petek, 27. maja, v organizaciji OŠPP Poldeta Stražišarja, pod vodstvom ravnatelja omenjene šole Alena Kofola, ter v soorganizaciji CUDV Matevža Langusa iz Radovljice pod vodstvom direktorice Teodore Beton in Tea-Tea bara pod vodstvom Samirja Sule. Zvrstili so se mnogi pevski, plesni, dramski in lutkovni nastopi. Obiskovalci so si lahko ogledali denimo plesno točko Sreča na vrvici, igrico Kdo je Vidu sešil srajčko, nastop mlajšega harmonikarskega orkestra in mnoge druge nastope osnovnošolcev, srednješolcev, študentov ter drugih mladih. Hkrati je bilo za tiste z ustvarjalno žilico organizirano mnogo pevskih, plesnih, viteških, likovnih in drugih delavnic. Dopoldne so bile delavnice z naslovi Bobnaj z mano, Naredi si sok, Posnemi svoj film in Izdelaj si svojo srednjeveško listino, delavnica izdelovanja narcis in grafitarska delavnica ter še druge. Popoldne pa so se lahko udeleženci festivala udeležili delavnic pritrkavanja, oblikovanja gline, izdelovanja nakita in mnogih drugih dejavnosti.

Na Jesenicah je sodelovalo kar 568 nastopajočih, ki so se predstavili z več kot 30 različnimi nastopi. Na 32 ustvarjalnih delavnicah je sodelovalo preko 110 udeležencev. Festival je še dodatno okrepilo 50 prostovoljcev, ki so poskrbeli za še boljše počutje in izkušnjo udeležencev ter dobro izvedbo delavnic in potek nastopov. Sodelovalo je 32 gorenjskih ustanov. Skupno se je festivala udeležilo več kot 700 aktivnih udeležencev, festival pa je obiskalo preko dva tisoč udeležencev.

Dogodek je bil seveda brezplačen in udeležil se ga je lahko vsakdo. Na festivalu je prekipevalo od pozitivne energije, zabavnih trenutkov in deležni smo bili ogromno pristnih nasmeškov. ●



Utrinki s festivala Igraj se z mano

KOSOBRINSKI ŠPIK

Fazan je tak kot ena kura,
a mnogo lepši, to se ve.
Doma je tam, kjer teče Mura
in kjer klasja polno je.

Ponekod na kmetih ga redijo
in prodajajo drago.
Jagri ga s šibrami lovijo.
Ne vem, kako bo tole šlo.

Pri graščakih bil redno je na mizi,
zdaj bi ga jedel že prav vsak.
Povem vam! Ob vsej tej krizi.
Kdor ptice strelja, ni junak.

Golob pa menda mir prinaša.
Jaz pa resno dvomim v to,
saj v vseh mestih se oglašča,
a vojn na svetu sto in sto.

Golob grivar – divja ptica,
ki pri nas ne prezimi.
Po tem loči od mestnega se škrica,
ki vso zimo v mestih preživi.

Pri strani, na vratu bele pike,
po manjši glavi ga spoznam.
Drugače velike ni razlike,
še sam težko ga prepoznam.

Grlica tudi med golobe spada.
Meni je turška najbolj znana.
Semena, sadje kljuva rada,
prija ji različna hrana.

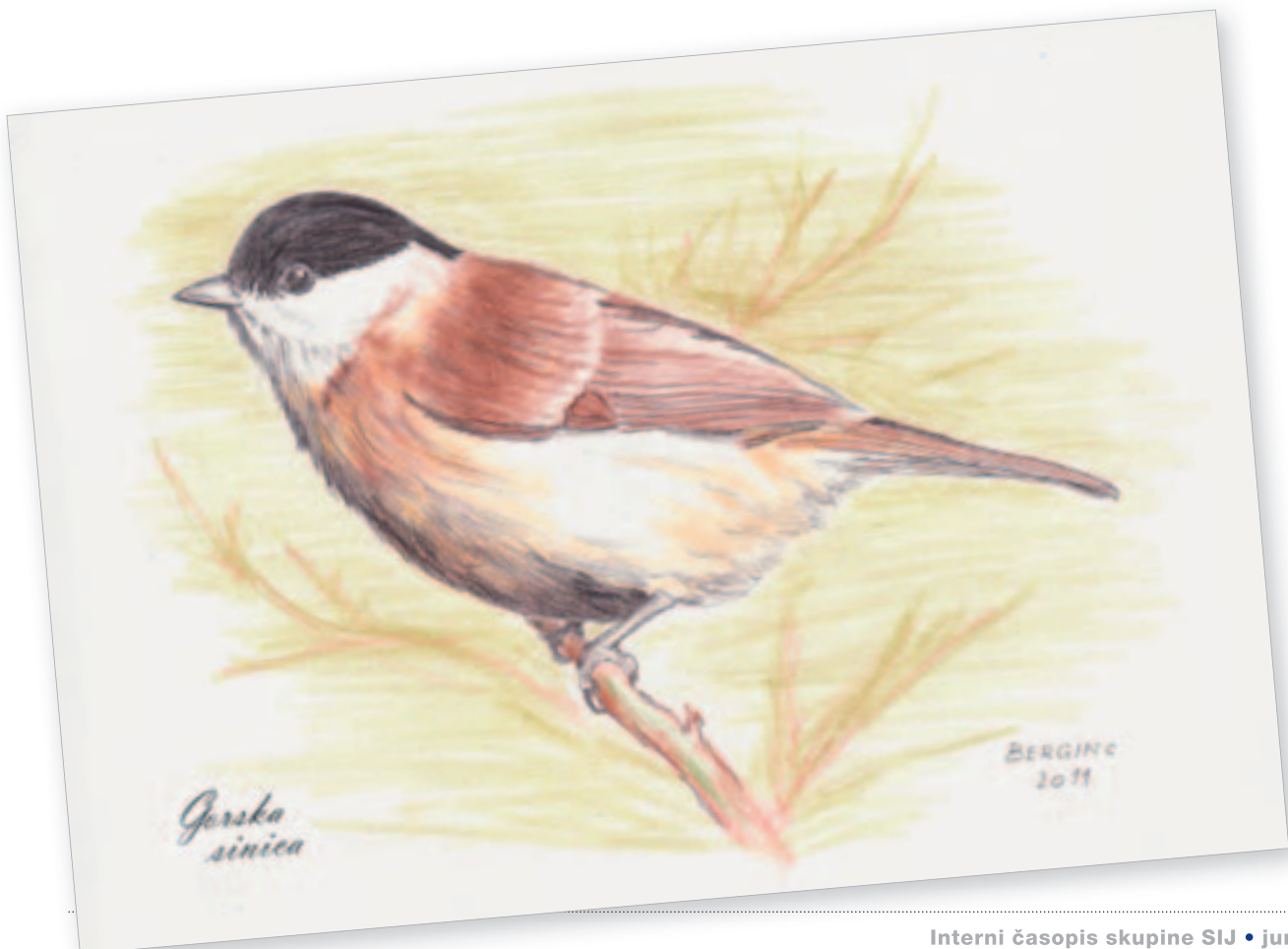
Pepelno siva, rahlo rjava,
na vratu črna črta jo krasi.
Po tem vem, da je prava.
Njen gru-gru prijeten se mi zdi.

Gorska sinica, ptica mala,
bolj v hribih se drži.
Zaiti niže bi tudi znala.
Tudi v dolinah žvrgoli.

A tam v hribih je najraje.
Na pašnikih mrčesa mrgoli,
zato prav ljubi take kraje,
tam se dobro ji godi.

Gnezdo steše v trhlem lesu.
(Bog ve, če kljunček jo boli?)
A pozabi v ljubezni plesu,
ko si družico pridobi.

Z močvirsko sinico sta si podobni,
tako da ne ločim ju lahko.
Sta obe enako drobni,
a gorska je bolj skuštrana lahko.





Spanje je odlično pomirjevalo.

Čeprav ni rad vrtnaril, je bil pogosto v rožicah.

Ko zaspíš na lovorikah, se zelo težko zbudiš.

Lačni so pogosto vsega siti.

Volja je pogosto jeziček na tehtnici.

Za hip pozabi sanje in ujemi trenutek.

● ● ● **KARIKATURA**

avtor Boter Špik



SMEH JE POL JABOLKA



GENIALNOST

"Ali veš, da je genialnost neke vrste bolezen?"

"Vem."

"In kaj si misliš o tem?"

"Da se tebi te boleznini ni treba bati!"

IGRAČA

Mala Barbara si je zaželela sestrice in je to povedala svoji mami.

"Toda, Barbara, dojenček ni igrača!"

"Saj vem, ampak z očkom bi vama pa tudi prijalo malo zabave, kajne!"

SPOSOBNOST

"Zaradi vaše sposobnosti," je rekel šef svojemu delavcu, "sem sklenil, da vas bom odstopil naši konkurenci!"

POPRAVLJENO

Peter je mami ponosno pokazal letno šolsko spričevalo in dejal:

"Poglej, popravil sem vse ocene!"

"Jo!" je zastokala mama. "Upam, da v šoli tega ne bodo opazili!"

MOŽGANSKI KRIŽKRAŽ

AVTOR: DRAGO RONNER, ACRONI	UPRAVNA ENOTA V TURSKEM CESARSTVU	»NOVI« SVET	REKA V ŠVICI IN FRANCIJI	TURSKA LUKA OB ČRNEM MORJU	POPOLNA PRAZNINA	SLOVENSKA PLAVALKA (ANJA)	IZOTOP RADONA (ZNAK An)	MUNIH JE SLOVENSKI DIRIGENT.	PRETEP	PISATELJICA PEROCI	PRIPRAVA, NA KATERO SE NAVIJA VRV	NAJVEČJA CELINA NA ZEMLJI	NARVIK JE NORVEŠKA LUKA.	PREBIVALEC KROPE	POLNI PESNIŠKI STIK	IME ŠPANSKE IGRALKE SASTRE	
KOBILICA SELKA								REVEŽ					TEKOČINA V ŽILAH				
													ALAIN PROST				
BREZBAR- VEN, OSTRO DIŠEČ PLIN								RDEČE ČIMŽNO BARVILO									
								DOLGA OS									
ZAČETEK MISLI																	
VRSTA TEŽKE TKANINE					LEPOTNA KRALJICA					EVGEN JURIČ			USNJEN TRAK				
					LAKOMEN ČLOVEK					DELAVEC V MARTI- NARNI			KROGLASTA BAKTERIJA				
ŽERJAL IRENA			IRANSKO NOMADSKO PLEME					MLAKUŽA							OKREPČILO	KAPOK JE SVILNATO VLAKNO.	
			PRIPADNIK APAČEV					SLOVENSKI PISATELJ (TONE)									
LUKA V SEVERNEM IZRAELU				ČASOPISNI OGLAS							NAŠA NEKDANJA KOŠARKA- RICA (URŠA)	RIMSKI BOG SMRTI					
				OPREMA								PUŠČAVNIK, SPOKORNIK				MOŠKI, KI POGOSTO MOČNO KAŠLJA	
SVILNATO VLAKNO NEKATERIH TROPISKIH DREVES						NAMEČEK								ROK KOSMAČ			
														KLIN NA OSI			
AKTINON JE IZOTOP RADONA.	NAŠA PEVKA PUŠLAR	OGNJENIK NA FILIPI- NIH				PALICA ZA ČIŠČENJE PLUGA	VINKO OŠLAK	TEKOČINA ZA NARKOZO						SKANDINAV- SKI DROBIŽ			
		MENIČNO JAMSTVO						SOKRATOV TOŽNIK						ENAKA VOKALA			
KONEC MISLI																	
IRENA VRČKOVNIK			ČEŠKI SKLADATELJ DVORAK								SLOVENSKI DIRIGENT (MARKO)						
			RAJKO PIRNAT								GRŠKA ČRKA						
LUKA NA SEVERU NORVEŠKE							BOG RIZA V ŠINTOIZMU						MESTO V JUGO- ZAHODNI NIGERIJI				
JUŽNO- AMERIŠKA DOMAČA ŽIVAL								KARTE ZA NAPOVEDO- VANJE PRIHOD- NOSTI					IZ VEJ NAREJENO SKRIVALIŠ- ČE ZA LOVCA				