

december 2020 | številka 34

POLYANEC

Časopis za sodelavce podjetja **Polycom Škofja Loka, d. o. o.**



Osrednja tema:

RAZVIJAMO POTENCIALE MLADIH



VSEBINA

- 3 Močnejši v novo leto
- 4 Pri zahtevnih izdelkih je konkurenca manjša
- 5 Danes se moramo pripraviti na jutri
- 6 "Projekt je izvedljiv in koristen za podjetje ter okolje"
- 8 Pristop mladih je bil odgovoren in z veliko žara
- 9 Mladi so dokazali, da zmorejo
- 10 Orati hočemo ledino
- 11 Uspešno smo prestali dve pomembni presoji
- 12 Nov korak v industriji 4.0
- 13 »Stroj predstavlja prihodnost, ki jo želimo v naši proizvodnji«
- 14 Preizkušamo avtonomne samovozeče robote
- 15 Z zahtevnejšimi avtomatizacijami zmogljivejši krmilniki
- 16 Na strateški konferenci smo potrdili 27 projektov
- 25 Največji izziv je zdaj organizacija dela
- 26 Direktor na delu v montaži
- 28 Pestra izobraževalna jesen
- 29 Projekti iz strateškega dialoga tečejo naprej
- 33 Zaposleni se predstavijo
- 35 Polycom Racing Team na Maratonu Franja
- 36 KMS in Polycom: skupaj že 33 let
- 37 Druženje oskrbovalne verige in logistike
- 38 20 let podpore floorballu
- 38 Na kolo za zdravo telo
- 40 Križanka

IZDAJA: Polycom Škofja Loka, d. o. o., Dobje 10, 4223 Poljane nad Škofjo Loko, info@polycom.si / tel.: +386 (0)4 50 70 600

UREDNIŠKI ODBOR: Iztok Novak, Iztok Stanonik, Mateja Karničar Šenk, Barbka Rupar, Andrej Kos, Matjaž Mazzini, Milka Bizovičar, Tija Blagotinšek

UREDNIKA: Barbka Rupar

PRIPRAVA VSEBINE: Milka Bizovičar, Tija Blagotinšek

FOTOGRAFIJA (če ni drugače navedeno): Nejc Pokorn

LEKTORIRANJE: Tina Benedičič

OBLIKOVANJE IN PRELOM: Studio Mazzini, d. o. o.

TISK: PRIMA IP, d. o. o.

Časopis podjetja Polycom izhaja od leta 2004.

Poljanec, številka 34/2020, samo za interno uporabo.

MOČNEJŠI V NOVO LETO

Ko povlečemo črto pod letošnje res zahtevno leto, lahko z zadovoljstvom ugotovimo, da bo Polycom novo leto pričakal močnejši, kot je bil lani. To je rezultat uspešnega dela v preteklosti in trdega dela ter potrpežljivosti vseh zaposlenih v letu 2020.

V letošnjem letu smo tako dosegli podoben obseg prodaje kot lansko leto. Poslovni rezultat bo sicer zaradi izgub, ki smo jih imeli v drugem četrtletju, ko se je prodaja skoraj ustavila, slabši, a bo pozitiven. Ocenjujemo, da je Polycom zaradi koronavirusa ustvaril za 5,5 milijona evrov manjšo prodajo, kot bi jo sicer. V celotnem poslovanju nas je epidemija stala približno 1,2 milijona evrov, oziroma 1,75 mio evrov saj je že znano da bo morali vrniti pomoč države v višini 0,55 mio evrov.

A kot rečeno, pod črto smo močnejši, kot smo bili lani v tem času. Finančni dolg podjetja smo krepko znižali, povečali smo učinkovitost v operativnih procesih, kadrovsko smo se okrepili. Zaposlili smo nekaj dobrih ključnih kadrov s področij kakovosti in nabave, v ORC, kjer smo bili močni že prej, so sodelavci še okrepili znanja. Zelo pomembno se nam zdi, da smo kljub covidu-19 uspeli v podjetje sprejeti nove kadre iz procesa izobraževanja, študente ...

Podjetje ceni prispevek zaposlenih v letošnjem letu. Vložili ste veliko truda, svojega časa, treba se je bilo prilagajati razmeram, v najtežjih mesecih za podjetje ste tudi prispevali z nižjimi dohodki. Zato božičnica letos bo. Ne bo tako visoka, kot smo pričakovali v začetku leta, bo pa višja, kot je bila v nekaterih obdobjih v preteklosti.

Pogled v leto 2021

Projekti, ki jih imamo v produktnem portfelju, kažejo, da v prihodnjem letu lahko ponovno pričakujemo občutnejšo rast prodaje, ki je zadnji dve leti nismo imeli. In kar je še posebej pomembno: izdelki, ki jih imamo v proizvodnji, imajo večji potencial za rast. Ocenjujem, da bodo v letu 2021 naš največji izziv kapacitete. Čeprav smo letos kupili pet strojev za brizganje, bo strojni park bolj zaseden. Poeno-



stavljeno povedano lahko rečemo, da če se bodo v naslednjem letu ukrepi v povezavi s covidom-19 sproščali, lahko pričakujemo hitrejšo rast, kot jo načrtujemo, in v tem primeru bomo morali vložiti velik napor za zagotavljanje dobav strankam.

V prihodnjem letu načrtujemo 17-odstotno rast, to je 34 milijonov evrov prihodkov od prodaje na izdelkih in pet milijonov na orodjih, ter najmanj pet milijonov evrov EBITDA. Pričakujemo, da bomo pridobili od 80 do 100 novih razvojnih projektov za stranke, število zaposlenih naj bi naraslo za tri do pet odstotkov.

Zaposlenim želim lepe božične praznike v družinskem krogu, popestrene s sprehodi v naravo. Kljub razmeram želim veselo praznovanje novega leta. V okviru pravil, ki veljajo, živimo čim bolj optimistično!

► Iztok Novak



PRI ZAHTEVNIH IZDELKIH JE KONKURENCA MANJŠA

Konkurenca je del posla, naloga podjetja, ki hoče biti uspešno, pa je, da je ustvarjalno, blizu kupcem in da se ustrezno odziva na razmere na trgu. V Polycomu nam to dobro uspeva.

Avtomobilska industrija, v kateri ustvarimo največ prodaje, velja za eno tistih, kjer je konkurenca najmočnejša. Z zdravstveno krizo in zmanjšanim povpraševanjem po avtomobilih je borba za kupčeve projekte še trša. Strategija Polycoma je, da se usmerjamo v tehnično zahtevne izdelke. Ne samo da s tem izboljšujemo dodano vrednost, konkurenca je na tej ravni manjša.

Multinacionalna podjetja nas prepoznavajo kot dobavitelja, ki se je sposoben spopasti s proizvodnjo najzahtevnejših izdelkov in uspešno pridobivamo projekte. Enostavnih izdelkov, pri katerih kupca zanima samo cena, sploh ne ponujamo več, ampak iščemo

projekte, pri katerih je treba razviti postopke. Že v ponudbi kupec pričakuje načrt, kako bi izdelek delali, kako bi zagotovili, da bi bil narejen v tolerancah itn. Pri skoraj vseh projektih ponujamo tudi avtomatizacijo procesa. Da je to prava pot, se kaže tudi pri naročilih – s kupci se pogosto dogovarjamo o večjem številu projektov hkrati, včasih tudi več kot deset.

Pretekla vlaganja se obrestujejo

Naša glavna konkurenčna prednost, ki jo stranke tudi prepoznavajo, so izkušnje in znanje zaposlenih in podjetja kot takega. V zadnjih dveh letih smo veliko vložili tudi v merilne naprave in opremo, ki so nujno potrebne za

testiranje in merjenje zahtevnih izdelkov. To se nam zdaj še dodatno obrestuje, ločuje nas od tistih, ki tega niso storili – kupec raje izbere podjetje, ki že ima ustrezno opremo in znanje za uporabo.

Svojo težo pri pridobivanju projektov prispeva tudi naš razvojni oddelek, v katerem je že 70 zaposlenih. Zelo ponosni smo, da smo pri našem največjem kupcu pridobili projekt za zobnike. Dokazali smo, da smo sposobni proizvodnje tako zahtevnega izdelka. S tem je Slovenija za Japonsko druga država na svetu, ki bo izdelovala ta produkt za enega največjih dobaviteljev v avtomobilski industriji.

Osnova za vse naštetu pa so dobro usposobljeni zaposleni. Zato izobraževanjem namenjamo veliko pozornosti in sredstev.

Lepi obeti za prihodnje leto

Letošnje leto smo načrtovali, da bi pridobili šest milijonov evrov novih poslov za plastikarno, še pred decembrom smo jih pridobili že za osem milijonov. Projekti bodo v proizvodnji zaživel v letu dni, in kar je pri tem še posebej pomembno, gre za večletne posle, ki nam bodo skupaj prinesli od 50 do 60 milijonov evrov. Za leto 2021 nam zelo dobro kaže, v plastikarni načrtujemo povečanje prihodkov za približno 15 odstotkov v primerjavi z letošnjim letom.

Vsem zaposlenim se zahvaljujem za vso podporo, pripravljenost delati v težkih pogojih, ki smo jim priča letos. Vesel sem, da bomo kljub razmeram lahko izplačali božičnico, ki je v marsikaterem podjetju ne bodo mogli.

Želim srečno in zdravo leto 2021!

► Iztok Stanonik



DANES SE MORAMO PRIPRAVITI NA JUTRI

Ko razmišljam o tem, kakšno bo gospodarstvo po covidu-19, sem prepričan, da se bodo zgodile velike spremembe. Tudi v avtomobilski industriji, kjer so se trendi spreminjali že pred tem, za nas pa je pomembno, da temu sledimo.

Covid-19 nas postavlja pred velike preizkušnje. Vsi si sicer želimo, da kriza v naša življenja ne bi preveč posegla, da bi se potem, ko bo tega konec, vrnil v stare tirnice. A verjetno bomo morali spremeniti kakšno življenjsko navado. Da smo tega sposobni, vidimo po tem, da smo praktično čez noč začeli uporabljati spletno trgovino. V resnici smo v trenutnih zdravstvenih razmerah bolj ali manj odvisni od nakupov po spletu, saj je življenje tako rekoč obstalo.

Spremembe niso nujno slabe. Ideje kar vznikajo in vsaka, ki bo zaživela, se bo sčasoma morala razvijati, da se bo obdržala. Seveda pa bo treba za dobro delovanje vsega dodobra dodelati

infrastrukturo, saj se že kažejo pomanjkljivosti. Če govorimo o električnih avtomobilih, imam v mislih električno omrežje. Pri takšnih zmogljivostih, kot so zdaj, bi imeli težave, če bi vozila vsi polnili doma. Bogate države so že naredile korak naprej in omrežja močno nadgrajujejo.

V telekomunikacijskem omrežju pa je nujno potrebna optika, ki je pogoj za dobro delovanje informacijskih sistemov. Tudi zaposleni, ki delajo od doma, ne morejo nemoteno delati, če ni vzpostavljena dobra povezava s hitrim prenosom podatkov.

Električna prihodnost

Ko razmišljam o trgu, na katerem bo deloval Polycom po co-

vidu-19, je moja prva misel električna. Nedavno smo v podjetju kupili in zagnali prvi popolnoma električni stroj. A to je samo en vidik. Čeravno danes še nisem velik pristaš električnih avtomobilov, se iz dneva v dan vidi, da bo hitro prišel čas, ko bom moral spremeniti mnenje. V prihodnosti se v avtomobilski industriji, v kateri si kruh režemo tudi mi, obetajo ogromne spremembe, ki bodo zelo hitro zaživele. Dve tretjini dobaviteljev v panogi bo pred težko preizkušnjo. Deli vozila, ki so vezani na motorni del s fosilnimi gorivi, se v električnih avtomobilih ne bodo več uporabljali. Avtomobili bodo imeli manj sestavnih delov, za nas pa to lahko pomeni večjo konkurenco. Zato se pripravljamo že danes. Postati moramo še boljši in še bolj moramo razširiti sodelovanje s kupci, ki delujejo v segmentu električnih avtomobilov.

Velik del produktov, ki jih delamo že danes, bo ali pa je že vgrajen tudi v električne avtomobile. V preteklosti smo že navezali stike z novimi kupci s tega področja, razvijamo še nove. V našem portfelju danes izdelki za električne avtomobile zasedajo manjši delež naših proizvodnih zmogljivosti, dejstvo pa je, da bodo jutri rasli.

Strategija Polycoma je vsako leto skrbno načrtovana, seveda jo vsako leto prilagodimo, dogradimo, lahko tudi spremenimo, saj moramo vedeti, kam želimo priti.

► Igor Stanonik

»PROJEKT JE IZVEDLJIV IN KORISTEN ZA PODJETJE TER OKOLJE«

Gašper Bergant, Alenka Cukjati, Veronika Bozovičar, Jerca Sajevic in Igor Starešinič so člani zmagovalne ekipe v okviru projekta Strateški dialog – Evolucija idej. Raziskovali so možnosti pridobivanja in ponovne uporabe reciklatov.

Na kratko se predstavite, prosim.

Alenka: V Polycomu sem strokovnjakinja za razvoj kadrov. Vodim nekaj strateških projektov, skrbim za prepoznavanje potreb po izobraževanjih, njihovo organizacijo in podobno. Zaposlene tudi poučujem angleščino in prevajam – občasno tudi iz španščine – ter po potrebi prevzemam še druge naloge v okviru oddelka.

Jerca: Zaposlena sem v operativni nabavi, ki je del oskrbovalne verige. V prvi vrsti sem zadolžena za naročanje kovinskih insertov in ostalih delov. Na strateški ravni pokrivam del nalog, povezanih s kooperacijo, trenutno sem tudi ključna uporabnica v novem sistemu za nabavo.

Veronika: V razvojni tehnologiji delam kot administratorica, trenutno pa tudi nadomeščam sodelavko, tako da pomagam pri načrtovanju dela v tehnologiji in proizvodnji.

Gašper: Delam v konstrukciji in razvoju. Ukvarjam se s konstruiranjem orodij, s korekcijami, pripravljam študije izvedljivosti in optimiram izdelke.

Igor: Sem vodja vzdrževalne orodjarne v Črnomlju. Skrbim za orodja v proizvodnji in spremljam popravila orodij na lokaciji.

S čim ste se ukvarjali v projektu?

Gašper: Naše osnovno vprašanje je bilo, kako bi predelali material v

reciklate. Naša ideja je, da bi vzpostavili lasten center predelovanja, v katerem bi predelovali svojo odpadno plastiko in sprejemali tudi ustrezne zunanje plastične odpadke, na primer obrabljene izdelke, komponente strojev. Reciklirani material bi uporabili v proizvodnji. Na trgu je čedalje več povpraševanja po recikliranih izdelkih, vedno bolj se poudarja krožno gospodarstvo. Želeli smo nekaj narediti na tem področju, za začetek v okviru podjetja, potem pa bi povezali predelovalce z odlagališči in tako prispevali k razbremenitvi okolja.

Kako pa ste si razdelili naloge?

Gašper: Individualnega dela je bilo manj, srečevali smo se v podjetju, vsak je prispeval kakšno idejo in skupaj smo prišli do zaključkov.

Jerca: Vsak je na svojem področju pridobil podatke, potem smo jih združili. Jaz sem analizirala, koliko materialov nabavljamo, kakšni so, koliko že zdaj kupujemo reciklata ...

Alenka: Najprej smo iskali gradiva o tem, kaj je o tematiki že znanega. V vodenem delu, ko smo projekte razvijali s pomočjo zunanjih izvajalcev, pa smo informacije iskali v okviru nalog, ki smo jih dobivali. Sicer pa je vsak prispeval s svojega področja. Sama sem skrbela za koordinacijo sestankov, bila sem v stiku z zunanjimi izvajalci, pripravljala sem zapisnike, izpolnjevala obrazce ... Koordinirala sem celoten projekt Strateški dialog.

Veronika: Pogledala sem, kako je z odpadno plastiko pri nas v proizvodnji. To je treba ločevati po frakcijah, kar pomeni veliko dela za proizvodnjo, nato pa podjetje mora za odvoz tega materiala tudi plačati. Zbrala sem podatke o tem, koliko takšnega odvoza imamo na mesec, kakšne so cene in ugotovila, da so številke visoke. Jerca je na drugi strani preverila, koliko materialov mesečno nabavimo, koliko porabimo recikliranega materiala, ki pa ga zdaj kupujemo, kakšni so stroški za vse to.

Jerca: Največja skrb pri reciklatih je, da pri zahtevnih izdelkih proces ne bi bil stabilen. To, da jih že uporabljamo, je bila potrditev, da je zadano mogoče narediti.

Veronika: Gašper je pripravil celoten postopek po korakih, kako bomo prišli do končne verzije predelovalnega centra.

Gašper: Imel sem vlogo idejnega vodje, moja naloga je bila spodbujati sodelavce. Ko smo potrebovali neke podatke, izračune, jih je priiskrbel član skupine, ki je bil najbližje tematiki.

Igor: Največ sem se ukvarjal s stvarmi, ki se dotikajo bolj tehničnega dela. Prispeval sem informacije o delu v proizvodnji, kakšne so težave in podatke, na kaj je pri snovanju projekta treba biti posebej pozoren, kaj bi bilo mogoče preprečiti, kako doseči čim manjše vplive regenerata in podobno.

Kaj vas je med raziskovanjem najbolj presenetilo, kaj vam je bilo še posebej zanimivo?

Igor: Podatki, koliko je možnosti za ponovno uporabo plastike. In tudi, kakšno razsežnost je dobil ta projekt. Na začetku smo mislili, da bo majhen, nazadnje smo ga morali celo nekoliko zožiti, da smo prišli do končne ideje.

Gašper: Mene, kot verjetno tudi vse ostale, je vodila ideja krožnega gospodarstva. Da prispevamo k zmanjšanju odpadne plastike. Zdaj bolj spremljam podjetja, ki se ukvarjajo s predelavo in sem presenečen, ker ugotavljam, da imajo enak koncept delovanja, kot smo si ga zamislili mi, čeprav prej drugih nismo videli. To pomeni, da je naša ideja izvedljiva. In vidimo, da je tudi dobičkonosna, je tudi potencial za nas.

Jerca: Že prej sem bila pozorna na gospodarski krog in naredila za to, kar je bilo v moji moči. Ta projekt mi je bil zelo všeč, ker lahko nekaj naredimo, ne samo za podjetje, ampak širše, za celotno okolje. Tema je zelo aktualna po Evropi, po vsem svetu. Tudi subvencije so na voljo za to, zdaj je res pravi čas za takšen projekt.

Alenka: Dodala bi še, da je Gašper med raziskovanjem našel sliko, na kateri je predstavljeno, kako v velikih podjetjih avtomobilske industrije že uporabljajo odpadno plastiko za dele v notranji opremi avtomobilov, za ohišja itn. To me je presenetilo in začela sem razmišljati, kako bi lahko tudi mi razvijali kakšne izdelke, morda bi naredili svojega, ki bi ga lahko ponujali. Plastika bo v avtomobilski industriji nepogrešljiva tudi v prihodnje, saj je za električne avtomobile zaželeno, da so čim lažji.

Veronika: Podatki o plastičnih odpadkih v svetu so neverjetni. Tudi ko sem videla, koliko mlevca pride-lamo v Polycomu in kaj to pomeni v številkah, sem se vprašala, ali je to možno. Upam, da bo projekt tekel naprej tako, kot smo zasnovali.

Projekt je spodbujal sodelovanje med oddelki. Kakšne so vaše izkušnje in kakšne prednosti tega vidite pri vašem običajnem delu?

Alenka: Ravno zato, ker smo bili v



skupinah z različnih oddelkov in ker smo se za projekt veliko pogovarjali tudi z drugimi, smo dobili boljši vpogled na dogajanje v drugih oddelkih, s kakšnimi težavami se srečujejo, kako zelo so procesi, ki jih opravljamo, soodvisni. Izkušnja je zelo pozitivna.

Kakšen izziv pa je bila za vas predstavitev?

Jerca: Do predstavitve me je bilo kar malo strah, kako bomo zmogli. Imeli smo res obsežno temo. Meni se je predstavitev zdela kot neki mejnik, saj smo imeli priložnost vodstvu predstaviti, da je tema, s katero smo se ukvarjali, zelo pomembna. Trajala je dva dni in vmes sem spoznala, da seveda bomo zmogli in da smo res dobri, projekt je zaključena celota. Gašper, Igor in Alenka so odlično izpeljali predstavitev, moram jih pohvaliti. Zdi se mi, da smo projekt na predstavitvi zelo uspešno zaključili. Je pa res, da smo vanj že prej vložili zelo veliko dela.

Kaj pa je sodelovanje v projektu prineslo vam, kaj ste se naučili iz njega z vidika znanj, veščin, kariernih rasti?

Jerca: Mislim, da je vsak izvedel veliko novega. Naročam material, nikoli pa nisem razmišljala, na primer, kako je granulat narejen.

Gašper: V tej fazi tega še ni bilo toliko. Bo pa karierna rast lahko izjemna med izvedbo projekta. Sam se s tehnične plati nisem naučil veliko

novega, sem pa spoznal veliko koristnih stvari v podjetju, ki mi zdaj pomagajo pri delu.

Alenka: Dobila sem vpogled, kako začeti in voditi velik projekt. Tu mislim na celoten projekt Evolucija idej. Od zunanjih izvajalcev, ki so nas vodili in nam pomagali, sem se zelo veliko naučila. Mislim, da je vsak od nas v tem smislu izvedel kaj novega. Na primer: katere stvari se moraš vprašati, kateri so učinki, kako to stroškovno opredeliti, kako strateško razmišljati za naprej, kako postaviti časovnico, po katerih postopkih naprej razvijaš neko idejo. Dobili smo vpogled, kaj se dogaja v drugih oddelkih, s kakšnimi izzivi se srečujejo, kako jih rešujejo ... To je bila pozitivna izkušnja.

Veronika: Jaz sem bila navdušena, bolje sem spoznala sodelavce, procese, kako delo poteka v režiji. Prej nisem vedela, kaj se dogaja, preden pride projekt v naše podjetje. Navdušena sem, da smo lahko širše razmišljali.

Igor: Predvsem sem dobil vpogled, kako poteka delo v ostalih oddelkih, s kakšnimi izzivi se srečujejo, in tudi, kakšne so globalne smernice na področju, ki smo ga raziskovali. Strinjam se z Alenko glede vodenja projektov, dobil sem boljšo sliko o tem, kako se spoprijeti z izzivi.

► Milka Bizovičar



PRISTOP MLADIH JE BIL ODGOVOREN IN Z VELIKO ŽARA

Damjan Rozman je bil mentor zmagovalne ekipe v projektu Strateški dialog. Spoznanje, da je podjetje Polycom tisto okolje, ki omogoča realizacijo takšnih projektov, je za zaposlene ključnega pomena, je poudaril.

Kako bi kot eden od vodij in mentor ocenili projekt Strateški dialog in če nanj pogledate širše, kaj je prinesel sodelujočim in podjetju kot celoti?

Na prvi delavnici smo skupaj s sodelavci začeli spoznavati potek in metodiko, kako iz mladih posameznikov potegniti zametke idej, ki so morda že v njih, in jih s timskim delom na strukturiran način razviti do stopnje, ki je zrela za realizacijo. Mislim, da je bilo na začetku za vse vodje, ki smo sodelovali, to manjše presenečanje, zelo velik kontrast v primerjavi s številnimi dnevnimi dejavnostmi,

kroničnim pomanjkanjem časa in pozornosti, s pritiski, konstruktivnimi konflikti ...

Delavnice so bile zelo lepo vodene, ciljno usmerjene, vzdušje delovno, mirno, spodbujalo se je k razmišljanju, izražanju idej. Končni učinek je morda zato na prvi pogled še globlji kot vsebina projektov. Zavezanost udeležencev k skupnim vrednotam, ki temeljijo na znanju, ustvari zavezanost ciljem, pomembnim za posameznike, podjetje in družbo. Spoznanje, da je podjetje Polycom tisto okolje, ki omogoča realizacijo

takšnih projektov, je po mojem mnenju za zaposlene, še posebej za mlade in perspektivne, ključnega pomena. S tem se realno poveča pripadnost podjetju.

Kako ste med projekti izbrali najboljšega, kaj ste ocenjevali?

Odločitev za izbiro najboljših projektov je bila v rokah članov posebne komisije, kjer sta glavno vlogo prevzela lastnika. Prvič se je komisija s projekti seznanila šele na zaključnih prezentacijah, imela je možnost zastaviti dodatna vprašanja, na katera so naši mladi člani ekip suvereno odgovarjali in potrpežljivo pojasnjevali podrobnosti, za kar jim gre vse priznanje. Komisija je na podlagi predstavljenih vsebin, dejstev, argumentov, skupnega vtisa ... projekte ocenila in postavila vrstni red. Po mojem subjektivnem mnenju je to naredila zelo dobro, hkrati pa je tudi treba priznati, da ni imela lahkega dela, ker je bila konkurenca ostra, ekipe so bile zelo izenačene. Temu potrjuje tudi odločitev vodstva, da podpre realizacijo vseh projektov.

Bili ste mentor zmagovalni ekipi, kakšna je bila vaša vloga?

Ocenjevanje lastne vloge je vedno nevhvalno. Končni rezultat je zmaga ekipe, v kateri so bili odlični mladi sodelavci, ki so lepo sodelovali, skupaj delali in dosegli lep rezultat. Smer, po kateri je projekt potekal, nikoli ni potrebovala večjih korekcij. V kakšnem trenutku sem poskrbel za nekaj literature, včasih za temo za razmišljanje, predstavitev nenavadnega poslovnega modela ali pa samo za povezavo posameznih točk v neko širšo sliko, morda tudi bolj realno. Sicer so vse naštevali sami, entuziazem je bil njihovo glavno gonilo. Mislim, da

se zelo veselijo nadaljevanja projekta v fazo realizacije.

Kakšna je vaša mentorska izkušnja?

Priznam, da me je na začetku skrbelo, da ne bo pravega zagona, motivacije, energije ... Vendar je bila skrb odveč, pristop mladih je bil odgovornejši in z več žara, kot sem si upal pričakovati. Raziskovalna tema jih je zares pritegnila, zavedanje o pomembnosti projekta je z napredovanjem narasčalo, pozitivno vzdušje je bilo stalnica. V teh razmerah res ni težko biti mentor.

Kakšen je po vaši oceni, če gledate kot mentor, potencial tega projekta?

Glavna vrednost projekta za podjetje je, da se z realizacijo razširi poslovni model in nadgradi znanje o granulatih, ki zdaj v našem primeru vstopajo v obstoječ proces. Podjetje Polycom, kot zgolj predelovalec plastičnih mas, bo s tem projektom lahko razširil svojo dejavnost oziroma povečal kompetence na področju svetovanja kupcem pri izbiri osnovnih materialov v razvojni fazi. Z boljšim poznavanjem procesa ekstruzije oziroma proizvodnje granulatov, morda celo na podlagi lastnih izkušenj, bomo v razvojne cikle naših kupcev lahko vstopali še prej in dejavneje vplivali na smer, kjer bodo končni izdelki še bolj zanimivi za trg, hkrati pa bo podjetju s tem zagotovljen trdnější položaj v dobavnih verigah. Tako bo srednjeročno, dolgoročno pa – kdo ve, kaj nam prinaša prihodnost. Proizvodnja regeneriranih materialov je zagotovo priložnost in velik izziv.

► Milka Bizovičar

MLADI SO DOKAZALI, DA ZMOREJO

S pričakovanjem in vključujočim načrtovanjem nepričakovane ga krepimo svojo odpornost, da lahko še naprej delamo bolje.

Zaključek projekta Strateški dialog – Evolucija idej, ki se je s predstavitvami in razglasitvijo zmagovalne ekipe končal oktobra, se z zaključkom leta 2020 prav zares šele začena. Začenja se namreč uresničevanje petih idej, ki so za podjetje strateškega pomena – reciklati, kolaborativni roboti, zmanjševanje ponovitev v proizvodnji ter skrb za že obstoječe vire v podjetju – človeške in tehnološke. Projekt smo začeli z namenom boljšega medgeneracijskega povezovanja in komunikacije, zaključujemo pa ga s petimi izdelanimi akcijskimi načrti, ki nakazujejo usmerjenost podjetja v skrb za odnose znotraj in zunaj podjetja ter pri tem sledijo trendu trajnostnega razvoja, ki postaja v naši industriji v izhodu iz krize bolj pomemben kot kadar koli prej.

Namen projekta je bil okrepiti medgeneracijsko sodelovanje in izboljšati komunikacijo ter dejavno vključiti mlade v iskanje in sooblikovanje nove generacije priložnosti za Polycom. V projekt je bilo vključenih 25 mlajših sodelavcev s krajšim delovnim stažem v podjetju v vlogi snovalcev idej ter posamezni vodje v vlogi mentorjev. Skupinski način dela, v katerem je pet ekip mladih, sestavljenih iz članov različnih oddelkov iz Dobja in Črnomlja s podporo mentorjev raziskovalo pet strateških tem prihodnosti, je za nas nov.

Pokazal je, da je skupinsko delo, usmerjeno v skupni cilj, pomemben in uspešen pospeševalec novih idej za razvoj podjetja in ne nazadnje tudi novih projektov.

Zdaj se je projekt šele dobro začel

Projekt je pomemben, ker vključuje mlade, ker je pokazal, da mladi zmorejo, in ker je skozi praktično izkušnjo pokazal, da smo lahko uspešnejši, če je mlajša generacija bolj vpeta v sooblikovanje razvojnih usmeritev. Jasno je tudi sporočilo vodjem: z vključevanjem mladih v uresničevanje strateških projektov dvigujemo uspešnost vseh. Zavedati se moramo, da mladi s svojo energijo in svežino pristopa vedno dajo zagon, nas vzpodbujajo. S svojim sodelovanjem nam pomagajo, da ne postanemo samozadostni. Projekt je pokazal tudi, da lahko naredimo še korak več, ko na nov način sestavimo že obstoječe potenciale.

Z izborom najboljših idej se je projekt šele dobro začel. V vseh petih idejah smo namreč prepoznali potencial, da podjetju prinesejo dodano vrednost, zato smo jih vključili med strateške projekte, ki jih bomo usmerjali, vodili in spremljali na strateški ravni do njihovega zaključka. Pri tem nam bo še naprej v oporo ekipa BB Consultinga, ki je proces vodila do danes.

► Iztok Novak



ORATI HOČEMO LEDINO

Predelovanje odpadne plastike iz procesa in dolgoročno še vzpostavitev centra predelovanja ter uporaba reciklata v proizvodnji je tako s finančnega kot okoljskega vidika zelo smotrna.

V okviru projekta Strateški dialog – Evolucija idej je bilo izhodiščno vprašanje ekipe Reciklati, kako predelati in ponovno uporabiti odpadno plastiko, ki nastane v naši proizvodnji. Z raziskovanjem in analiziranjem možnosti ter priložnosti se je ideja našega tima širila, tako da smo na koncu predlagali vzpostavitev centra za predelavo odsluženih plastičnih izdelkov, komponent strojev in podobnega, v katerem bi seveda predelovali tudi v podjetju ustvarjeni plastični odpadki in tako pridobljeni material uporabili kot vhodno surovino.

Interes kupcev obstaja

Projekt je zelo kompleksen, zato smo ga razdelili na stopnje. Najprej bi regenerat uporabili interno, na izbranih obstoječih izdelkih, ter tako preverili, kakšen je vpliv na procese. Pri tem bi uporabili material, ki nam bi ga priskrbelo drugo podjetje za pridelavo recikliranega materiala ali fakulteta. Pogovori o možnostih

dobave z nekaterimi že potekajo. Na podlagi ugotovitev teh testov bi se nato odločili, ali je s projektom smiselno nadaljevati.

Če da, bi v drugem koraku iskali trg za izdelke iz recikliranega materiala. Interes bi preverili pri zdajšnjih kupcih in storitev ponudili novim, iskali bi tudi niše. Da ta obstaja, je neizpodbitno. Čedalje več podjetij se zaveda odgovornosti do okolja in tudi v podjetju smo že naleteli na kupca, ki regenerat zahteva. V strateški prodaji so tudi dejavni na tem področju – v našem portfelju iščejo izdelke, ki bi jih bilo s tehničnega vidika mogoče proizvajati iz ponovno uporabljenega materiala.

Bolje se je ustaviti, kot sploh ne poskusiti

Sprva bi reciklirani material kupovali na trgu, sčasoma pa bi vzpostavili lastni predelovalni center.

Našo idejo lahko ocenimo v veliki meri kot novost. Na trgu še ni ve-

liko podjetij, ki se ukvarjajo s tem. Tudi na predstavitvi projektov smo jasno povedali, da je naša želja pokazati trend, orati ledino na tem področju.

V podjetju vidimo, da je kar nekaj skeptikov. Pomisleke smo slišali tudi na predstavitvi, ampak mislim, da nam lahko uspe. Naredimo korake v tej smeri in se sproti sprašujemo, ali je prav, da gremo naprej. Bolje je nekaj poskusiti in odstopiti od ideje, če ne gre, kot pa sploh ne poskusiti. V ekipi pa verjamemo, da je samo vprašanje časa, kdaj bodo podjetja morala temu vprašanju nameniti več pozornosti. Kot pravi Jerca Sajevec, ki povzema Einsteinove besede: norost je ponavljati stvari in pričakovati, da bo to prineslo drugačen rezultat. Zanj je treba nekaj spremeniti. Bistvo napredka je ustvarjalnost.

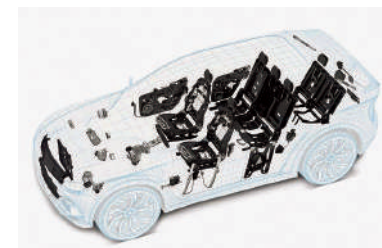
► Gašper Bergant

USPEŠNO SMO PRESTALI DVE POMEMBNI PRESOJI

V septembru so presoji v Polycomu izvajali predstavniki podjetij Brose in Samsung SDI, ki smo jih zelo uspešno prestali, pričakujemo prve odgovore na ponudbe.

Na podlagi predhodnih obiskov kupca Brose in dobrega vtisa, ki smo jim ga dali, smo dobili v maju zeleno luč za izvedbo presoje. Načrtovali smo jo že prej, vendar nam jo je epidemija covid-19 malo otežila.

Glede na to, da smo se že zelo dolgo trudili za sodelovanje, je bila to zelo pomembna prelomnica za Polycom. Da se je to zgodilo v trenutnih zahtevnih razmerah in to s kupcem, ki za nas predstavlja res velik potencial, pove veliko. Zelo pomembno je bilo, da obisk dobro izpeljemo in da smo vsi zaposleni nanj dobro pripravljeni. Priprave so potekale intenzivno, na vseh področjih posameznih služb.



Vir: www.brose.com

Pred prihodom gospoda Dirka Hellerja je vladala rahla napetost. Osebnost ga še nisem poznala, tako da nismo točno vedeli, kako zahteven sogovornik bo. Še dodaten izziv je bila epidemija covid-19, ker je bilo treba poskrbeti tudi za zdravje in preprečevanje okuž-

be z virusom. Presojevalca smo vnaprej seznanili z našimi pravili in ukrepi, s čimer smo kot podjetje pokazali, da nam je zdravje vseh zaposlenih zelo pomembno.

Zaključek presoje v Dobju in na lokaciji Črnomelj je bil pozitiven. Kupec Brose nas je potrdil kot novega dobavitelja, obe lokaciji pa sta potrjeni za razvoj procesov in dobave za vse Brosejeve lokacije. Potrjeni smo tudi za dobavo varnostnih delov.

Brose je za nas zelo pomemben kupec, v sodelovanju z njim vidimo zelo velik potencial za Polycom. Podjetje se ukvarja z različnimi sistemi in komponentami za avtomobilsko industrijo, kot npr. sestavnimi deli za vrata, sistemom odpiranja in zapiranja vrat, raznimi zobniki ter različnimi sestavnimi deli sedežev v vozilu.

Čim prej v verigo elektrifikacije

Predstavniki Samsunga SDI so presojo v Polycomu prav tako opravljali v septembru. S podjetjem smo v stikih od sredine lanskega leta. Ker gre za enega največjih proizvajalcev baterij in baterijskih sklopov na svetu, tako za avtomobile kot za telefone in ostalo elektroniko, smo želeli preveriti možnosti sodelovanja. Našo konkurenčnost so preizku-



Samsungov baterijski modul
Vir: www.samsungsdi.com

sili na testnem povpraševanju, kjer smo bili uspešni, tako da smo jih tudi obiskali ter se jim natančneje predstavili, pridobili smo informacije o njihovih potrebah. Po zastoju zaradi pandemije smo stike poleti spet obnovili, pripravili smo ponudbo na njihovo povpraševanje in hitro je sledila telefonska konferenca in nato presoja, ki smo jo zelo uspešno prestali.

Poslali so nam že kar precej povpraševanj in za posamezne projekte zdaj tečejo pogajanja. Če bomo uspešni, lahko prvo sodelovanje pričakujemo v prvi četrtini prihodnjega leta. Gre za projekt, povezan z baterijo za električne avtomobile. Takšne baterije imajo vrsto plastičnih komponent (nosilci celic, kabli, kanalčki, izolacijske plošče ...), nekatere so tudi z inserti, kar je za Polycom še dodatno zanimivo.

Samsung SDI kot vodilno evropsko, če ne svetovno podjetje v razvoju baterij za električna vozila za nas pomeni zelo velik potencial. Večji del povpraševanj lahko označimo kot velike projekte in dosegajo vrednost do 1,5 milijona evrov na leto.

Za Polycom je pomembno, da se s takšnimi kupci čim prej poveže in se vključi v verigo elektrifikacije avtomobilov, saj si bo tako lahko dolgoročno zagotovil boljši položaj.

► Simona Dolinar,
Iztok Černalogar



NOV KORAK V INDUSTRIJI 4.0

S stotim strojem, za katerega nam je prodajalec KraussMaffei ponudil tudi jubilejno priložnostno zunanjo grafično podobo, smo pridobili nujno potreben stroj s silo 50 ton, ki pomeni predvsem še en korak v industriji 4.0.

Ta stroj je električni, ob prevzemu pa smo naročili še štiri dodatne. V primerjavi s hidravličnimi stroji omogoča večjo natančnost in ponovljivost, manjši so stroški delovanja. Zelo primeren je za brizganje tehnično zahtevnih izdelkov, je pa že polno obremenjen – zdaj ga uporabljamo predvsem za izdelavo komponent za elektroindustrijo.

Analitika

Stroj velja kot digitalni produkt nove generacije, je najsodobnejše opremljen produkt v ponudbi KraussMaffei. Ima dva krmilnika: eden je namenjen upravljanju njegovih osnovnih funkcij, drugi, imenovan *smartCube*, pa ima digitalna orodja za nadzor in opti-

mizacijo brizganja ter s pomočjo programa *data explorer* omogoča forenzično analizo. Licenco za uporabo programa smo prejeli poskusno s strojem in smo jo aktivirali, izobraževanja pri proizvajalcu opreme bomo imeli takoj, ko bodo zdravstvene razmere to omogočile. Njena dodana vrednost je, da ponudi podroben vpogled, kdaj in zaradi česa v procesu nastanejo težave.

Možnost zajema podatkov in njihove obdelave ter nastavitve procesov že v pisarni pa je za nas zelo pomembna. Pomeni, da proces, še preden pride na stroj, lahko optimiziramo in ga nato spremljamo. To nam bo omogočilo proizvodnjo še zahtevnejših izdelkov.

Uporabna digitalna orodja

Stroj ima še celo vrsto drugih digitalnih uporabnosti, ki jih bomo uporabljali v prihodnosti. Izpostavljamo nekatere pomembnejše.

Med njimi je pametno orodje za vzdrževanje (ang. *maintenance 4 you*), ki s pomočjo notranjih senzorjev izračunava obrabo določenih komponent v stroju ter zna napovedati, kdaj bo potrebno vzdrževanje. Za podjetje je zelo pomembno, da je vzdrževanje načrtovan dogodek, saj se tako izognemo zastojem, pravočasno so pripravljeni vsi rezervni deli in tudi vzdrževalčevo delo je tako bolj predvidljivo in učinkovito.

Orodje *smart assist* omogoča napredno avdio-video povezavo našega vzdrževalca s tehnikom v servisni službi pri proizvajalcu stroja. Ta s komunikacijo prek pametnih očal ali tablice vzdrževalca vodi, da odpravi težavo. Za uporabo te storitve potrebujemo še tehnično podporo pri lokalnem ponudniku, se pa o tem že pogovarjamo. Napredek na tem področju je pospešila epidemija covid-19, ki otežuje terensko delo.

Izpostavil bi še orodje za odkrivanje in analiziranje napak v procesu (ang. *digital process support*). Podatke s stroja zajamemo v aplikacijo ali na računalnik in na podlagi opravljene analize določimo ukrepe.

S strojem številka sto odločno nadaljujemo digitalizacijo procesov na vseh ravneh. V aktualnih razmerah je pomemben razvoj na vseh področjih – epidemija covid-19 ga je še pospešila – in proizvodnja pri tem ne sme zaostajati.

► Gašper Sever



»STROJ PREDSTAVLJA PRIHODNOST, KI JO ŽELIMO V NAŠI PROIZVODNJI«

Stoti novi stroj za Polycom ni nekaj posebnega samo zaradi okrogle številke in zunanje grafične podobe, ampak predvsem zato, ker je najsodobnejši na trgu. Kaj o naložbi pravi ta lastnika Iztok in Igor Stanonik?

»Ko smo leta 1985 kupili prvi stroj – star je bil 30 let – in ga postavili v garažno delavnico, nisem niti pomislil, da jih bomo kdaj kupili sto, in to novih. Na začetku smo na trgu iskali rabljene, prvega novega smo nabavili leta 1995. Da smo v 25 letih prišli do točke, kjer smo danes, lahko opišem kot priznanje za vse, ki so kdaj delali v Polycomu. Hvaležen sem za podporo zaposlenih in sem ponosen, da smo skupaj ustvarili takšno zgodbo,« je povedal Iztok Stanonik.

Stoti stroj je označil kot mejnik, ki začenja nov cikel opremljanja

podjetja z najnaprednejšimi tehnologijami, ki so dostopne na trgu. »Naročili smo še štiri, prevzeli jih bomo prihodnje leto,« je povedal Iztok Stanonik.

Razvoj, ki si ga težko predstavljamo

Tudi Igor Stanonik je poudaril, da na stroje ni nikoli gledal 'zbi-rateljsko', pomembna je njihova vsebina: kako lahko odgovorijo na potrebe podjetja. »Sem bil pa na čisto vsakega posebej ponosen. Ne le jaz, vsi, ki smo del te zgodbe. A vendarle, ko smo naročili stroj številka sto, sem se zazrl v preteklost. Začeli smo s

strojem ročnega tipa, marsikdo si sploh ne more predstavljati, kakšen razvoj se je zgodil v tehnologiji med prvim in stotim strojem. Skozi vrata podjetja KraussMaffei sva z bratom Iztokom prvič stopila pred petindvajsetimi leti in s ponosom lahko rečem, da mi je srce močno zaigralo. Počlaščen pa sem, da proizvajalec strojev lepo vodi evidenco in nas je avgusta uradno povabil na ogled stroja, preden so ga odposlali iz njihove tovarne. To pomeni, da smo zanje pomemben kupec, predvsem pa, da želi z nami tudi v prihodnosti gojiti partnerski odnos,« je povedal Igor Stanonik.

Tudi tokrat med prvimi v Sloveniji

Tudi on je izpostavil, da je stroj številka sto poseben tudi zato, ker ga je proizvajalec na trgu predstavil kot najsodobnejši električni stroj. »Pomeni prihodnost. Bolj čisto in lepšo. In takšno prihodnost želimo živeti tudi v naši proizvodnji,« je dejal.

»Drugo, na kar pomislim, je elektrika. Stroj je popolnoma električen, kar je velik mejnik. Prvega električnega smo imeli že pred desetimi leti in tudi takrat smo bili med prvimi v Sloveniji. A razlika med njima je ogromna. Tehnologija brizganja gre v drugačne dimenzije, kjer je več možnosti kot pri klasičnem hidravličnem stroju,« je še povedal Igor Stanonik in dodal, da hidravlika seveda v prihodnje ne bo povsem izključena.

► Milka Bizovičar

PREIZKUŠAMO AVTONOMNE SAMOVOZEČE ROBOTE

V podjetju nadaljujemo s testiranjem avtonomnih mobilnih robotov (AMR). Proizvajalec drugega, ki smo ga imeli na preizkušnji, je danski proizvajalec robotov MiR, zato smo ga poimenovali kar Miro.

Preden Polycom investira v samovozeče vozičke, s katerimi bomo postopoma avtomatizirali logistiko, s testiranjem preverjamo, kako se posamezni robot obnaša v proizvodnji: kako se izogiba delavcev, kako hiter je na ozkih hodnikih in kako okreten na ovinkih, zanima nas način programiranja. Ko bo projekt zacvetel, bomo namreč za to skrbeli sami. S programiranjem določimo, kako robot pride do neke točke in kaj mora tam narediti, v programu je

treba osveževati postavitev strojev v proizvodnji – če, na primer, dobimo nov stroj ali če katerega prestavimo.

Med izobraževanjem, ki ga je ponudnik organiziral za Mira, smo se zelo veliko naučili, predvsem glede programiranja. Zelo zanimiva funkcija je, na primer, opozarjanje zaposlenih z različnimi signali – seveda smo preizkusili vse –, da prihaja izza ovinka. Zanimal nas je tudi način odvze-

ma zabojev pri strojih ter način upravljanja robota. Zaposleni mu ukaze daje prek tablice, na kateri lahko tudi spremlja trenutno lokacijo robota ter njegovo dejavnost.

V nadaljevanju bomo testirali še vsaj enega avtonomnega robota, nato pa bomo izbrali najustreznejšo rešitev in predvidoma prihodnje leto naročili prvo vozilo.

► **Luka Podgoršek**



Z ZAHTEVNEJŠIMI AVTOMATIZACIJAMI ZMOGLJIVEJŠI KRMILNIKI

Cilj podjetja je čim bolj avtomatizirati proizvodnjo in kasneje rešitve še izboljševati. Pri avtomatizacijah uporabljamo Siemensove krmilnike, ki so najzmogljivejši na trgu in tudi najbolj razširjeni v industriji.

Krmilniki so elektronske naprave, ki na podlagi ukazov, napisanih v programskem jeziku, izvajajo določene operacije in s tem usmerjajo delovanje različnih naprav in procesov. Na primer delovanje dozirnega sistema, po katerem potujejo inserti. Posplošeno povedano, na podlagi vhodne informacije (na primer, kakšen je položaj inserta) pošlje signal pnevmatskemu ventilu ali servo osi, naj se premakne v ustrezen položaj (naprej ali nazaj). Enostavnejše sisteme lahko upravljamo s preprostim krmilnikom, v našem primeru je to Siemens LOGO, za katerega ni potreb-

na licenčna oprema. V zadnjem času, ko so projekti čedalje bolj zahtevni, pa se je pokazalo, da potrebujemo tudi zmogljivejši krmilnik S7. Z njim lahko hkrati krmilimo več pnevmatskih cilindrov ali servo osi. Trenutno sicer zahtevnejše avtomatizacije kupujemo na ključ, v podjetju se ekipa ukvarja predvsem z izboljšavami obstoječih.

Najnovejša, ki jo pripravljamo, je na stroju 77. Na njem izdelujemo ohišja za ventilatorje, in sicer v orodje za brizganje vstavljamo statorske pakete in insert, zahteva pa velik delež zaposlenega.

Avtomatizacija je zdaj narejena tako, da mora delavec na ploščo nalagati inserte ter jo ročno potisniti v napravo, da je robotu dosegljiva. Ko insertov zmanjka, jo mora zamenjati, kar pomeni, da mora biti v pravem času na delovni postaji. Zdaj bomo dodali pnevmatske cilindre, ki bodo ploščo premikali, tako, da bo zaposleni nanjo le še zlagal inserte. Dodali bomo še varnostni modul, da ne bi prihajalo do delovnih nesreč, če bi zaposleni med premikanjem z roko segel v napravo. Za to izboljšavo bomo dodelali program, s katerim upravljamo krmilnik.

V Črnomlju imajo dve namenski avtomatizaciji in dve, na katerih lahko izdelujejo različne izdelke, uporabljajo pa po dva krmilnika vsake vrste.

► **Marko Simčič, Peter Mencin**

NA STRATEŠKI KONFERENCI SMO POTRDILI 27 PROJEKTOV

Strateško konferenco 2021 smo zaradi koronakrize izpeljali v podjetju, in sicer v celoti prek platforme webex, saj v podjetju delamo vse, da bi v čim večji meri preprečevali širjenje okužb.

Poudarek konference je bil na uresničevanju strateških projektov tekočega leta in določitvi tistih, ki jih bomo izvajali v letu 2021. Vsi odgovarjajo na zahteve poslovnega okolja. Nosilci so predstavili 27 projektov, poleg tega pa še tri, ki so nastali v okviru progama dela z mladimi. Evolucija idej. Vsi so bili potrjeni, eden od zaključkov konference je bil, da podjetje nadaljuje z vlaganji v novo tehnologijo, definirane so tudi potrebe po novih znanjih in veščinah zaposlenih.

Iztok Novak, direktor

V okviru projekta **Razvoj procesa NPĐ** želimo razviti in standardizirati proces vodenja razvoja kupčevih projektov, ki nam bo omogočal kakovosten razvoj procesa izdelka, in to v potrjenih rokih ter z največjo neto sedanjo vrednostjo. Način, na katerega smo v preteklosti vodili razvoj projektov, ni več bil ustrezen. Kupci niso bili vedno zadovoljni s kakovostjo procesa razvoja, ničte serije so prepogosto kazale, da izdelki niso celovito razviti, preden so predani v proizvodnjo, strateški prodajniki so opozarjali, da kupcem ne nudimo vedno ustrezne podpore. Vse to je vplivalo tudi na občasno neustrezno vzdušje v podjetju, način dela pa je tudi zelo obremenjeval določene oddelke in tudi posamezne zaposlene. V spremenjenem

pristopu razvoja novih izdelkov in procesov od kupčeve nominacije do predaje v proizvodnjo se odgovornost prerazdeljuje. Skrb za posamezni projekt prevzemajo tehnični projektni vodje s projektnim timom, ki je sestavljen tako, da imajo ljudje v njem ustrezno raven kompetenc. Nove projekte na ta način že vodimo od zgodnje pomladi, bo pa potrebnega še kar nekaj časa, da bomo nov način dela v celoti implementirali.

Iztok Černalogar, vodja strateške prodaje

V strateški prodaji nadaljujemo z realizacijo dveh ključnih projektov, in sicer s projektom **Razvoja ciljnih produktivnih niš na izdelkih**, v okviru katerega izvajamo analize trga s ciljem krepitve prodaje na ključnih prodajnih segmentih. Cilj je povečanje prodaje na segmentih strateških izdelkov na 80 odstotkov. Specializacija je smiselna z vidika razvoja standardov, razvoja znanj v podjetju, boljšega poznavanja kupčevih zahtev ter znižanja stroškov projekta med razvojem. Ciljne produktne niše so določene letno, v okviru strateške prodajne konference.

Drugi projekt je **Razvoj prodajnega modela »Polycom«**, ki teče od leta 2019 in bo predvidoma končan konec prihodnjega leta.

Namen je vzpostaviti poenoteno delovanje prodajne ekipe, od analize kupca in priprave strategij prodaje naprej ter še dodatno razviti in nadgraditi kompetence strateških prodajnikov. V sklopu tega projekta bomo vzpostavili tudi ustrezen CRM-sistem, ki bo omogočal strateškemu prodajniku višjo raven učinkovitosti in samoorganiziranosti pri opravljanju dnevnih dejavnosti s kupci. Pomembno je, da orodje, ki jim je na voljo, vsi redno uporabljajo in s tem tudi vodstvu omogočijo redno vpogled v prodajne aktivnosti.

Andrej Kos, vodja ORC

Krovni strateški projekt v ORC je **Večja točnost in hitrost izdelave orodnih delov**. Že ime pove cilj dejavnosti, ki kot podprojekti potekajo na vseh ravneh orodjarsko-razvojnega centra. Osredotočamo se na standardizacije, ki na eni strani omogočajo krajšanje časa izdelave (time-to-market) in na drugi strani pocenijo izdelavo orodja.

V konstrukciji pripravljamo standardizacijo orodij »Polycom«, v okviru katere bomo vzpostavili knjižnice orodnih elementov, ki bodo vključevale vse standarde za vpenjanje surovcev v sistemu 3R. V strojnem delu, kjer je pomembna natančnost izdelave, bomo definirali proces in izde-



lavo tehnologije orodnih delov visoke natančnosti. S paletizacijo 3R bomo povečali izkoriščenost strojev. Najprej bomo palete po posameznih operacijah prestavljali ročno, ko bomo opremili več strojev, pa bo delo opravljal robot. To bo oblikovalo celico, tako imenovani »Mold center«. V ročnem delu orodjarne bomo pozornost namenili izboljševanju kompetenc zaposlenih, vpeljali pa bomo tudi način dela, ko bo več ekip orodjarjev sestavljalo eno orodje. Namen je skrajšati čas izdelave orodja.

V oddelku avtomatizacije pa bomo izdelali »Polycom« standard avtomatizacij. Našim kupcem bomo tako lahko storitev ponujali na različnih stopnjah, odvisno od tega, koliko bo hotel vložiti v avtomatizacijo.

Sebastjan Sternad, vodja razvoja in raziskav

Tulci so za Polycom pomemben izdelek tako z vidika količin, ki jih proizvedemo, kot dodane vrednosti, ki nam jo prinašajo zaradi znanja, ki smo ga do zdaj vložili v razvoj procesa. Čedalje pogostejša so povpraševanja kupcev po različnih izvedbah teh tankostenskih tulcev, na primer različnih dolžin, debeline sten in materialov. Ker se pri novih povpraševanjih včasih težko odločamo, ali bomo želeni izdelek lahko naredili oziroma ali nam bosta to dopustila material oziroma fizika, smo lani začeli projekt **Standardna tehnologija za tulce iz različnih materialov**. V okviru projekta s preizkusi na orodju raziskujemo obnašanje različnih materialov pri različnih temperaturah mase in orodja med brizganjem, testiramo, kako daleč lahko zabrizgamo pod enakim

tlakom, kako na to vplivajo oplasčenja orodnih delov in podobno. Na podlagi analiz bomo sestavili matriko, iz katere bomo ob povpraševanju kupca lahko zelo hitro razbrali, ali smo želeni izdelek sposobni narediti. Tudi če to ne bi bilo mogoče, pa bomo imeli narejen postopek preizkušanja, s katerim bomo lahko v nekaj dneh potrdili možnost izdelave. Matrika bo narejena aprila, takrat se bo tudi končal projekt.

Bolj na začetku pa smo s projektom **Razvoj standardne tehnologije za debelostenske izdelke**, ki smo ga vzpostavili na podlagi povratnih informacij naših kupcev. Z analiziranjem dveh izdelkov, ki imata skupno točko v tem, da sta debelostenska, smo ugotovili, da se materialne lastnosti takšnih izdelkov po preseku spreminjajo. Zdaj raziskujemo, s čim pri brizganju lahko vplivamo na materialne ali dimenzijske lastnosti izdelka, na podlagi ugotovitev pa bomo razvili novo tehnologijo brizganja oziroma optimizirali obstoječo ter razvili orodne komponente, ki bodo zagotavljale dimenzijsko stabilnost debelostenskih izdelkov. Rok za končanje projekta je konec junija prihodnje leto.

Gašper Bergant, strokovni sodelavec s področja razvoja in raziskav

Zobniki so za Polycom eden od strateških izdelkov. V okviru strateških projektov razvijamo **Polycom standard za zobnike**, s pomočjo katerega bomo lažje in hitreje sprejemali odločitve o izvedljivosti projekta ter projekte pripeljali do proizvodnje. Kupci pri povpraševanjih navajajo različne zahteve glede materiala, oblik, točnosti ozobja ipd. Pod-



jetje mora na začetku vedno najprej izvesti analizo izvedljivosti (*Feasibility study* – FS), torej, ali smo izdelek sposobni narediti, pri čemer pa za določene oblike zobnikov še nimamo znanih meja točnosti, ki smo jih zmožni dosegati. Zaradi tega smo za potrditev FS zahtevnejših zobnikov v okviru projekta izdelali testno orodje.

Standard, ki ga pripravljamo, zajema celoten proces v podjetju, od povpraševanja kupcev in izdelave analize izvedljivosti do izvedbe projekta. Trenutno je razdeljen na štiri dele: prvi je

FS-matrika, ki nam pomaga pri pripravi ponudbe in študije izvedljivosti. Drugi je zahtevnik za konstruiranje, ki je v pomoč pri modeliranju in korekciji ozobja. Tretji je zahtevnik za merjenje, ki podaja, kaj in kako meriti, da konstruktor orodja dobi vse informacije za morebitno korekcijo ozobja. Četrty je zahtevnik, ki se nanaša na brizganje. Standard se bo z novimi znanji neprestano dopolnjeval.

Gašper Sever, vodja proizvodnje

V proizvodnji bomo v prihodnjem letu izvajali dva projekta.

Prvi se nanaša na **obvladovanje granulata in čistost proizvodnje**. Vzpostavili bomo sledenje granulatu skozi celoten proizvodni proces, za kar pa bomo povečali stopnjo avtomatizacije. Z vnosom podatkov v informacijski sistem bo vsaka vreča z materialom dobila unikatno oznako, ki ji bomo sledili prek proizvodnih skladišč in delovnih nalogov. V okviru projekta bomo vzpostavili načrtovanje sušilnih zmogljivosti in uvedli spremljanje podatkov o mletih materialih. Za doseganje čistosti izdelkov bomo postavili standarde za orodja, s katerimi se proizvajajo čisti izdelki, oblikovali bomo tudi standardizirano postavitve brizgalne linije za te izdelke.

S projektom **vpeljevanja planiranja in spremljanja dela menjalcev, delavcev in vzdrževalcev orodij in strojev** pa želimo zagotoviti izvedbo delovnih nalog v predvidenih rokih, zmanjšati število zastojev, zagotoviti ustrezno število menjalcev in vzdrževalcev orodij ter vzdrževanje orodij brez napak in zagon serij brez zastojev. Da bomo to dosegli, bomo v okviru projekta med drugim dopolnili manjkajoča ali nepopolna navodila za vzdrževanje orodij ter jih digitalizirali in vizualizirali, v informacijskem sistemu MES bomo uvedli planske tabele, na katerih bomo pisno in vizualno objavljali razpored menjav po strojih in zaposlenih, enako tudi za vzdrževanje za vsaj mesec dni vnaprej, uvedli bomo metodo hitre menjave SMED.

Karla Smolej, vodja kakovosti

Informatizacija procesov zagotavljanja kakovosti je osrednji projekt v oddelku kakovosti. S

trenutnimi informacijskimi rešitvami za vnašanje statističnih podatkov in obdelavo meritev za preverjanje kakovosti procesov pokrivamo minimalne zahteve v avtomobilski industriji. Vendar pa ima naš merilni sistem za statistično obvladovanje procesov SPC nekatere šibkosti: pri nekaterih postopkih ne omogoča avtomatizacije, zaradi česar so poleg izgube časa možne tudi napake. Kupci pričakujejo čedalje kakovostnejša dokazila o kakovosti, dostavljali naj bi jih čedalje pogostejše. Cilj projekta je posodobiti SPC-sisteme za spremljane kakovosti izdelkov in procesov ter nadgraditi merilno opremo in s tem povečati zadovoljstvo kupcev na področju sledljivosti in dokazil kakovosti. Začeli bomo z zbiranjem ponudb in nato testiranjem izbranih SPC-sistemov, med katerimi se bomo odločili za enega, ki mora biti povezljiv s proizvodnim sistemom Hydra in novoizbranim poslovnim informacijskim sistemom.

Drugi projekt je **Povečanje merilnice na lokaciji v Črnomlju**. Glede na zahtevnost novih kupcev ter višanje zahtev obstoječih bo podjetje moralo **investirati v oddelek kakovosti**, in sicer v dodatno merilno opremo za obe lokaciji, v implementacijo nadgradnje in vodenja procesne kontrole, v podporo strateški prodaji.

Najti bo treba tudi informacijsko rešitev za vzpostavitev povezave skeniranja v ORC in v matičnem oddelku kakovosti kar bo pomenilo optimizacijo vzorčenja, pridobiti nameravamo tri zunanje partnerje za meritve, vzpostaviti sistem za vodenje in izvajanje rekvalifikacij, spopasti pa se mo-

ramo tudi z vprašanjem, kako v celotni verigi Polycom dvigniti zavest in zavezo o kakovosti na zahtevano raven.

Boris Šturm, specialist za vitko proizvodnjo

Letos smo v okviru projekta **Digitalizacija orodij vitke proizvodnje** uvedli digitalno orodje za izvajanje nivojskih presoj (ang. *Layer process audit*) na drugi ravni v proizvodnih oddelkih, zdaj ga uvajamo še v preostalih oddelkih. Hkrati posodabljam nivoje v vseh oddelkih, s čimer želimo doseči večjo učinkovitost pri vseh procesih. V letošnjem letu načrtujemo še vpeljavo orodja za učinkovito dnevno vodenje (*Daily managment system*), namen katerega je spremljanje dnevnih kazalnikov uspešnosti (KPI), ukrepanje glede na odstopanje, vodenje dejavnosti. Vse to vpliva na povečanje učinkovitosti in kakovosti dela.

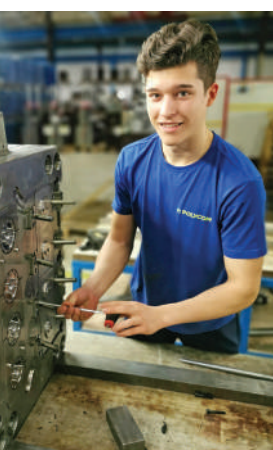
Drugi projekt se nanaša na **obvladovanje materialnih tokov v proizvodnji**. Za odpravo izgub (transport, hoja, čakanje, zaloge itn.) v proizvodnih oddelkih iščemo rešitve za optimizacijo transporta. V letošnjem letu smo testirali več samovozečih vozil (AMR), v začetku naslednjega leta bomo najustreznejšega kupili. Z njim bomo izpeljali projekt **Povezava polizdelkov in montažnih linij**, ki bo tekel daljše obdobje. V petih letih je naša ambiciozna strategija, da z visokotehnološko opremo zmanjšamo vse izgube.

Goran Blagojevič, vodja inženiringa

Tudi v naslednjem letu bomo nadaljevali s projektom **prediktivnega in preventivnega vzdr-**

Nadaljevanje na strani 23

FOTOGRAFSKI UTRINKI IZ POLYCOMA LETOŠNJEGA LETA, 2020





ževanja, v okviru katerega smo v dveh letih in pol opravili že veliko dela, tako na področju vzdrževanja strojev in naprav v plastikarni, ORC kot tudi pri vzdrževanju avtomatizacij in stavbe, delo v veliki meri načrtujemo vnaprej, učinkovitost izboljšujemo z uporabo informacijskega sistema, vzpostavili smo skladišče rezervnih delov itn.

Dolgoročni cilji v okviru projekta so v povezavi s servisnimi nalogi zmanjšati administrativno delo zaposlenih tudi z uporabo aplikacij na mobilnih napravah, novi oziroma nadgrajeni informacijski sistem bo omogočil avtomatizacijo več postopkov, na primer pri evidentiranju klasifikacije napak,

odpisovanju rezervnih delov, ki je zdaj ročno. Na področju preventivnega vzdrževanja bo novi Infor LN samodejno kreiral opravitila ter jih vrednotil časovno in stroškovno.

Posebna veja v okviru projekta je zmanjševanje porabe energije v podjetju. Dolgoročno v Dobju načrtujemo izdelavo testne vrtilne za črpanje vode, postavitev sončne elektrarne na strehi, če bo študija pokazala smiselnost, predelati želimo instalacije v strojnici v Dobju, s čimer bomo zmanjšali porabo energije pri krmiljenju ventilov, v Črnomlju pa bomo uredili hlajenje. In sicer bomo preučili možnost uporabe geotermalne energije, morda v kombinaciji s

postavitvijo toplotne črpalke.

Majda Trček, vodja strateške nabave, Franc Udovč, strokovni sodelavec za razvoj dobaviteljev

Projekt uvedbe **Konsignacijskega skladiščnega poslovanja** že teče. Cilj je, da do februarja 2021 sklenemo pogodbo o konsignaciji z vsaj petimi dobavitelji. Gre za to, da v podjetju prevzamemo skladiščenje izdelkov, ki jih potrebujemo – na primer pri vzdrževanju in avtomatizaciji, dobavitelju pa sproti plačujemo le porabljeni material. Prednost takšnega sodelovanja je, da so deli, ki jih potrebujemo, takoj na voljo, s čimer se skrajša čas popravila, boljši je nadzor nad po-

rabo materiala, manjše je financiranje zalog itn. Največji izziv nam predstavlja enotno vodenje podatkov skozi naš sistem.

Drugi projekt v strateški nabavi je **Vzpostavitev analitike Qlikview**. Z novo informacijsko rešitvijo smo dobili orodje, ki nam omogoča boljši pregled nad porabo, vpogled v trende in dogajanje v povezavi z nabavo, v gibanje cen, zaloge itn. v realnem času. Uresničitev projekta omogoča sprejemanje boljših nabavnih odločitev, izziv pa nam predstavlja predvsem nadgradnja analitike z napovedovanjem gibanja nabave vnaprej.

Oblikovati želimo **Celostno strategijo dela z dobavitelji**. Na določenih področjih, predvsem pri kovinskih insertih, moramo povečati nabor kakovostno ustreznih dobaviteljev, kar pomeni, da moramo poiskati in razviti ključne dobavitelje za posamezne skupine ter formalno urediti način poslovanja z njimi. Oblikovati moramo tudi poslovni model glede na tip in strateškost dobavitelja ter načine obvladovanja tveganj pri poslovanju z njimi.

S projektom **Vzpostavljanje pogodb s ključnimi dobavitelji** želimo vzpostaviti temelje uspešnega dolgoročnega partnerskega sodelovanja s strateškimi dobavitelji in kooperanti. Cilj je jasno razmejiti odgovornosti in doseči prihranke z naslova povečanega sodelovanja. Realizacija tega se že kaže v koncentriranju naročil (manjše število dobaviteljev, večje količine), povečanju deleža konsignacijskih materialov, koriščenju skontov iz predplačil.

Tatjana Kokalj, vodja oskrbovalne verige

V oskrbovalni verigi že tretje leto vodimo **projekt SIOP**, ki ga bomo z nekaterimi izboljšavami nadaljevali tudi v letu 2021. Letos smo horizont načrtovanja razširili z enega na tri leta in s tem zagotovili boljši pregled v dolgoročno zasedenost kapacitet. Proces vključevanja novih projektov smo izboljšali s tem, da se v načrtovanje SIOP vključujejo že takoj po uvodnih sestankih.

Tedenski sestanki so namenjeni pregledu fiksacij za nove projekte in pregledu stanja: kakšna je dejanska obremenitev kapacitet v primerjavi z načrtovano, katere kapacitete so preobremenjene, premalo zasedene itn. in nato ukrepamo.

Cilj za leto 2021 je tudi spremljati vzroke za spremenjene fiksacije in analizirati uporabo t. i. druge Izbire. Izboljševanje kakovosti vhodnih podatkov je ena od stalnic tega projekta.

Portal dobaviteljev je projekt vzpostavitve online izmenjave informacij z dobavitelji, ki teče vzporedno z razvojem novega poslovnega informacijskega sistema ERP. V letu 2021 bomo projekt razširili, ker ne gre zgolj za komuniciranje z dobavitelji prek Portala, ampak tudi po EDI-povezavi. Elektronsko poslovanje prinaša številne neposredne koristi za podjetje, vzpostavitev takšnega načina dela s strateškimi dobavitelji je glavni cilj tega projekta. Pomeni optimizacijo nabavnega procesa, saj se dejavnosti prenesejo iz Polycoma na dobavitelje.

Kot rečeno, je projekt vezan na vzpostavitev novega ERP, zato moramo najprej določiti informacijsko postavitev sistema, nato bomo lahko preverili možne in želene oblike poslovanja z dobavitelji. V naslednjem koraku bo treba preveriti informacijsko podporo pri dobaviteljih (tradicionalni EDI ali Portal), sledil bo izbor dobaviteljev za pilotni projekt in vzpostavitev EDI-povezav oz. oblikovanje Portala dobaviteljev.

Simon Oman, vodja informatike

Kibernetski varnosti v podjetju namenimo veliko pozornost, v letu 2021 pa bomo temu področju dali še poseben poudarek v okviru projekta **Kibernetska varnost**. Hekerskih napadov na podjetja je v svetu čedalje več, zato moramo narediti vse, da preprečimo zunanje vdore v omrežje ali informacijske sisteme Polycoma. V okviru projekta bomo v lokalnem omrežju preiskali vse vidne naprave in naredili splošen popis omrežja, določili bomo elektronske naprave ter jih razdelili glede na ranljivost. S testi bomo ugotovili izpostavljenost podjetja ter na podlagi rezultatov pripravili predloge varnostnih ukrepov ter po implementaciji ponovno preverili stanje. Spremljali bomo tudi izvajanje programskih posodobitev na sistemih in napravah, ki izboljšujejo zaščito, naša naloga pa je tudi nuditi pomoč uporabnikom v podjetju za čim bolj učinkovito podporo pri njihovem delu.

Drugi projekt je **Nadzor materialnega toka**. Ključni izziv proizvodnje je, da je pravi material v pravi količini in kakovosti pravočasno na pravem mestu, prav tako je pomembno imeti pregled,

katere izdelke ali polizdelke izdelujemo na posameznem stroju in v kakšni količini. Zagotoviti želimo popolno preglednost zaloga materiala v proizvodnji in učinkovito kontrolo pretoka materiala na podlagi trenutnih podatkov, optimizirati notranje transportne procese ter poenostaviti dosledno spremljanje roka uporabnosti materiala ter njegovo kroženje s čim krajšimi čakalnimi vrstami. V okviru projekta bomo na vse naštet odgovorili z digitalizacijo materialnega toka v proizvodnji.

V letu 2021 bomo vpeljali nov poslovni informacijski sistem, ki bo omogočil učinkovitejše vodenje projektov in načrtovanje celotnih virov v podjetju, dolgoročno načrtovanje in dolgoročni pregled nad zmogljivostmi, lažje obvladovanje razvojnega in SCM-procesa, obvladovanje

razvojnega cikla izdelka ter obvladovanje sprememb/reklamacij itn. Govorimo o projektu **ERP 2**. Pred dejansko implementacijo in izobraževanju bomo z različnimi dejavnostmi, tudi delavnicami za uporabnike, poskrbeli za pravočasno odkritje in odpravo vrzeli med predvidenimi procesi v starem in novem informacijskem sistemu.

Barbka Rupar, vodja kadrovske službe

V okviru projekta **Razvoj kariernih možnosti posameznika** bo v letu 2021 teklo več dejavnosti. Z razvojem mladih in študentov želimo zagotoviti uravnoteženo zastopanje novih idej in izkušenj v podjetju. Cilj je, da bodo do leta 2022 najmanj četrtno vodilnih mest zasedali mlajši od 30 let, še četrtno pa stari od 30 do 40 let. S pomočjo različnih me-

tod in analiz bomo identificirali talente in motive posameznikov, izdelali bomo karierni načrte in sistem kariernega razvoja zaposlenih. S tem želimo vzpostaviti ravnotežje med talenti, znanji in ambicijami zaposlenih ter cilji in potrebami podjetja. Vzpostavili bomo evidenco, iz katere bo razvidno, katera znanja morajo imeti zaposleni, ki zasedajo ključna delovna mesta, ter katere treninge ter preverjanja znanj morajo opraviti. Vzpostavili bomo sistem nagrajevanja in napredovanja, nadaljevali bomo delo na področju usposabljanja zaposlenih v skladu z matriko veščin, poglobili bomo tudi sodelovanje z invalidskimi podjetji.

► **Mateja Šenk**
in vodje projektov



V OŠ Poljane so bili veseli našega obiska in predaje prenosnih računalnikov.

NAJVEČJI IZZIV JE ZDAJ ORGANIZACIJA DELA

Koronavirus je spremenil organiziranost dela in poslovanja v podjetju. V drugem valu smo se s krizo še močneje spoprijeli, ob pomanjkanju kadra je največji izziv organizacija delavcev.

Povečana je namreč odsotnost z dela, ki praviloma seveda ni načrtovana. Z virusom je bilo okuženih 20 naših sodelavcev, tisti, ki so v stiku z njimi, so napoteni na testiranje, še nekaj zaposlenih je doma zaradi varstva otrok. V zadnjih dveh mesecih vsi zaposleni delamo polni delovni čas, v podjetju tudi ni bilo odpuščaj.

Še vedno veljajo ukrepi, kot so obvezna uporaba zaščitne obrazne maske in razkuževanje ter tedenska dezinfekcija celotnega podjetja. Večina sodelavcev, ki ima možnost nemotenega dela od doma, deluje v domačem okolju, sestanki in izobraževanja potekajo po spletu, zaposlene redno obveščamo o ukrepih in

priporočilih Nacionalnega inštituta za javno zdravje (NIJZ).

Malica poteka nemoteno, zagotovljenih imamo osem obrokov, dvakrat na teden pri malici prejmemo vitamin D, ki velja za zelo pomembnega pri varovanju pred okužbo, raziskave kažejo, da je potek bolezni pri tistih, ki ta vitamin sonca uživajo, lažji. Za cepljenje proti gripi, ki smo ga v podjetju organizirali konec oktobra, se je odločilo 27 zaposlenih.

Smo primer dobre prakse

Ukrepi, ki jih izvajamo, so se izkazali kot pravilni. Kot neke vrste priznanje, da je tako, lahko štejemo tudi povabilo Kluba slovenskih podjetnikov SBC (Slove-

nian Business Club), da jih predstavimo kot dobro prakso. Na webinar *Celostna zaščita pred virusom*, ki ga je vodil Ulrik Oblak, se je prijavilo kar 54 slovenskih podjetij.

Naš največji izziv je trenutno pomanjkanje kadra, predvsem v proizvodnji in v kontrolno merilnem laboratoriju. Na pomoč so nam priskočili naši študenti in štipendisti, ki imajo zdaj manj študijskih obveznosti. Organizirali smo tudi prerazporeditev sodelavcev z drugih oddelkov v oddelke proizvodnje in kontrole. Ekipi v montaži se je pridružil tudi direktor Iztok Novak. Njegov zapis o izkušnji preberite na sosednji strani.

Donacija poljanski osnovni šoli

V težkih časih pa ne smemo pozabiti tudi na solidarnost in pomoč tudi drugim osebam v stiski. Osnovna šola Poljane se je znašla v dilemi, kako pomagati učencem pri šolanju na daljavo in tako so se obrnili na naše podjetje. Z veseljem smo jim priskočili na pomoč in jim podarili štiri prenosne računalnike z osnovno programsko opremo.

Metka Debeljak, ravnateljica Osnovne šole Poljane: »Ko ste nas poklicali, da nam boste prinesli računalnike, je bila to res krasna novica. Kar oddahnili so mi je. Pred seboj sem videla vse tiste učence in družine, ki v stiski iščejo rešitve za 'normalno' delo od doma. Ko pa ste se osebno oglasili v naši šoli in nam predali dragoceno darilo, sem bila povsem ganjena. Hvala vam za darilo, hvala za donacijo, hvala vam za vaš osebni obisk in hvala, ker verjamete v naše delo.«

► **Ulrik Oblak, Barbka Rupar**



DIREKTOR NA DELU V MONTAŽI

Ko smo prerazporejali delavce iz pisarn v proizvodnjo in kontrolo, nisem dolgo razmišljal: tudi sam sem sprejel izziv. Med šolanjem sem si nabral kar nekaj izkušenj s počitniškim delom v proizvodnji in ne nazadnje sem želel sodelavcem pokazati, da nam bo s skupnimi močmi uspelo.

Kot dijak in študent sem imel srečo, da sem lahko vsako leto delal v proizvodnji. Največ študentskega dela sem opravil v Alpini, kjer je bilo moje prvo delo sezuvanje čevljev s kopit. Potem sem dobil priložnost na lepljenju podplatov, kar je bil izjemen napredek, saj so od kopit celo odrasle hudo bolele roke. So pa lepila tako močno zaudarjala, da popoldne nisem imel okusa. Tako kot ga danes izgubijo okuženi s koronavirusom. V Alpini sem dobil priložnost tudi v montaži, kjer sem sestavljal smučarske čevlje, ker pa so kaj hitro opazili mojo zagnanost, so me premestili na brizganje. Bilo je kot v sanjah: vodil sem svoj stroj. Vmes sem nekaj časa opravljal delo tudi v podjetju Valkarton, kjer sem prekladal karton, nato sem bil premeščen na ročno lepljenje škatel in na sekanje kartonov, nadaljeval sem na avtomatiziranem lepljenju kartonov in na koncu na nastavljanju strojev.

Spet sem se vrnil v Alpino in k brizganju, dokler se ni nekoč pojavila nujna potreba za delo v skladišču. To mi je bilo pisano na kožo, delo sem opravljal pogosto več let, tudi ob sobotah in petkih med študijem – kadar so me potrebovali. Po končanem študiju sem končal tudi z delom v pro-

izvodnji, a izkušnje so mi koristile kasneje.

Moj delovni dan v Polycomovi montaži

Vodja proizvodnje mi je naročil, naj se javim v proizvodnjo do šeste ure pri gospe Milanki Oblak. Vstal sem ob petih zjutraj, 45 minut prej kot običajno. Žal tokrat ni bilo časa za običajni jutranji obred in čaj s soprogo. Namesto delovne poslovne obleke sem oblekel zeleno majico z napisom Polycom in kavbojke. Veselil sem se sproščenega dneva, ko ne bo klicev in stiske s časom. Ob šestih sem prispel v podjetje in hitro skočil v pisarno, zamenjal čevlje in šel v proizvodnjo. Zamudil sem deset minut. Da vidimo reakcijo nove šefice ...

Milanka me je takoj opozorila, da sem pozen. V veselje mi je bilo sprejeti, da je danes ona šefica in sem sam lahko brez skrbi. Prejel sem kratko izobraževanje za delo na avtomatu, kjer sem vstavljal vzmeti na ball sockete.

Začetne težave in pritisk

Polovico sem dojel, polovico pa pozabil in se moral naučiti med delom. Na začetku mi nikakor ni šlo, paleta pa je morala biti polna za pošiljko ob deveti uri. Po



dobrih 45 minutah dela sem že čutil, da nastajajo žulji na rokah. Razmišljal sem, kako bi lahko čim hitreje vstavljaj vzmeti, da zaposleni ne bodo govorili, da direktor ne zna delati. Hkrati me je skrbelo, da bom proizvajal škart. Žal je varnostna zavesa vedno znova ustavila stroj. Tega v Alpini ni bilo! Če nisi procesa prekinil in zaboja z izdelki poravnal, so se kosi začeli nabirati in ko je bila izmetna pot polna, je izmetalo s svojo silo zadelo izdelek. Stroj se je ustavil, gumbi pa nikakor delovali! Kar naenkrat sem bil pod pritiskom. Namesto pričakovanega sproščenega dne sem bil v težavah!

No, paleta mi je uspelo dopolniti, čeprav je bila učinkovitost stroja (OEE) zelo nizka.

Po malici je delo steklo

Po deveti uri je bilo veliko lažje. Osvojil sem gumbe stroja in se naučil manjših trikov. Povil sem si

palec in nadaljeval z delom. Lahko sem se celo pogovarjal med delom.

Gospod Gašper Sever mi je poslal analizo OEE po urah. Prvi dve uri je bila učinkovitost stroja, na katerem sem delal, manj kot 40-odstotna, na sto kosov je bilo zastojev več kot 15. Potem mi je šlo bolje in OEE je bil okvirno 60 odstotkov, zastojev je bilo od pet do sedem na sto kosov.

Med delom sem moral opraviti dva klica. Klical je lastnik in potem še stranka. Na njihove klice je treba odgovoriti, vsak ima svojega boga in svoje skrbi. Tudi lastnik, da ne bo pomote. Ugotovil pa sem, da sta me ta dva klica stala 25 minut časa in kar šest odstotkov OEE. Do malice sem se že zelo izboljšal, tako da sem po njej dosegel OEE blizu 90 odstotkov, povprečni rezultat mojega dne v montaži je bil kljub vsemu slabih 65 odstotkov.

Spoznanja in izboljšave

Ob delu v proizvodnji sem opazil, da zaposlenemu ni dobavljena zadostna količina materiala, ki jo potrebuje za opravljanje dela v celotnem dnevu, zato mora sam oditi ponj. Predlagal sem dopolnitev analize možnih napak in njihovih posledic PFMEA (*Process Failure Mode Effects Analysis*) ali pa procesa, tako da udarec izdelka ne bo mogoč. Naučil sem se tudi, da v Polycomu še nismo določili dnevnih dežurstev za vzdrževanje tako, da bi vodja v primeru, ko je treba opraviti vzdrževalni poseg v določeni izmeni, lahko kontaktiral vnaprej z določeno osebo. Delo v proizvodnji je vsekakor poučno.

Resnično moram pohvaliti sodelavke in se jim zahvaliti. So odlične, proaktivne in želijo pomagati tako sodelavcem v oddelku kot tudi direktorju, ko mu kaj ne gre odlično od rok.

► Iztok Novak

PESTRA IZOBRAŽEVALNA JESEN

V oktobru in novembru so bila za zaposlene organizirana številna izobraževanja, med drugim usposabljanje za delo na dvizni ploščadi, za izdelavo digitalne strategije in akcijskega načrta digitalne transformacije, osnovno šolanje za Yaskawine robote, različni coachingi.

Posebej predstavljamo dve izobraževanja, ki sta med pomembnejšimi.

Izobraževanje za varnost in skladnost proizvoda – PSCR (*Product safety and conformity representative*) je potekalo v začetku novembra pod vodstvom Marka Sečnjaka. Udeležilo se ga je sedem sodelavcev kolegija, ki so se seznanili z zahtevami za obvladovanje varnosti in skladnosti proizvoda po zahtevah avtomobilskega standarda 16949 Mednarodnega združenja avtomobilске industrije IATF (*International Automotive Task Force*), standarda 6.3 nemške Zveze avtomobilске industrije (*Verband der Automobilindustrie*) in skupine VW (Volkswagen).

Seznanjeni so bili s civilnopravno in kazensko odgovornostjo proizvajalcev v Evropski uniji, spoznali so značilne dejavnosti odgovornih oseb za vodenje varnosti in skladnosti proizvoda v podjetjih ter ključne elemente sistema vodenja varnosti in skladnosti proizvoda v različnih fazah planiranja kakovosti in v procesih proizvodnje. Predstavljene so bile tudi možnosti za spremljanje sprememb na trgu, na področju varnosti in skladnosti proizvodov v EU in drugih državah. Na koncu predavanja so udeleženci opravili tudi preizkus znanja, na podlagi katerega bodo prejeli ustrezna potrdila v slovenščini in angleščini.



Trajnostno gospodarstvo

Člani skupine »Reciklati«, ki so zmagali v strateškem projektu mladih, so se udeležili predavanja z naslovom *Na poti k zelenu, pametnemu, digitalnemu in kreativnemu*, ki je po spletu potekal v okviru nacionalnega strateškega razvojno-inovacijskega partnerstva Materiali kot končni produkti (SRIP MATPRO), sama pa sem se udeležila tudi dnevnega webinarja o krožnem poslovnem modelu, ki je potekal v okviru programa usposabljanj Kompetenčnega centra za razvoj kadrov. Predavateljica Mojca Markizeti je predstavila, kaj pomeni krožno gospodarstvo in zakaj je pomembno. Bistvo modela krožne ekonomije je, da so vsi materiali, proizvodi in procesi od začetka načrtovani in oblikovani tako, da ni odpadkov. Na izobraževanju je bilo predstavljeno, kakšne so dodane vrednosti in tveganja takšnega gospodarstva. Beseda je tekla tudi o zakonodaji, predvsem o uvedbi davka na ogliščni odtis v EU, ki ga lahko pričakujemo že v naslednjih letih.

► Alenka Cukjati



PROJEKTI IZ STRATEŠKEGA DIALOGA TEČEJO NAPREJ

Na začetku revije smo že podrobneje predstavili zmagovalno ekipo Strateškega dialoga, rezultati dela pa so tudi pri preostalih ekipah zelo obetavni, zato vsi projekti tečejo naprej, nekateri se izvajajo kot samostojni, spet drugi tečejo v okviru drugih projektov. Kakšni so?

Ekipa Kolaborativni robot

Člani: Gašper Alič, Marko Simčič, Jure Peterel; mentorji: Iztok Novak, Karla Smolej, Peter Mencin.

Ekipa je iskala rešitve, ki bi pripomogle k boljši stabilnosti procesov in prijaznejšim delovnim mestom za zaposlene. Najprej je bila ideja ustvariti delovno mesto za učitelja robota, vendar pa so kmalu ugotovili, da morajo najprej spoznati, kaj robot nudi in na katerih aplikacijah bi ga bilo smiselno uporabiti. Zato so izbrali ustrezno aplikacijo, kjer trenutno izvajajo teste, nato pa bi bil ta proces prvi, ki bi ga posluževali s kolaborativnim robotom. Po osvojitvi ustreznih znanj bi nato robota ob razpoložljivosti lahko selili še na druge projekte, kjer bi bil v pomoč delavcu in bi na-

mesto njega opravljal monotona dela. Pri projektu že zdaj sodeluje tudi študent, ki je prisoten pri razvoju. Ko bo robot uspešno vpeljan v delo v Dobju, bi ga uvedli tudi na lokaciji v Črnomlju.

Jure Peterel: »Ta projekt mi je sicer všeč, vendar ob zasedenosti z rednimi obveznostmi občasno težko najdemo čas za njegovo vzporedno izvajanje. Raznovrstnost skupin nam je na začetku dobro delala, saj smo vsi lahko podajali ideje z različnih vidikov, ko pa je čas za izvajanje, je sodelavce z različnih oddelkov in lokacij težko uskladiti za skupinsko delo. Res pa je, da sem s tem projektom osebno osvojil ogromno znanj, pridobil nova poznanstva in dobil veliko novih idej za delo.«

Ekipa Adaptivci

Člani: Luka Podgoršek, Urban Berčič, Rok Veselič, Uroš Simonič; mentorja: Goran Blagojevič, Tatjana Kokalj.

Ideja njihovega projekta je vpeljava sistema APC (*Adaptive process control*), ki samodejno spreminja parametre na strojih (sila, pot preklopa) glede na viskoznost materiala. Razlogov za različno viskoznost je več. Prvič, proizvajalec ne naredi vedno enakega granulata, tako da je že osnovni material iz sarže v saržo drugačen; drugič, dodajanje mletega materiala oz. regenerata; tretjič, vlažnost materiala. Z vpeljavo sistema APC bi zmanjšali količino izmeta in odpadne plastike in lažje bi porabljali regenerat.

Večina strojev v našem podjetju je znamke KraussMaffei. Pri nekaterih novih strojih s krmilniki MC6 imamo funkcijo APC že omogočeno, ostale bo treba nadgraditi, prav tako starejše stroje s krmilniki MC5. Sledilo bo testiranje APC na naših izdelkih pod različnimi pogoji, da bomo videli, kako uporaba APC vpliva na naše procese. Od rezultatov tega je odvisno, ali ga bo mogoče uporabljati na vseh izdelkih in materialih ali npr. samo na debelostenskih izdelkih. Končni cilj je, da pri vsakem novem orodju že pri preizkusu nastavimo parametre APC, kontrola pa izdelke pomeri in APC potrdi, še preden jih prevzamemo v proizvodnjo.

Luka Podgoršek: »Takšni projekti se mi zdijo dobri in pri njih imamo podporo vodstva. Težava pa je časovna stiska. Če bi se ta projekt odvijal naprej, bi nam vzel preveč časa, ki nam ga že za redno delo primanjkuje. Pri realizaciji projekta nam lahko pomaga študent in uporabi projekt kot diplomsko nalogo.«

Ekipa Vztrajni

Člani: Mateja Demšar, Nina Lazanski, Martin Slabe; mentorja: Gašper Sever, Miha Tušek.

Kadri so naše največje bogastvo. Na trgu podjetja bijejo bitko za talente, ki bodo sposobni uresničevati ambiciozne poslovne cilje podjetij. Zato je odkrivanje talentov že med srednješolci oz. študenti ter ugotavljanje njihovega načina razmišljanja in na neki način tudi vplivanje na njihovo nadaljnjo smer poklicnega razvoja izredno pomembna dejavnost vsakega podjetja.



Člani ekipe Kolaborativni robot (z leve): Gašper Alič, Jure Peternel, Marko Simčič; mentorji: Iztok Novak (skrajno levo), Karla Smolej (skrajno desno),



Člani ekipe Adaptivci (z leve): Luka Podgoršek, Urban Berčič, Rok Veselič, Uroš Simonič; mentor: Goran Blagojevič (skrajno levo)



Člani ekipe Vztrajni (z desne): Mateja Demšar, Nina Lazanski, Martin Slabe; mentor: Gašper Sever



Člani ekipe Samuraji (z leve): Tadej Vuga, Anže Primožič, Grega Stanonik



Cilj ekipe je uvedba standardiziranega procesa uvajanja in mentoriranja dijakov in študentov v vseh oddelkih v našem podjetju ter spremljanje in ustvarjanje karierni poti posameznika. Na ta način bi zadovoljili pričakovanja podjetja/mentorja in dijakov/študenta ter ustvarjali kader po naši meri. Za lažje sledenje ekipa predlaga vpeljavo razvojne mape sodelavca – z uvedbo novega informacijskega sistema tudi e-mape –, v katero se beležijo zgodovina dela, delovne izkušnje po oddelkih, napredek, interesi, rezultati dela, komentarji. Zadovaljni zaposleni so naši najboljši promotorji, saj širijo dober glas. Z realizacijo projekta bi vplivali na vse procese in projekte v podjetju.

Ekipa: »Projekt in način dela nam je bil všeč. Program je bil pripravljen tako, da smo lahko pridobili različna znanja in izkušnje. Srečevali smo se s številnimi izzivi, eden večjih pa je bila končna predstavitev projekta pred komisijo, saj nihče od nas ni več v nastopanju. Ker takšni projekti niso del naših rednih delovnih nalog in zanje potrebujemo dodatna znanja, informacije, itd., je projekt od nas zahteval precej dodatnega angažiranja in časa.

Ekipa Samuraji

Člani: Grega Stanonik, Anže Primožič, Tadej Vuga, Nejc Mikš; mentor: Marijan Maršič.

Skupina se je ukvarjala z zelo pomembnim vprašanjem v orodjarstvu, in sicer kako zmanjšati število *loopov* do izdelave orodja, primerne za serijsko proizvodnjo oz. na kratko kako skrajšati čas od sprejema projekta do prvih pošiljk kupcu (*time to*

market). Z zmanjšanjem števila *loopov* vplivamo tudi na zmanjšanje stroškov, na razbremenitev kapacitet zaposlenih ter strojne ga parka ter tudi na odnose in vzdušje v podjetju. Pomembno je tudi v očeh kupcev, saj povečuje zaupanje v nas, posledično pa lahko pričakujemo tudi več njihovih projektov. Z zmanjšanjem števila *loopov* vplivamo tudi na okolje, saj s tem zmanjšamo porabo virov, kot so npr. elektrika, voda, jeklo.

Rezultati dela ekipe Samurajev so štirje novi projekti, ki se bodo v prihodnje izvajali v podjetju, in sicer: standardizacija konstruiranja, izvajanje simulacij v fazi snovanja orodja, *reverse engineering*, spremljanje razvojnih *loopov* in dokumentiranje vzroka napak.

Ekipa: »V okviru Projekta mladih smo spoznali veliko novih in po-



učnih znanj o razvoju in izdelavi orodij, ki jih bomo lahko v prihodnosti samo še nadgrajevali. Taki projekti so zelo pozitivni, ker

tako razvijamo in poglobljamo odnose s sodelavci, kar prispeva k še boljšemu vzdušju v podjetju.

► Tija Blagotinšek



ZAPOSLENI SE PREDSTAVIJO

Gašper Alič je v Polycomu začel delati leta 2011 kot praktikant Višje šole za strojništvo Škofja Loka. Po končani praksi v prvem letniku mu je podjetje ponudilo štipendijo, ki jo je tudi sprejel in tako je vse študijske počitnice pri nas opravljal študentsko delo in nabiral izkušnje. Po končanem šolanju se je zaposlil, in sicer najprej kot operater na strojih.

V tem času je napredoval v vodjo strojne orodjarne in pokriva področje potopne in žične erozije ter rezkanje elektrod. Njegovo delo zajema mikroplaniranje, razporejanje zaposlenih, fizično se v delo orodjarne vključuje predvsem pri izdelavi zahtevnejših izdelkov. »Delo, ki ga opravljam, je bolj stresno, kot je delo operaterja, saj si vmesni člen med nadrejenimi in podrejenimi,« pravi Gašper. S svojo ekipo je zadovoljen, večkrat se pošalijo in imajo dobre ter sproščene odnose.

Gašper je tudi mentor praktikantom in vajencem, za kar se je še posebej izobraževal v Medpodjetniškem izobraževalnem centru v Kranju. Pravi, da je biti mentor zanimivo, saj te praktikanti včasih presenetijo z vprašanji v dobrem in slabem smislu.

V prostem času je gasilec v PGD Hotavlje, kjer dejavno sodeluje tudi pri nakupu gasilskega tovornjaka. Največ prostega časa nameni družini, s katero se najraje odpravi na izlete v naravo.



Monja Palajsa se je ekipo v Črnomlju priključila avgusta 2015, kot sestavljavka na montažnih linijah in strojih plastičnih brizgancev. Pri njenem delu je ogromno ročnega dela, pove. Dela na procesni kontroli, nadzira postopke in procese, vzdržuje stroje, izpolnjuje delovne naloge, ukvarja se tudi z merjenjem kosov in menjavami različnih tipov nastavitev strojev. Preizkusila je tudi delo v proizvodnji in pravi, da je zelo razgibano in energično.

Poleg nje sta v ekipi še dve sodelavki, s katerima se zelo dobro razume. »Vedno si priskočimo na pomoč in se lahko zanesemo druga na drugo,« doda Monja in poudari, da je tudi z ostalimi sodelavci v dobrih odnosih in se v svoji službi počuti dobro.

Z delom v proizvodnji se je srečala, že preden je prišla v Polycom, saj je bila zaposlena v Danfossu in Ekiju, izkušnje pa ima tudi kot usnjarska tekstilna konfektionarka.

Svoj prosti čas izkoristi za druženje s prijatelji ob dobri kavi in izlete v naravo, najraje pa se z možem odpravi na izlete v neznano z njunim starodobnikom – fičkom.



Nejc Pintar se je ekipo v orodjarsko-razvojnem centru pridružil v začetku leta 2016. Začel je kot operater na stroju v orodjarni, njegovo delo je zajemalo vpenjanje in centriranje kosov, skrbel je za meritve, dokumentacijo in urejenost stroja. Zdaj dela kot vodja strojne orodjarne, kjer si s sovodjem Gašperjem Aličem delita odgovornost. Njegovo področje vodenja pokriva rezkanje jekla v mehko (RNC), rezkanje kaljenega jekla (HSC) in brušenje jekla. V njegovi ekipi je sedem sodelavcev, s katerimi ima odličen odnos. Pove, da si delijo izkušnje, si pomagajo in vedno držijo skupaj. »Dobri odnosi so pogoj za dobro sodelovanje in doseganje ciljev. Prav tako se odlično razumemo s sodelavci iz Gašperjeve ekipe,« še doda Nejc.

Preden je prišel v Polycom, je opravljal priložnostna dela prek študentskega servisa. Opravljal je delo natakara, sestavljal priključke za traktorje, polagal in urejal je športne podlage, pomagal v mizarstvu... Na koncu pa se je znašel v orodjarstvu, kjer si je v majhnem družinskem podjetju nabral kar nekaj znanj in izkušenj, ki mu še danes pridejo prav.

Svoj prosti čas nameni družini in konjičku. Ko le lahko, pobegne v garažo, kjer s prijatelji »modrujejo« in popravljajo motocikle. Najraje se ukvarja s popravilom starodobnikov, vsako leto se s prijatelji in njihovimi starodobniki udeležijo kakšnega dogodka, med drugimi tudi dobrodelnega dogodka *The Distinguished Gentleman's Ride*, ki poteka po celem svetu istočasno in je namenjeno opozarjanju



ter ozaveščanju o bolezni raka na prostati. Prijatelji jih poznajo pod imenom FRD 666 Garage.

Sintija Maršič se je v Polycomu zaposlila decembra 2017 kot proizvodna delavka. Njeno delo je obsegalo delo na strojih, pakiranje končnih izdelkov, povijanje palet, tiskanje etiket, delo z dokumentacijo. Kmalu je napredovala v skupinovodjo, s tem se je povečala njena odgovornost v proizvodnji. Razporejala je zaposlene po strojih, s koordinacijo je skrbela, da sodelavke niso bile preveč obremenjene in da je delo potekalo po predpisih.

Letos je zamenjala delovno mesto, postala je administratorka proizvodnje. Izkušnje, ki jih je nabrala prej, so pri prehodu pripomogle, da se je hitreje znašla, saj je zelo dobro poznala celoten delovni proces. Zdaj se ukvarja z delovnimi nalogi od izdaje do zaključevanja, skrbi za evidentiranje delovnega časa zaposlenih, njeno delo je vključeno v celoten proces in tako se tudi povezuje z večino služb v podjetju. Sodeluje z ekipami v orodjarni, tehnologiji, kontroli in proizvodnji.

Delo rada opravlja, saj, kot pravi, je vzdušje v podjetju pozitivno. Preden se je zaposlila v Polycomu, je delala na projektih za hrvaško podjetje COA iz Karlovca. Tam je usvojila veliko znanja, ki ga lahko uporabi tudi pri administrativnem delu v našem podjetju. Izpostavila je predvsem iznajdljivost, kako se spopasti z določenimi izzivi, in večopravilnost.



POLYCOM RACING TEAM NA MARATONU FRANJA

Letošnjega najbolj množičnega kolesarskega dogodka, ki so ga organizatorji zaradi koronavirusa izvedli jeseni namesto poleti, se je udeležilo tudi 15 naših sodelavcev.

Ekipa v dresih s prepoznavno zeleno barvo podjetja si je nadelala ime Polycom Racing Team. Na zahtevnejšo, 156-kilometrsko progo Maratona Franje so se podali trije tekmovalci, med njimi tudi direktor Iztok Novak, krajše, 97-kilometrsk različice pa se je udeležilo 12 tekmovalcev in tekmovalk. Večina je na cilj pripeljala brez večjih težav, z rezultatom so bili zelo zadovoljni, prav tako so bili navdušeni nad posebnim doživetjem, ki ga pričarajo tudi zvesti navijači.

Precej smole je imel Andrej Dolenc, ki je vozil v vodilni skupini kolesarjev vse do Hotedršice. Tam je prišlo do skupinskega padca, v katerega je bil žal vpleten tudi on. Skupina je odpeljala naprej, zaradi

okvare kolesa pa mu je do cilja ni več uspelo ujeti. Kljub vsem težavam se je kvalificiral na UCI (*Union Cycliste Internationale*), svetovno amatersko prvenstvo v kategoriji MD (*Master D*), ki bo prihodnje leto v Bosni in Hercegovini.

Posebne čestitke Simoni Dolinar, ki je bila sedma v skupni razvrstitvi ženske Male Franje in je osvojila prvo mesto v svoji starostni kategoriji. Blizu stopničk je bila tudi Majda Trček, ki je v svoji kategoriji zasedla četrto mesto.

► Tija Blagotinšek

Kdo je kolesaril?

Velika Franja:

Andrej Dolenc, Iztok Novak, Silvo Valjevec

Mala Franja:

Uroš Bertoncelj, Matjaž Bohinc, Gašper Debeljak, Milan Dolenc, Simona Dolinar, Suzana Jereb, Miha Kos, Marjan Kranjc, Simon Permozer, Anže Plevel, Martin Slabe, Majda Trček





Ekipa KMS pred poslovno stavbo v Šenčurju. Foto: arhiv podjetja KMS

KMS IN POLYCOM: SKUPAJ ŽE 25 LET

KMS je uspešno in uveljavljeno podjetje, specializirano predvsem za področje brizganja plastičnih mas. Zastopamo znane svetovne proizvajalce opreme za predelavo plastike in obdelavo kovin in avtomatizacije, partnerjem svetujemo in nudimo hitre in strokovne rešitve.

Začetki podjetja KMS segajo v leto 1999. Začeli smo v majhnih prostorih z le enim zaposlenim ter dvema serviserjema. Z leti je podjetje raslo in postajalo prepoznavno, tako smo leta 2013 zgradili svojo poslovno stavbo v poslovni coni Šenčur in danes naš kolektiv šteje 14 zaposlenih ter 11 pogodbenih delavcev. Prisotni smo na slovenskem trgu, na Hrvaškem ter v Bosni in Hercegovini, kjer ob prodaji izdelkov nudimo tudi servisno podporo.

Naš cilj je v podjetja uvesti najnovejšo tehnologijo ter s tem povečati dodano vrednost kupčevim izdelkom. Ostati hočemo dolgoročen partner in dejaven udeleženec pri posodabljanju proizvodnje v podjetjih, zato naše sodelovanje temelji na zanesljivosti in zaupanju.

O sodelovanju

Naš prvi stik s Polycomom sega v leto 1995, ko so od takratnega podjetja Intertrade kupili prva dva stroja KrussMaffei z zapiralno silo 175 ton in 110 ton. Ko se je KMS leta 1999 odcepil od družbe Intertrade in prevzel zastopstvo za stroje za brizganje plastike KraussMaffei, smo s sodelovanjem nadaljevali in ga ohranili vse do danes. Zelo smo ponosni, da smo 35-letnico Polycoma lahko

skupaj obeležili z dobavljenim jubilejnim strojem Full-Electric KraussMaffei PX50/55.

Sodelovati smo začeli, ko je bilo podjetje še majhno in tudi KMS je bil takrat na začetku samostojne poti. Lahko rečemo, da smo se skupaj razvijali in rasli, vsak na svojem področju, vendar je Polycom v tem času prerasel v veliko podjetje, ki si ga vsak lahko želi kot poslovnega partnerja. Skupaj pridemo do pravih rešitev.

Polycomov strojni park se je z leti nadgrajeval in je danes tehnično veliko bolj napreden. Odločajo se za veliko bolj opremljene stroje kot v povprečju naši preostali kupci, saj njihova proizvodnja temelji na tehnično zahtevnih kosih. V zadnjih letih dajejo velik poudarek opremi z dodatnimi možnostmi, ki je potrebna pri uvajanju industrije 4.0.



Tehnologije čedalje bolj v ospredju

Sodelavci v KMS so tehnično zelo dobro usposobljeni in imajo dolgoletne izkušnje. Strankam nudimo tehnološko podporo pri uvedbi novih tehnologij brizganja in pri optimizaciji procesov, to pa še nadgradimo s hitro servisno odzivnostjo, ki je odločilnega pomena za naše stranke.

Tehnološki razvoj drvi v novo dobo 4.0 in mi mu sledimo. Kupcem nudimo izdelke za dvig dodane vrednosti v proizvodnji. V ponudbi imamo nove tehnologije, ki dopolnjujejo naš osnovni prodajni program (stroji za brizganje plastičnih mas in obdelavo kovin), to so kolaborativni roboti, samovozeči vozički (AMR-roboti) in rešitve s sistemi pametnega vida (*Vision Systems*).

Poudarek avtomatizaciji

V zadnjem času se posebej posvečamo programu za avtomatizacijo podjetij in nudimo tako individualne kot tudi namenske rešitve, ki omogočajo povečanje učinkovitosti ter dodane vrednosti. Zagotavljamo celovite storitve od študije izvedljivosti do izvedbe avtomatizacije.

Cilj KMS je z robotizacijo narediti procese v podjetjih enostavne in primerne za vsakega uporabnika. Avtomatizacija procesov omogoča, da vaši zaposleni namesto opravljanja monotonih opravil lahko razvijajo strokovne kompetence in s tem prispevajo k povečevanju dodane vrednosti podjetja. Z robotizacijo se povečuje kakovost izdelkov, reklamacij vaših strank pa je manj.

► Jakob Jelenc



DRUŽENJE OSKRBOVALNE VERIGE IN LOGISTIKE

Konec septembra smo organizirali timbuilding oskrbovalne verige in zaposlenih v logistiki v Črnomlju, Dobju in Poljanah.

To je bilo prvo takšno srečanje vseh oddelkov skupaj, zbralo se nas je 18. Iz Poljanske doline smo se odpravili z avtobusom proti Črnomlju in si najprej ogledali Polycomov obrat. Za nekatere naše sodelavce je bila to prva priložnost, da vidijo podjetje na tej lokaciji, prav tako so se mnogi sodelavci prvič srečali osebno.

Po ogledu obrata smo se odpravili na degustacijo vina in domačih dobrot na izletniško kmetijo našega sodelavca Gregorja Bajuka. Kulturni program s spoznavanjem Bele Kraj-

ne smo nadaljevali v Šoli Bistra buča, kjer so nas poučili o zgodovini in poglobitvah značilnosti tega področja.

Nato smo se odpeljali na piknik v Grabrovec, na turistično kmetijo Bojana Dragovana, kjer so naši Črnomalci poskrbeli za odlično pogostitev, organizacijo, gostoljubnost in druženje.

Strinjali smo se, da smo skupaj preživeli lep dan in ga bomo v prihodnje tudi še ponovili.

► Tatjana Kokalj





20 LET PODPORE FLOORBALLU

Polycom je letos že 20. leto pokrovitelj floorball ekipe Polycom Brlog, ki prav toliko časa nastopa v državni ligi v okviru Športnega društva Brlog iz Gabrka.

Brlog je sestavljanka imen vasi Brode, Gabrk in Log, od koder so bili prvi igralci. Kasneje so se vanjo vključevali tudi igralci iz Poljanske doline, Škofje Loke, Pungerta itn.

Sčasoma je bilo v Poljanah in okolici toliko igralcev, da smo se dogovorili, da ustanovijo svojo ekipo v okviru ŠD Poljane. »Polanska banda« se je z nekaj zunanjimi okrepitevami vključila celo v boj za državnega prvaka. Polycom Brlog je postal kalilnica mladih igralcev, starih 15 let in več. V ekipi ob starejših, ki še z veseljem igrajo, nabirajo izkušnje za kasnejši prehod v rezultatsko ambicioznejšo Polansko bando.

V Sloveniji je registriranih devet klubov, ki pod okriljem Floorball zveze Slovenije nastopajo v državnih ligah. Najboljše članske ekipe: Polanska banda, In-sport in Borovnica, igrajo v mednarodni ligi z Av-

striji in Madžari, preostale štiri: Polycom Brlog, In-sport B, Olimpija in Zelenci, pa se borimo za čim boljša izhodišča v zaključnem tekmovanju za naslov državnega prvaka.

Za nas je vsaka zmaga uspeh, poraz pa ne tragika. Naš cilj je veselje do igre, druženja, dobrih in poštenih odnosov, zato smo zmag nad organizacijsko močnejšimi ekipami toliko bolj veseli. V državnih prvenstvih se realno lahko uvrščamo med petim in sedmim mestom. V sezoni 2019/20 smo zasedli peto mesto.

Igrajo tudi zaposleni

Floorball igrajo, ali pa so ga v preteklosti, tudi nekateri zaposleni v Polycomu, nekaj deklet in fantov iz podjetja pa zdaj igra za Polansko bando. Podjetje je s tem športom povezano tudi prek njih. Pokrovitelj naše ekipe je od leta 2001. Zelo smo bili hvaležni tudi za sredstva, ki nam jih je namenilo v času, ko so bile gospodarske razmere težke.

Sponzorstvo nam veliko pomeni, saj je stroškov veliko: najemamo dvorano za treninge in tekme, sredstva nam olajšajo nakup opreme, plačilo sodnikov, kritje članarine pri panožni športni zvezi in licenc za igralce.

Prepričani smo, da s korektnim odnosom do okolja in s pristopom do igre prenašamo dober glas o našem pokrovitelju Polycomu in upamo, da bo sodelovanje še trajalo.

Hvala za podporo.

► **Grega Balažič, Franc Prevodnik**

Gorenjska Banka

www.gbkr.si

ČE NE GRE BREZ KREDITA, NAJ BO IZBIRA PRAVA

Končno ste se znašli pred enim največjih korakov v svojem življenju, nakupom, gradnjo ali prenovo svojega doma, kjer boste s svojimi najbližjimi ustvarjali skupno zgodbo življenja. Drzni načrti so povezani z željami, prijetnimi pričakovanji ter – roko na srce – z nekaj dvomi in skrbmi, ki so precej povezani s financami.

V primeru vprašanj se lahko obrnete na:

Borut Bohinc, e-naslov: borut.bohinc@gbkr.si, GSM: 051 209 231

Izbrali ste si nov dom, sedaj vas čaka najem stanovanjskega kredita

Ob izbiri pravega stanovanjskega kredita morate biti pozorni na marsikaj ter biti predvsem – iskreni do sebe. Ste pripravljeni tvegati z spremenljivo obrestno mero ali želite, da je mesečni obrok konstanten ter boste izbrali fiksno obrestno mero? Nikar ne hitite in si vzemite čas. Čas, da ugotovite, kaj želite, kakšne so vaše zmožnosti in želje ter osvojite osnovno znanje o stanovanjskih kreditih. Ob tem vam lahko pomaga tudi pravi ponudnik stanovanjskih kreditov.

Pri Gorenjski banki poudarjamo, da za vsakim kreditom stoji človek s svojo individualno zgodbo, ki ji je treba prisluhniti ter stranki tudi stati ob strani skozi celoten proces odplačevanja kredita. Osebna bančnica Gorenjske banke, Špela Gramc, pravi: »Vsakega kreditjemalca doživljam kot sočloveka. Postavim se v njegove čevlje, ponudbo mu pripravim, kot bi jo pripravila sebi. Še pred tem odgovorim na vse dileme o stanovanjskem kreditu. Zadovoljstvo stranke mi pomeni tako osebni kot poslovni uspeh, saj se zavedam, da sem vključena v najpomembnejše trenutke življenja svojih strank.«

Gorenjska banka pozdravlja vaše drzne načrte...

... z ugodno obrestno mero. Ne glede na to, v kateri fazi iskanja nepremičnine ali prenove doma se nahajate, vam svetujemo, da se čimprej naročite na sestanek v poslovalnici Gorenjske banke.



NA KOLO ZA ZDRAVO TELO

V podjetju imamo kar nekaj zagriženih športnikov. Porodila se jim je ideja o kolesarskem izletu.

Organiziral ga je Andrej Dolenc. Na sončno septembrsko soboto se je sedem sodelavcev skupaj z županom Občine Gorenja vas - Poljane Milanom Janezom Čadežem zbralo v Poljanah, od koder so se s kolesi odpeljali proti Žirem, pot jih je vodila skozi Rovte, Hlevni Vrh, Smrečje, Šentjošt, pripeljali so do Samotorice in Kurje vasi ter se vrnili proti Suhemu Dolu, Lučinam, Gorenji vasi do Poljan.

Udeleženci so bili nad izletom navdušeni in načrtujejo, da bodo prihodnje leto izlet ponovili – seveda bodo izbrali novo traso.

► **Tija Blagotinšek**





PRETR- GANJE, RAZTR- GANJE NOTRA- NJEGA ORGANA	AMERIŠKI FILMSKI IGRALEC DE NIRO	MESTO V SEVERNI ITALIJI, VIDEM	PREVELIKA OBREME- NITEV	TANKA, MREŽASTA TKANINA	UMBERTO NOBILE	LESTEV OB STRANI VOZA, LOJTR- NICA	GORLJIV PLIN IZ KARBIDA IN VODE
POGRAD							
AMERIŠKA FILMSKA IGRALKA (JESSICA)					BOJAN EMERŠIČ		
ANGLEŠKI GLASBENIK (BRIAN)				NASAD OB HIŠI	VIDA JERAJ		
REGIMENT				KONICA, BODICA			
AVTOR; MATJAZ HLADNIK	VRSTA ŽITA	RAZMAH, PROSPE- RITETA	SLABA SOLSKA OCENA	INDI- JANSKA ŽENSKA, SQUAW	ŠIBA, PALICA TANJA RIBIČ		
PRESTRE- LINA							
ROCK BAND IZ VELENJA						OTROK	
JAKOB BRAT DVOJČEK, EDOM				JEREMY IRONS VARUH MAJHNEGA OTROKA	BELA PIJAČA ALBERT EINSTEIN		PREVZE- TOST, OČARANJE
NICOLAS CAGE			IZDELO- VALEC OPEKE OKRASJE			PLANOTA NAD VIPAVO POČELO TAOIZMA	ČLANICA SENATA
IGRALEC BAN				EKLEKTIC- NI MISLEC EVROPSKA VESOLJSKA AGENCIJA			4. IN 6. ČRKA JUŽNO- AMERIŠKA DRŽAVA
KLAVIRJU PODOBNO GLASBILO					NEKDANJI GENERALNI SEKRETAR OZN (KOFI)	PREBIVA- LEC ATIKE BOGATA DEDINJA (PARIS)	
URADNO PISMENO POTRDILO ALI IZJAVA O ČEM					JEZERO MED KALI- FORNIJO IN NEVADO MEJAS		IRSKA REPUBLI- KANSKA ARMADA LETOPIŠ
POMOČ: ENO RUPTURA TAHOE TEBE	AMERIŠKI PISATELJ GROZLJIVK (STEPHEN)	ITALIJAN- SKA PEVKA (LAURA) DRŽAVNA BLAGAJNA				POPOLNA ZMAGA PRI TAROKU MESTO V ST. EGIPITU	
GOTOVINA			NINA OSENAR GORA V POSOČJU		NIZEK Ž. GLAS LETOVIŠČE PRI OPATJI	HRVAŠKI PEVEC BELAN ŠPRANJA, ODPRTINA	
DRŽAVA BLIŽNJEGA VZHODA			SESTAVA, SPOJITEV KONEC IN ZACETEK ABECEDA				OLGA REMS IVAN HUDNIK
NAMEČEK					VISOK MONO- LITEN KAMNIT SPOMENIK		
MESTO IN PROVINCA V ANDA- LUZIJI					UJMA, NEURJE		

Dopisnice z izpolnjenim kuponom in svojimi podatki pošljite na naslov:
Polycom Škofja Loka, d. o. o., Dobje 10, 4223 Poljane nad Škofjo Loko, s
prpisom za Barbko Rupar. Izpolnjene kupone bomo sprejemali do

31. 1. 2021.

Med pravnimi odgovori bomo izžrebali tri nagrajence, ki bodo prejeli
naslednje nagrade:

1. nagrada: **jakna Polycom**
2. nagrada: **otroški nahrbtnik Polycom**
3. nagrada: **majica in flaška Polycom**

Nagrajenci nagradne križanke POLYANEC SEPTEMBER št. 33:

1. nagrada – nahrbtnik Polycom: **Janez Jamnik**
2. nagrada – majica in dežnik Polycom: **Miha Ješe**
3. nagrada – 1 kg čokoladic: **Pavle Gartner**

KUPON

IME:

PRIIMEK:

NASLOV:

GESLO:

