

Kazalo

Stran 2	Poslovanje in načrti
Stran 3	Kazalniki kakovosti
Stran 4	Predstavljamo oddelke: Plastikarna
Stran 5	Laserji v orodjarstvu
Stran 6	Reportaža s Kube
Stran 8	Novosti zakona o dohodnini
Stran 9	Se v službi dobro počutite?
Stran 10	Zdravilna zelišča in njihova uporaba
Stran 11	Polycom z bronasto medaljo
Stran 11	Ekipa Polycoma v floorballu

Uvodnik

Lani odlično, letos še bolje

Minulo leto je bilo za nas kar pomembno, še posebej zato, ker se je Slovenija priključila EU. S tem se je povečala konkurenca, zaradi česar smo bili prisiljeni še več vlagati v novo znanje. Tako se bomo lahko obdržali med najboljšimi in obstali na tem trgu, kjer nastopamo. Zaradi ponudbe iz Kitajske se je lani pri strankah precej zmanjšalo povpraševanje po naših izdelkih. Prodajni oddelke je vložil veliko naporov v iskanje novih kupcev, Kitajska pa nam je pomenila izziv, da smo še bolj trdo poprijeli za delo.

Eden od zelo pomembnih zastavljenih ciljev v preteklem letu je bila vzpostavitev delovanja orodjarne, kar nam je povsem uspelo. Danes lahko vse izdelamo doma – od kupčeve ideje do prenosa v proizvodnjo, prej pa smo morali orodja naročati pri zunanjih dobaviteljih. Lani smo izdelali že 40 orodij, kar sploh ni zanemarljivo, zato moramo orodjarno res pohvaliti. Z orodjarno smo storili velik korak naprej, seveda pa smo morali veliko vložiti ne samo v tehnologijo, ampak tudi v sistematizacijo dela.

Lani smo načrtovali dvajsetodstotno rast prodaje, kar smo tudi dosegli. Dokončali smo gradnjo novega objekta, z merilnim strojem 3-D smo opremili merilni laboratorij, skupaj z drugimi nakupi opreme in novih tehnologij (tudi informacijske) pa smo za vlaganja v tem letu namenili 272 milijonov tolarjev oziroma 23 odstotkov celotnega prihodka. Odstotek od prihodkov smo namenili tudi za izobraževanje zaposlenih, na novo pa smo zaposlili 29 delavcev – večinoma z višjo in visoko izobrazbo. Zdaj je skupno 84 zaposlenih, letos pa načrtujemo še približno 15 novih zaposlitev, največ strojnikov, v drugi polovici leta pa še strokovnjake iz elektro področja.

Nadaljevanje na 2. strani



nadaljevanje s 1. strani

Z novimi zaposlenimi smo že lani precej popravili izobrazbeno strukturo, strokovnjaki z višjo in visoko izobrazbo bodo na naši prednostni listi tudi v prihodnje.

Za dobro in uspešno delo v preteklem letu smo bili tudi nagrajeni. Dobili smo nagrado za najpodjetje 20 ključev: proces nenehnih izboljšav in tudi za okolju prijazno podjetje med manjšimi podjetji. Omeniti je treba tudi certifikat ISO 18001 za varstvo pri delu in zdravje zaposlenih, ki smo ga prejeli lani. S pridobitvijo tega standarda kakovosti smo posredovali tudi nekakšno sporočilo svojim zaposlenim, da vlagamo vanje in skrbimo za varno, zdravo in prijetno delovno okolje. Lani smo se v okviru Gospodarske zbornice Slovenije predstavili tudi na največjem sejmu za predelovalce plastike v Düsseldorfu, kjer smo dobili kar precej novih poslovnih stikov in potencialnih kupcev.

Priredili smo tudi dan odprtih vrat, ki nas je prijetno presenetil, saj nas je obiskalo več kot 600 ljudi od blizu in daleč. Največ je bilo obiskovalcev iz Poljanske in Selške doline, prišli so tudi iz Ljubljane, Jesenic, Tržiča, Idrije, Cerkna in drugod. Veliko obiskovalcev se je zanimalo za sodelovanje z nami, dijaki in študentje so slišali, da ponujamo štipendije, veliko pa je bilo tudi takih, ki so prišli samo pogledat, kaj delamo. Dneve odprtih vrat bomo še ponovili tudi v prihodnje.

Glede na to, da smo povečali število zaposlenih in smo precej vložili v njihovo izobraževanje, pričakujemo letos precejšnje povečanje prodaje – naš cilj je 30-odstotno povečanje. Prodajni oddelek je bil v prvih dveh mesecih precej uspešen, saj smo pridobili dva večja kupca v Nemčiji. Eden od teh se



Podelitev priznanja za »Okolju prijazno manjše podjetje«

bo morda že v letu dni uvrstil med naše največje kupce. S kupci nameravamo za deset do dvajset odstotkov povečati prodajo, pri čemer bo najbolj izstopalo podjetje Danfoss. Spremeniti nameravamo tudi strukturo trženja. Trenutno razmerje je 30 : 70 v korist domače prodaje, v dveh do treh letih pa bi radi to razmerje obrnili v 70 : 30 v korist tujih trgov. Predvsem bomo okrepili svojo prodajo v Nemčiji, Franciji, Angliji in na Japonskem.

Letos bomo začeli tudi izdelovati sklope, kar pomeni, da bomo sestavljali brizgane in kovinske dele. Nekaj projektov s tega področja imamo že pripravljenih, v izdelavi pa so avtomatske montažne linije, ki bodo povečale našo dodano vrednost. Eden od zadanih ciljev je namreč tudi bruto dodana vrednost, ki jo bomo letos poskusili dvigniti na 33 tisoč evrov na zaposlenega. Velik poudarek dajemo tudi inovacijski dejavnosti. Tako morajo v proizvodnji v enem letu predlagati šest koristnih predlogov ali dve tehnični izboljšavi na zaposlenega.

Za letošnje investicije bomo porabili malo več kot lani, in sicer 280 milijonov tolarjev, namenili pa jih bomo v avtomatizacijo, nove tehnologije v orodjarni in razširitev proizvodnje v plastikarni. Čakata nas še povečanje učinkovitosti in racionalizacija v vseh oddelkih ter proizvodnih in poslovnih procesih.

Zastavljene cilje bomo dosegli ob skupni pomoči vseh zaposlenih v podjetju, s trdim delom, vlaganjem v novo znanje – za skupno prihodnost. Pri tem

seveda ne smemo pozabiti tudi na občino in lokalno okolje. Na občini imajo še naprej velik posluš za naše podjetje. Občina nam je pomagala pri pogovorih s cerkvijo glede pridobitve zemljišča med novim objektom in cesto, ki ga bomo uredili v parkirišče. Župan Jože Bogataj je ponudil tudi svojo pomoč pri novi prometni ureditvi dovoza z glavne ceste na parkirišče. V lokalnem okolju smo zelo aktivni in pomagamo številnim društvom na področju športa, kulture in civilnega življenja finančno in z drobnimi darili.

Tudi z osnovno šolo redno sodelujemo. Vsako leto nas obiščejo učenci sedmih in osmih razredov, ki jim predstavimo naš odnos do varovanja okolja, ogledajo pa si tudi proizvodnjo. Zanimivo je, da si otroci še velikokrat predstavljajo orodjarstvo z veliko tolčenja in piljenja, potem pa so presenečeni, ko vidijo, da gre za zahtevna in skupna opravila strojev in ljudi. Sedmo- in osmošolci se na obiskih v Polycomu spoznajo z našim podjetjem in morda začnejo razmišljati, da bi se lahko nekoč zaposlili prav pri nas. S šolo sodelujemo tudi tako, da pomagamo socialno šibkejšim otrokom s plačilom stroškov za šolo v naravi. Vsako leto finančno pomagamo tudi eni družini v okolici. Tako smo lani poslali le elektronske voščilnice, sredstva, ki bi jih namenili za klasično pošiljanje voščilnic, pa smo nakazali socialni šibki družini. Prepričani smo, da tudi tako kažemo svojo družbeno odgovornost.

Iztok Stanonik



Fotka spodaj: Certifikat za sistem zagotavljanja varnega in zdravega dela

Kadrovsko poročilo

Letos že pet novih

V Polycomu se je število zaposlenih od leta 1999 do 2004 povečalo za štirikrat. Pred petimi leti nas je bilo 19, konec leta 2004 je bilo zaposlenih 79, konec februarja 2005 pa že 84. V letu 2004 smo na novo zaposlili 29 delavcev, trije pa so odšli drugam. V letošnjem letu smo zaposlili že pet novih sodelavcev – Simon Pandiloski in Boštjan Matjašič sta začela delati v kontrolno-merilnem laboratoriju, Leon Kavčič in Sašo More v orodjarni, Rajko Filipič pa v proizvodnji.

Lani smo za usposabljanje zaposlenih namenili več kot enajst milijonov tolarjev, kar je bilo skoraj 160 tisoč tolarjev na zaposlenega. V usposabljanje smo vložili skoraj en odstotek od lanskih prihodkov oziroma 4,92 odstotka od bruto plače na zaposlenega. V tabeli je prikazano, koliko so se sodelavci Polycoma usposabljali, glede na višji, srednji in nižji nivo v podjetju.

	Višji nivo	Srednji nivo	Nižji nivo	Skupaj povprečje
Število zaposlenih (povprečje)	11,5	25	33,5	70,00
Ur usposabljanja	1077	1368	142	2.587,00
Ur usposabljanja / zaposlenega	93,65	54,72	4,24	36,96

Kazalniki kakovosti

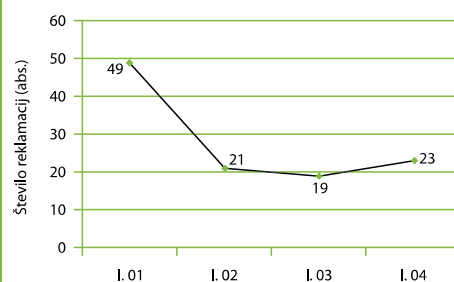
Kakovost	I. 2001	I. 2002	I. 2003	I. 2004
Neustrezna kakovost		1,93	2,42	1,39
Reklamacije	49	21	19	23

Okolje	I. 2001	I. 2002	I. 2003	I. 2004
Poraba vode	15	14	8	7,1
Odpadki	1,77	1,9	0,9	0,74
Poraba elektrike	2,07	1,4	2,4	2,4

Računovodski podatki

	I. 2002 (000 SIT)	I. 2003 (000 SIT)	I. 2004 (000 SIT)
Čisti dobiček iz prodaje	1.023.977	1.048.522	1.195.300
Čisti dobiček	134.654	73.302	44.609
Gibliva sredstva	376.285	407.255	352.165
Dolgoročne obveznosti	152.265	307.671	336.476
Kapital	275.350	348.652	393.262
Čisti denarni tok (dobiček + amortizacija)	211.630	174.001	167.912
Naložbe	243.658	310.597	272.412
	I. 2002 (000 SIT)	I. 2003 (000 SIT)	I. 2004 (000 SIT)
Donosnost na kapital (indeks)	0,96	0,27	0,13
Število zaposlenih	53	55	79

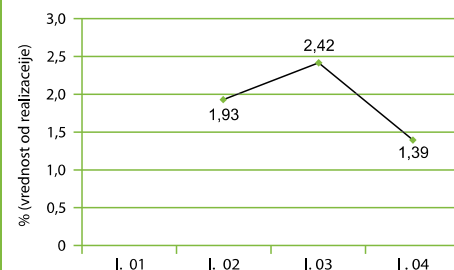
Reklamacije



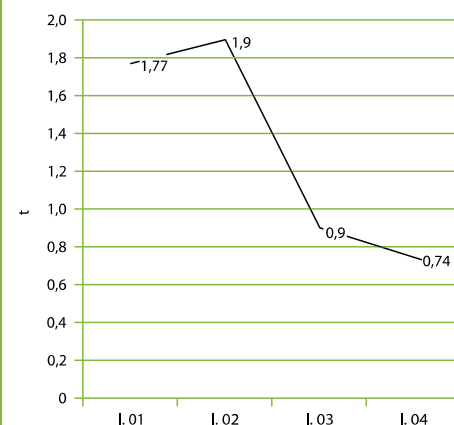
Poraba električne energije na kg predelanega materiala (plastika)



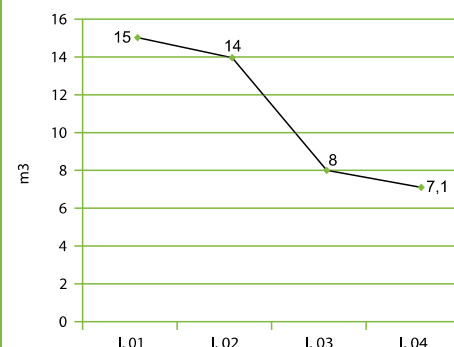
Notranji izmet



Količina odpadkov na zaposlenega



Poraba vode na zaposlenega



Plastikarna

Plastični polizdelki za različne industrije

Plastikarna je eden osrednjih oddelkov v podjetju, saj je predelava plastičnih mas ena osnovnih dejavnosti podjetja Polycom. Naša proizvodnja je v grobem razdeljena na tri dokaj enakovredne dele: deli za avtomobilsko industrijo, kompresorsko tehniko in elektroindustrijo. Izdelujemo tudi dele za gospodinjske aparate, izdelke za osebno nego in dele za električna ročna orodja. V proizvodnji predelave plastike imamo najsodobnejši tehnološki in strojni park ter opremo za predelavo plastičnih mas. Vodja plastikarne je Miha Sovinc.



Kaj torej počnete v plastikarni in kako to počnete? Kako je organizirano delo?

V proizvodnji izdelujemo plastične polizdelke, in sicer tako, da v orodja (ki jih dobavi kupec ali pa jih – tako kot večino – izdelata naša orodjarna) vbrizgamo plastično maso. Vsa orodja, ki jih uporabljamo v proizvodnji, najprej preskusimo. To pomeni, da tehnolog vpne orodje na stroj in naredi vzorčne kose, na podlagi katerih kontrola izdelata merilno poročilo, to poročilo pa pošlje našemu kupcu. Če so meritve in s tem tudi testni kosi v redu, lahko začnemo uporabljati orodje za proizvodnjo celotne serije. Kupec naroči izdelke v naši komerciali, ta izdelata delovni nalog za brizganje, na podlagi tega pa naročimo material.

Vsi delovni nalogi so zbrani v informacijskem sistemu, na podlagi teh pa vodja proizvodnje načrtuje delo na strojih. Plan izdelamo vsak dan za tri dni naprej in ga pošljemo v logistiko, orodjarno in k tehnologom. Logistika pripravi material

za posamezen delovni nalog, v orodjarni pripravijo orodje, tehnologji pa poskrbijo za ustrezno dokumentacijo.

Nato sledi predpriprava materiala, orodja in naprav v sami proizvodnji (to pripravi izmenovodja oziroma njegov namestnik). Sledita menjava orodja in zagon stroja, prvi izdelki pa gredo spet skozi kontrolo in meritve. Ko kontrolor ugotovi, da je vse skladno z načrti, se potrdi zagon serije. Med izdelavo serije operaterji skrbijo za doziranje materiala (granulata), procesno kontrolo, pakiranje in označevanje izdelkov, manj zahtevna dela na preventivnem vzdrževanju strojev in čiščenje strojev.

V proizvodnji sta še pakirnica in vzdrževalna orodjarna. V pakirnici najprej poskrbijo, da so izdelki celovito kakovostno pregledani (to velja za tiste izdelke, ki jih v sami proizvodnji ne moremo 100-odstotno pregledati, in tiste, pri katerih nam »spodleti« in je možnost, da je vmes nekaj neustreznih), potem jih spakirajo in uskladiščijo oziroma pripravijo

za logistiko in transport. Vzdrževalna orodjarna skrbi za stalno pripravljenost in dobro stanje orodij, kar pomeni, da orodjarji čistijo in pripravljajo orodja na podlagi delovnih nalogov in opravljajo manjša popravila na orodjih.

Polycom izdeluje plastične dele za svetovne korporacije, kot so Philips, BMW, Audi, Danfoss itd. Ali je zaradi tega čutiti več pritiska in odgovornosti?

Kakega posebnega pritiska zaradi dela z velikimi korporacijami ni čutiti, zavedamo pa se velike odgovornosti. Do vsakega kupca imamo enak odnos, naj bo velik ali majhen. Zavedamo se, da je kupec kralj.

Miha, koliko časa ste že vodja plastikarne in kaj to pomeni za vas? Kaj ste počeli, preden ste jo prevzeli?

Vodja plastikarne sem dobro leto in pol. Zame to pomeni veliko potrditev, saj sem v podjetju začel kot pripravnik, nadaljeval pa kot vodja pakirnice (popolna kontrola) in pomočnik vodje proizvodnje. Vodilni so verjeli vame in mi zaupali, napredoval pa sem le na podlagi trdega dela.

Ali v plastikarni razvijate tudi kakšne nove izdelke ali izdelujete le tisto, kar vam naročijo?

Za zdaj izdelujemo le, kar nam naročajo.

Kako ste bili zadovoljni z delovanjem plastikarne v preteklem letu in kakšne načrte imate za letos?

V preteklem letu smo izpolnili večino postavljenih ciljev in moram reči, da sem kar zadovoljen. Naši glavni letošnji cilji so uvesti nov sistem planiranja, povezati stroje v sistem (on-line), zmanjšati število reklamacij in zmanjšati delež izdelkov neustrezne kakovosti.

I. D.



Laserji v orodjarstvu

Z laserji merimo, varimo in graviramo

Lasersko tehnologijo poznamo že od prej, vendar se šele v zadnjem času prebija v ospredje. Večina je prepričana, da se laser v praksi uporablja bolj redko in še to v najbolj zahtevnih pogojih, v katerih na primer deluje vesoljska agencija NASA.

Med prvimi uporabniki laserske tehnologije je bila vojaška industrija. Vojska je začela laser uporabljati kot pripomoček za merjenje razdalje in posledično določanje hitrosti (dve razdalji in čas premikajočega se objekta, potreben za dosego druge točke). S tem se je izjemno povečal delež prvih zadetkov premikajočih se vozil. Tipičen primer uporabe laserske tehnologije je tudi merjenje hitrosti, ki ga izvaja policija, in to z lasersko pištolo.

Teorija

Laser je vir svetlobe, ki daje močan, ozek in enobarven curek koherentne svetlobe. Laser je okrajšava za Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation, kar pomeni krepitev svetlobe s stimulirano emisijo sevanja. Za lažje razumevanje delovanja laserja si najprej oglejmo pojave pri prehodih med različnimi stanji atomov. Atomi (elektroni) so na različnih energijskih ravneh. Z ene na drugo lahko prehajajo na tri načine: s spontano emisijo, absorpcijo in stimulirano emisijo. Pri spontani emisiji atom sam od sebe preide v nižje energijsko stanje in pri tem odda foton. To je delček svetlobe oziroma oblika elektromagnetnega

valovanja. Pri absorpciji preide atom v višje stanje tako, da absorbira foton. Pri stimulirani emisiji, ki je najpomembnejša za razumevanje delovanja laserjev, pa foton povzroči, da atom preide v nižje stanje in pri tem odda dodaten foton. Pri vseh teh procesih lahko sodelujejo samo fotoni z določenimi frekvencami oziroma valovnimi dolžinami.

Praksa

V orodjarstvu se laser uporablja največ za merjenje in določanje pozicije obdelovanca in orodja. Danes skoraj ni več novega stroja brez laserskega merilnega sistema. Laser se uporablja tudi za varjenje. Lasersko varjenje, ki ga precej uporabljamo tudi v Polycomu, omogoča zelo natančno nadzorovano obliko in pozicijo zvara. S takim zvarom relativno malo poškodujemo okolico zvara, kar je zelo pomembno pri predhodno toplotno obdelanih obdelovancih – to je tudi njegova največja prednost pred klasičnim varjenjem. Slabe lastnosti laserskega varjenja so relativno majhni nanosi in cena. Ura laserskega varjenja v Sloveniji se giblje od 60 do 100 evrov.

Graviranje je še eno področje uporabe

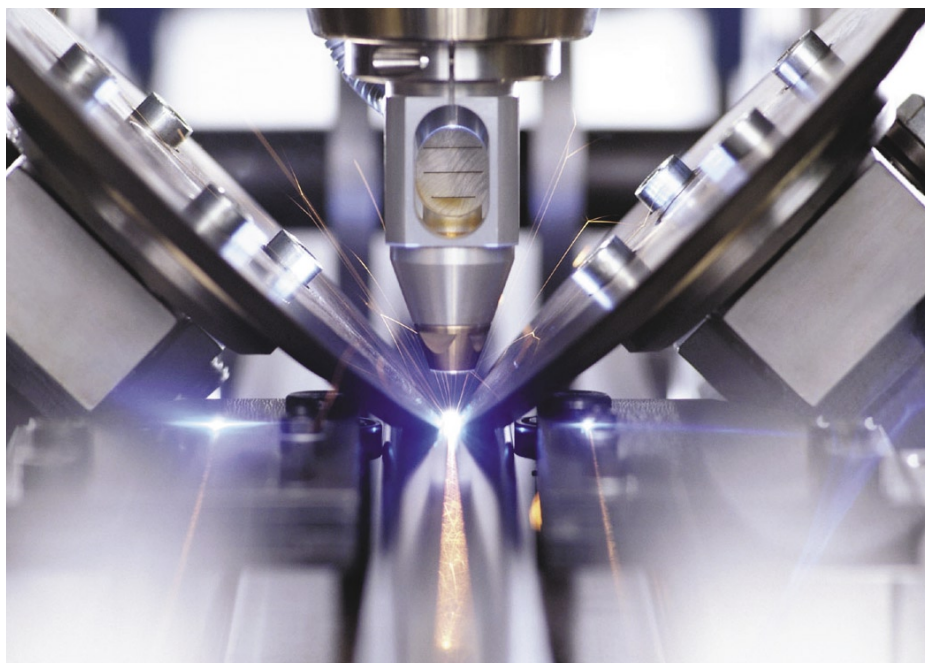
laserja v orodjarstvu. V jeklo moramo vgravirati majhne zahtevne napise, ki morajo biti enakomerni in berljivi. Pri klasičnem graviranju to težko dosežemo, z laserskim graviranjem pa je precej preprosteje. Na predstavitvi laserskega graviranja na sejmu v Nemčiji so vgravirali ime na ploščico, veliko 3 x 2 milimetra. S prostim očesom imena ni bilo mogoče prebrati, ko pa smo ploščico povečali s povečevalnim steklom, je bil napis povsem berljiv. Vsi robovi črk so bili ostri, razmaki med črkami so bili enakomerni, ne stisnjeni – skratka, ni bilo vidne napake.

Prihodnost

V orodjarstvu se že uveljavlja nova uporaba laserske tehnologije, ki se šele razvija – gre pa za kombinacijo HSC-rezkanja in laserskega rezanja na enem stroju. Ta stroj so razvili zaradi prepričanja, da je treba obdelovanca čim bolj obdelati na enem stroju v čim krajšem času. Kot je znano, je HSC-rezkanje (high speed cutting) ena najhitrejših znanih obdelav, pri čemer smo odvisni od rezkarjev in njihove kakovosti.

Primer tovrstne uporabe laserja. V gravuri ne moremo izdelati globokih tankih reber, z laserjem pa lahko odstranimo material iz teh reber. Po klasičnem postopku bi za izdelavo teh reber zmodelirali elektrodo, ki bi jo nato sprogramirali in porezkali ter nato potopno erodirali. Jasno je, da klasičen postopek zahteva precej več časa, zato imajo kombinirani stroji veliko prednost. Proizvajalec strojev Macho Deckel je izdelal zanimivo analizo izdelovalnih časov. Ugotovil je, da potrebuje za izdelavo modela lokomotive (igrača) na klasičen način (HSC-rezkanje, modeliranje elektrod in potopno erodiranje) 150 ur več kot z uporabo nove tehnologije (HSC- in lasersko rezanje) – to pa pomeni 35 odstotkov izdelovalnega časa več. Kot pri vsaki novi tehnologiji je največja slabost tega stroja gromozanska cena. Že majhni stroji stanejo približno 500 tisoč evrov, zaradi česar bodo slovenske orodjarne najbrž še nekaj časa vztrajale pri klasiki.

Andrej Kos



Kuba

Drugačnost, ki privlači

“Ker vem, da rada potuješ, ti želim, da bi te nekega dne pot ponesla tudi na Kubo. Kuba so namreč tudi moje sanje”, mi je pred leti ob voščilu za rojstni dan zaželela prijateljica in mi kot darilo izročila CD skupine Cubismo. V mislih me je prešinilo, da mogoče nekoč res ...



Morje, pesek in palme v turističnem letovišču Varadero privabljajo številne turiste

Naključja v življenju mnogokrat krojijo naše odločitve in veseli smo lahko, če imamo priložnost uresničiti svoje sanje. Tako sva z Bernardom ob izteku leta 2004 polna pričakovanj odpotovala na ta karibski otok.

Že ob počasnem delu kubanskih uradnikov na letališču ni bilo težko ugotoviti, da življenje pod Castrovo vladavino in na tirnicah kubanskega socializma teče počasneje. Ko pa mi je ob prehodu carine pomežiknil simpatičen mlad usluž-

benec (da ne bo pomote: pomežiknil je tudi Bernardu), sem začutila, da na tem dopustu tudi prijaznosti ne bo primanjkovalo. In to kljub vsem opozorilom v vodičih in govoricah o tem, da smo turisti za Kubance le vir dodatnega, za mnoge nujno potrebnega zaslužka. Res je sicer, da turisti zaradi dvojnega vrednotenja nacionalne valute plačujemo za isto blago ali storitev kar 26-krat več kot domačini. Vendar pa s Kubanci lahko hitro navežeš stik, če jih vprašaš za njihovo mnenje ali če pokažeš vsaj malce zanimanja za njihovo življenje. Tako se sprva resen obraz taksista prevesi v nasmešek že, če se le poskušaš pogovarjati v španščini, pa četudi povsem polomljeni. Da pa je združeno prijetno s koristnim, lahko na ta način prihraniš tudi pri plačilu stroškov za prevoz s taksijem.

V turističnih letoviščih primanjkuje kubanske drugačnosti

Na samem začetku kubanske pustolovščine sva si privoščila počitek v turističnem letovišču Varadero. Eden od treh turistov, ki obiščejo Kubo, preživi celoten dopust v enem od številnih hotelov, ki se nahajajo vzdolž 20 km dolge obale z lepimi peščenimi plažami. Midva pa sva si na tem sicer prijetnem kraju le nabrala novih moči, saj sva kmalu začutila, da v “all inclusive” hotelskih ponudbah ni tiste kubanske drugačnosti, ki sva jo želela spoznati.

Sprva sva se odločila za potovanje z avtobusom. Meni so lokalni prevozi že od nekdaj zelo pri srcu, saj za nekaj uric postanejo stičišče utrinkov iz življenja domačinov in dogodivščin ostalih potnikov. Prvo lekcijo prave kubanske



Trinidad je prijetno mesto, polno kubanskega temperamenta



Vinjales, kraška pokrajina



Mehanizacija še vedno ni zamenjala ročnega oranja njiv

pristnosti sva doživela že v majhnem kolonialnem mestu Trinidad, ki nosi Unescov zaščitni znak za ohranjanje naravne in kulturne dediščine. Mesto je namreč ujet med razgibanostjo okoliških naravnih lepot (plaže, hribi), arhitekturno domačnostjo (raznobarvne nizke stavbe) ter živahnostjo kubanskega temperamenta (glasba in ples na ulicah). Marsikateri popotnik se ustavi tukaj in tako sva se tu spoprijateljila s še dvema Slovencema, Matejo in Štefanom. Po druženju v Trinidadu smo skupaj, z najetim avtomobilom, nadaljevali pot po Kubi.

Vsa naša pričakovanja so bila usmerjena v doživetje enega večjih festivalov na Kubi, ki se je odvijal na božični večer v manjšem mestecu Remedios. Pričakovali smo zabavo ob ritmičnem kubanske salse, na žalost pa je bil poudarek na ognjemetu in metanju petard. Imeli smo občutek, da smo sredi tretje svetovne vojne in tako smo imeli več kot dovolj časa za razglabljanje o tem, kako grozna in nesmiselna je vsaka vojna!!! Razlog več, da smo v naslednjih dneh spet uživali v miru in tišini na plažah bližnjih otokov.

Pravi raj za potešitev raziskovalne strasti nam je ponudila kraška pokrajina v provinci Pinar del Rio, kjer so v okolici Vinjalesa številne priložnosti za treking, kolesarjenje, plezanje in jahanje konjev. Poleg tega je ta pokrajina znana po pridelovanju tobaka in riža.

Vrnitev v preteklost

Naše potovanje je kar prehitro minevalo in le še nekaj dni havanske toplote nas je ločilo od vrnitve v mrzlo Slovenijo. Havana je mesto imenitnih kolonialnih



Prometni utrinek pred Capitolom v kubanski prestolnici Havana



V pričakovanju dveh skupin na festivalu v Remediosu



Spoštovanje Che-ja in njegove revolucije je vidno skoraj na vsakem koraku

stavb (ki pa zaradi pomanjkanja denarja in zahtevnosti obnove na žalost nezadržno propadajo), starih avtomobilov (oldtimerjev) ter pouličnih glasbenikov. Tako smo se lahko pred odhodom domov še enkrat "vrnili v preteklost"...

Pred očmi se mi prikazuje karta sveta, razstavljena v Muzeju sodobne kubanske umetnosti v Havani, na kateri je ves svet sestavljen iz samih geografskih podob Kube – manifestacija sanj kubanskega umetnika o tem, da bi bil svet ena sama Velika Kuba. To so prav gotovo sanje o lepi, prijazni, nasmejani, nedotaknjeni in predvsem živi Kubi, ki je bila še pred nekaj leti tako zelo prisotna v srcu slehernega Kubanca. Manj pa so to sanje o današnji Kubi, ki si želi spremembe sistema in se vse bolj odpira zunanemu svetu. Cena, ki jo bodo Kubanci plačali ob morebitni spremembi sistema, bo verjetno zelo visoka predvsem zaradi njihovega današnjega načina življenja in razmišljanja – niso namreč pripravljeni na tako drastične spremembe vrednot, kot jih zahteva razviti, kapitalistični svet.

Vendar sanje in želje ostajajo. Tako kot si tudi posamezniki želimo, da bi živeli svoje sanje. Le da gre tu za sanje celotnega naroda ... Eksotična in drugačna Kuba – koliko časa še?!

Tadeja Munih



Glasba in ples na ulicah Havane močno izražata kubansko tradicijo in občutenja

Obrisi novodobne organizacije

Glavna usmeritev je tujina

Zgodba podjetja iz dežele miru, prostranih gozdov, hribovite divjine, mraza, ledu, zgodba iz dežele polnočnega sonca. Obris kulture, ki jo bogatijo faktorji uspeha novodobne organizacije.

Družba IKEA je bila ustanovljena leta 1949 kot podjetje za prodajo pohištva po pošti. Njen ustanovitelj je bil Ingvar Kamprand. Svojo prvo trgovino z izloženim prostorom je odprl leta 1953 v Almhultu, drugo pa leta 1965 v Stockholmu. Lani je imelo podjetje 202 trgovin in je zaposlovalo 84 tisoč ljudi v 43 državah sveta.

Podjetje preprostih organizacijskih pravil:

- Neformalnost v odnosih in oblačenju (džins, jopica, pulover).
- Sproščeno vzdušje, družinski odnosi brez hierarhije in statusa.

· Kreativne rešitve in zdrava pamet. S tem v zvezi je za slog podjetja zanimiv dogodek ob odprtju trgovine v Stockholmu. Naval kupcev je bil tolikšen, da ga ni bilo mogoče obvladati, zato je vodja trgovine preprosto odprl vrata in rekel, naj si vsak sam izbere izdelke. Uspeh je bil fantastičen, zato so se odločili, da bo tak njihov način prodaje.

Podjetje z vizijo ljudem doma in po svetu polepšati vsakdan.

· Navdušenost in mladost; zaposlovali so ljudi brez izkušenj, prijazne in skromne ljudi s spoštovanjem do drugih.

· Preprostost in pozornost k podrobnostim; zapletena pravila paralizirajo.

Podjetje skandinavskih zakonitosti:

· dovršena oblika in funkcionalnost izdelka,

· kakovost in dostopna cena,

· odnos do okolja.

Ikein koncept organizacije velja za najpogostejše proučevan koncept organizacije v tem in prejšnjem stoletju. Strokovnjaki pripisujejo uspeh družbe kulturi podjetja s poreklom v kulturi njihovega naroda in ustanovitelja.

Primer uspešne organizacije in sloga vodenja v obdobju, za katerega so značilni globalizacija trga in kapitala, visoko tveganje, negotovost, nove vrednote ... Odgovore lahko najdemo v sprejemanju novih faktorjev uspeha – to so hitrost, fleksibilnost, integracije in inovacije.

Mateja K. Šenk

Novosti zakona o dohodnini

Nova davčna zakonodaja, ki je začela veljati 1. 1. 2005, je prinesla tudi precejšnje spremembe zakona o dohodnini. Vlada je novi zakon o dohodnini zasnovala tako, da **se davčna obveznost zavezanec v povprečju zmanjšuje**. Še posebej razbremenjeni so tisti v najnižjih dohodkovnih razredih. Poleg zvišanja praga obdavčitve se znižuje tudi najnižja stopnja dohodnine na 16 odstotkov, s katero bodo obdavčeni letni zneski plač v višini do 1,3 milijona tolarjev. Po novem je le pet dohodninskih razredov. Najvišja davčna stopnja ostaja pri 50 odstotkih, z njo pa bodo obdavčeni prejemki nad 10,33 milijona tolarjev letno.

Novost je tudi ta, da se splošna olajšava, ki je namenjena vsem zavezancem (pod pogojem, da drug rezident za njega ne uveljavlja posebne olajšave za vzdrževanega družinskega člana), poveča z enajst odstotkov povprečne plače v RS (29.433 sit) na znesek 47.033 sit mesečno. V povprečju se torej neobdavčeni del plače poveča za 17.600 sit oziroma zaposleni plača manj dohodnine.

Pavla Kušar

Če znaša neto mesečna davčna osnova v SIT		Znaša dohodnina v SIT	
nad	do		
	108.333		16 %
108.333	211.667	17.333	+ 33 % nad 108.333
211.667	428.333	51.433	+ 38 % nad 211.667
428.333	860.833	133.767	+ 42 % nad 428.333
860.833		315.417	+ 50 % nad 860.333

Primer izračuna plače za 200.000 SIT bruto:

Pred 1.1.2005:		Po novem:	
Bruto	200.000 SIT	Bruto	200.000 SIT
- Prispevki	44.200 SIT	- Prispevki	44.200 SIT
- Dohodnina	21.482 SIT	- Dohodnina	17.476 SIT
= Neto	134.318 SIT	= Neto	138.324 SIT

Se v službi dobro počutite?

Pomemben stik med vodstvom in zaposlenimi

V službi preživimo velik del življenja. In če se v delovnem okolju počutimo slabo, čutimo, da smo odrinjeni, nerazumljeni, napeti, prevečkrat vznemirjeni, spregledani in neupoštevani, kakovost našega življenja ne more biti visoka. Ljudje vplivamo drug na drugega, zato bi se morali prav vsi zavedati, kako pomembno je v delovnem okolju gojiti prijetne in sproščene odnose.



V ta namen smo v Polycomu sredi marca uvedli letne razgovore. Gre za sistematičen, organiziran in vnaprej dogovorjen pogovor med sodelavcem in vodjem o delu v preteklem letu, načrtovanem delu v prihodnjem letu in možnostih osebnega in poklicnega razvoja.

Poglobljen pogovor je za sodelavce posebno priznanje, potrditev, da jih vodja ceni, spoštuje in upošteva ter da so za Polycom potrebni, koristni in zaželeni. Pomaga jim razjasniti, kakšna je njihova vloga in kaj se od njih pričakuje, ter potrdi, da je tisto, kar delajo, prav in skladno s pričakovanji. Čutijo, da so pomembni, priznani in koristni, kar jih motivira za nadaljnje delo. Od pogovora nimajo koristi samo sodelavci. Njihov neposredni vodja, ki ga vodi, z njimi razčisti marsikatero nejasnost, zato lahko sodelavci delo opravljajo samostojneje in bolj kakovostno. Bolj samozavestni ljudje, ki natančno vedo, kakšna je njihova vloga, so pri delu odgovornejši, bolj motivirani in ustvarjalni, kar zelo razbremeni vodje. Zato bi se morali vodje zavedati: čas, porabljen za pogovor, je stokrat povrnjen, saj se jim pozneje ni treba ukvarjati s težavami v organizacijski enoti. Sodelavci namreč težave kar sami preprečujejo, obvladujejo in odpravljajo.

Pri letnem razgovoru se vodja in sodelavec pogovorita o vsem, kar bi utegnilo izboljšati njun odnos, razmere

za delo ter motivacijo in uspešnost sodelavca.

V Polycomu smo letne razgovore uvedli šele letos, zato so še bolj uvajalne narave. Prav zdaj potekajo prvi pogovori, kjer so vključeni vsi zaposleni; izvajali jih bomo dvakrat na leto, vsebino pogovora pa lahko v grobem razdelimo na tri dele. V prvem delu vodja in sodelavec povzameta uspehe, dosežke in razvoj sodelavca v preteklem letu, proučita težave in ovire, ki se pojavljajo pri opravljanju del in nalog, pri odnosu sodelavca do preostalih sodelavcev, vodje in strank ter opredelita aktivnosti za odpravo ovir. V drugem delu določita cilje za prihodnje leto in aktivnosti za doseganje teh ciljev. V zadnjem delu pa naredita načrt o možnostih osebnega in poklicnega razvoja sodelavca, tako da opredelita usposabljanja, potrebna za doseg ciljev, predlagata pre/dokvalifikacije, možna napredovanja in podobno. Vse sklepe zapišeta v poseben, za letni pogovor pripravljen obrazec – poročilo.

In še popotnica za vodje in sodelavce Polycoma. Opraviti in voditi letni razgovor ni enostavno, vsak pogovor zahteva določen napor. Zgodilo se bo, da kljub prizadevanjem sogovornikov s kakšnim pogovorom ne bosta povsem zadovoljna. To je normalno, še zlasti v začetku, dokler ne dobita potrebne rutine. Pa vendarle – trud se vedno poplača, saj je to za vse priložnost za boljše sodelovanje, razumevanje medsebojnih pričakovanj in za povratne informacije. Zato se je vredno potruditi.

Vir: Milena Majcen, Redni letni razgovori med vodjo in sodelavci, GV Založba, Ljubljana 2001.

Urška Jereb

Komercialno poročilo

Uspešne presoje in novi kupci

V skladu z letošnjimi cilji podjetja so sodelavci komercialnega oddelka aktivno in uspešno pristopili k pridobivanju novih kupcev. Januarja smo bili pod presojo nemškega podjetja STABILUS, ki izdeluje amortizerje za avtomobilsko industrijo. Dobili smo že prva naroči-



la, ki poleg projektov izdelave orodij in brizganja plastike vključujejo tudi montaže plastičnih delov, ki pa bodo povsem avtomatizirane. Stabilus bo morda v letošnjem letu naš strateško največji kupec.

Presoja nemške multinacionalke BROSE je bila v začetku marca, rezultat pa je bil 89-odstoten, zato že pripravljamo prve ponudbe. Družba Brose je dobavitelj avtomobilskih vrat, pri sodelovanju z njimi pa bi lahko še bolje razvili novo tehnologijo dvokomponentnega (2K) brizganja. Naš novi kupec bo morda tudi družba GROHE, ki izdeluje sanitarno opremo, njen letni proračun pri dobavi pa je 40 milijonov evrov.

Stalno tudi širimo sodelovanje s podjetjem Danfoss Trata. V novi fazi sodelovanja smo začeli s prenosom proizvodnje iz Danske, saj bomo izdelovali 56 novih sklopov. V prvem četrletju smo v ta namen izdelali že štiri nova orodja, pomagamo pa jim tudi pri razvijanju izdelkov. Na italijanskem tržišču pa smo pridobili dva nova kupca, in sicer PLAST S.R.L. in A.M.P. S.R.L., ki izdelujeta pralne in pomivalne stroje. Za obe podjetji smo letos izdelali že pet novih orodij, do maja pa so naročena še štiri orodja.

V komercialnem oddelku se zaradi Kitzajske neprestano usmerjamo k iskanju novih kupcev na področju EU, zato pa potrebujemo še več sposobnih ljudi. Tako se bomo v naslednjem obdobju širili tudi na tem področju.

Zdravilna zelišča in njihova uporaba

Obnovite domačo zeliščno lekarno

Zdravilna zelišča so vsekakor najstarejši ohranjeni način zdravljenja. Njihova uporaba temelji na izkušnjah, ki so se prenašale iz roda v rod, sodobna znanost pa je mnogo teh praktičnih izkušenj le potrdila. Iz tradicije in znanstvenih kliničnih raziskav se je v sedemdesetih letih razvila moderna znanstvena zvrst zdravljenja z zelišči, ki jo v tujini imenujejo fitoterapija.

V tem in prihodnjih prispevkih v Poljancu bomo predstavili blaga zdravilna zelišča, ki jih lahko sami uporabljamo za preprečevanje in lajšanje zdravstvenih težav, kot kozmetične pripravke in začimbe. Pomlad je čas, ko se še lahko odločimo, da nabereimo zdravilna zelišča za čajne mešanice, tinkture, zeliščna olja, mazila in kozmetične obloge. Na domačem vrtu lahko uredimo zeliščno gredico in nekaj zelišč bomo imeli stalno na voljo. Nekaj semen in sadik lahko dobimo tudi v semenarnah, zahtevnejši uporabniki pa bodo morali semena kupiti v Žalcu na nacionalnem inštitutu za zelišča, kjer imajo več kot 200 zdravilnih zelišč, primernih za gojenje.

Večina pa se bo po zelišča odpravila na travnik in v gozd. Pri tem je treba le paziti, da jih nabiramo daleč stran od cest v neokrnjeni naravi. Pazimo tudi, da jih nabiramo v lepem sončnem vremenu, vedno v košare, da lahko dihaljo, doma pa jih damo čim prej sušiti v temne, dobro prezračene prostore. Tako posušena zelišča bodo ohranila naravno barvo in nam bodo pomagala, ko jih bomo potrebovali.

Vse večkrat se namreč dogaja, da v trgovini kupimo zelišča, ki so bila vzgojena na plantažah in škropljena s pripravki proti škodljivcem. Trgovci nemalokrat prodajajo pakirana zelišča z datumom uporabe od dveh do treh let, pri čemer je treba vedeti, da v sebi nimajo nobene zdravilne vrednosti že eno leto stara

zelišča. Zato rož ne nabirajmo na zalogo, ampak le toliko, kot jih porabimo v tekočem letu. Pri nabiranju pazimo tudi na to, da lastniku zemljišča ne povzročamo škode in da nekaj najlepših cvetov pustimo za seme za naslednje leto.

Spomladansko nabiranje

Eno prvih zelišč, ki ga lahko nabereimo spomladi, je lapuh. Raste po ilovnatih pobočjih, nabereimo odprte rumene cvetove in jih uporabimo kot čaj za dihalo. Za te namene lahko nabereimo tudi mlade poganjke smreke. Vršičke damo v steklen kozarec (plast vršičkov, plast sladkorja), kozarec zapremo in ga postavimo na sonce.

Kadar nas preseneti prehlad, si lahko pomagamo s čebulnim sirupom. Nasekljamo pol kilograma čebule, dodamo enako količino sladkorja in pustimo pokrito čez noč. Zjutraj skozi gazo iztisnemo sok, ki ga uživamo po žličkah.

Nekaj receptov za domačo pripravo zeliščnih pripomočkov

Ko se v gozdu otopli, začne iz smrek teči smola. Iz nje si pripravimo učinkovito zeliščno mazilo za rane, ognojke, revmo, bolečine v sklepih in pri prehladu. Smrekovo mazilo je nepogrešljivo pri hiši z otroki – za vse praske in udarce, zanohtnice in žulje. Nabereimo sto gramov smrekove smole, dodamo 500 gramov olivnega olja in kuhamo v parni kopeli, da se smola popolnoma raztopi. Precedimo in dobljeni količini dodamo deset odstotkov raztopljenega čebeljega voska in deset odstotkov propolisa. Nalijemo po kozarčkih in ohlajeno spravimo v temen prostor. Mazilo je uporabno dve leti, potem se zdravilnost zmanjša.

Spomladi lahko nabereimo regrat in iz njega poleg solate pripravimo tudi regratovo vino in predvsem regratov med. Nabereimo 50 cvetov, dodamo pet litrov vode, pet kg sladkorja in pet limon. Vkuhamo do gostega.



Rumeni svišč ali encijan za pripravo grenčic

Pred poletjem poskrbimo tudi za dobro olje za sončenje iz nezrelih orehov in rmana, proti opeklinam pa pomaga šentjanžvevo olje. Nabereimo šentjanževko, prelijemo jo z olivnim oljem in postavimo na sonce, da se obarva rdeče. Olje je odlično zdravilo za opekline, išias in prizadeto živčevje.

Če imamo doma živino, moramo pred poletjem obvezno nabrati arniko za težave z mastitisom, ranami ter odrgninami pri ljudeh in živini. Olje pripravimo podobno kot šentjanžvevo, tinkturo pa po naslednjem receptu: kilogram svežih cvetov prelijemo z 1,5 litra močnega domačega žganja ali 70-odstotnim čistim alkoholom.

To je le nekaj receptov in namigov, kaj nabirati in pripravljati do poletja. Vsekakor pa v vsako domačo lekarno sodijo:

- hrastovo lubje,
- meta, majaron, melisa, kamilica,
- smetlika, natresk,
- smrekovo, ognjičevo, kostanjevo in šentjanžvevo mazilo,
- tinktura iz česna, arnike in šentajženke.

Boštjan Tišler



Destiliranje eteričnega olja iz zdravilnih zelišč

Če mazil, tinktur in zeliščnih olj ne boste pripravljali sami, a jih želite imeti v svoji lekarni, jih lahko naročite po telefonu 041 559 150.

Polycom z bronasto medaljo

Prijetno druženje sponzorjev ŠD Poljane

Konec februarja so se na Starem vrhu zbrali številni sponzorji Športnega društva Poljane. Namen srečanja ni bil sprejemanje strateških odločitev glede nadaljnega sponzoriranja ali delovanja športnega društva, ampak prijetno druženje s smučarsko tekmo.

Več kot 130 udeležencev so organizatorji razvrstili v devet starostnih kategorij, vsi pa so se pomerili na progi Grebljica s 17 vrati. Tekmovanje je potekalo posebej po kategorijah, najboljših pet mest pa je štel tudi za skupno razvrstitev med dvanajstimi ekipami – sponzorji. Tekmovalci so prejeli točke za uvrstitev od 1. do 15. mesta.

Za Polycom se je začelo odlično, saj je v kategoriji deklic (letnik 1994 in mlajše) zmagala Tina Gartner, Maša Stanonik pa je bila žal diskvalificirana. Pri dečkih (letnik 1994 in mlajši) je Grega Stanonik zasedel 10. mesto z zaostankom dobrih sedmih sekund. Pri moških (letnik 1954 in starejši) je Brane Dežman zasedel četrto mesto z zaostankom štirih sekund, pri ženskah (letnik 1969 in starejše) pa je bila Jana Mlakar brez konkurence in je zanesljivo zasedla prvo mesto.

Precej vroče je postalo v kategoriji moških letnika 1953 do 1969, v kateri je nastopilo kar 31 smučarjev, med njimi šest za Polycom. Najbolje se je uvrstil Franci Masterl, ki je zasedel peto mesto z malo manj kot dvesekundnim zaostankom. Deveti je bil Staš Mlakar (+2,90), 14. Nejc Gartner (+3,73), 19. Marko Bertoneclj (+6,11), 28. Igor Stanonik (+9,99) in 29. Iztok Stanonik (+10,45). Polycomovci so se prvega mesta znova veselili v kategoriji žensk letnika 1970 do 1989, v kateri je zmagala Lea Hren, Špela Stanonik pa je bila sedma. Najmočnejša kategorija je bila pri moških letnika 1970 do 1989, v kateri je nastopilo 39 smučarjev, najboljši od Polycomovcev pa je bil Grega Kafol na 14. mestu z zaostankom 4,51 sekunde za zmagovalcem. Drugi Polycomovci so se uvrstili takole: 17. Pavle Gartner (+5,25), 22. Marko Modrijan (+7,72), 26. Boštjan Pintar (+8,28), 29. Miha Tušek (+9,11), 30. Tomaž Oblak (+9,30), 33. Luka Strel (+10,62), 34. Marko Čemažar (+10,63) in 39. Jože Miklavčič (+14,79).

Ekipo Polycoma na druženje sponzorjev ŠD Poljane so sestavljali zaposleni v Polycomu, predstavniki Polycomovih partnerjev ter prijatelji in družinski člani.

V absolutni razvrstitvi med 31 predstavnicami nežnejšega spola sta prvo oziroma drugo mesto zasedli Lea Hren in Tina Gartner. Pri moških je nastopilo natančno sto smučarjev, najvišje pa se je povzpел Franci Masterl z desetim mestom. V zbir najboljših petih rezultatov sta se poleg teh uvrstila še Jana Mlakar in Brane Dežman, skupnih 98 točk pa je zadostovalo za tretje mesto med ekipami. Prvo mesto je s 101 točko osvojila ekipa samostojnega podjetnika Andreja Tominca, samo točko manj pa je zbrala ekipa ŠD Poljane.

I. D.



Kje je že ta cilj



Bronasta ekipa Polycoma

Rezultati smučarske tekme na Soriški planini

Prvenstvo škočjeloških obrtnikov v smučanju, Soriška planina, 5.3.2005

MOŠKI: 1975-1984

- 5. mesto Grega Kafol
- 6. mesto Marko Modrijan
- 12. mesto Marko Čemažar
- 13. mesto Jože Miklavčič

MOŠKI: 1965-1974

- 5. mesto Marko Bertoneclj
- 6. mesto Uroš Stanonik

MOŠKI: 1955-1964

- 6. mesto Marko Oblak

ŽENSKE: 1970-1984

- 1. mesto Lea Hren

Pavle Gartnar je bil diskvalificiran, za Boštjana Pintarja pa nismo prejeli rezultata.

Polycom Brlog v vseh kategorijah

Sredina lestvice v malem floorballu

Ena od številnih športnih dejavnosti, ki jo sponzorira Polycom, je tudi floorball. Ekipa Polycom Brlog igra kar v treh kategorijah – v velikem floorballu nastopajo le člani, v malem floorballu pa člani in drugi igralci do 19 let.

Po prvem delu te sezone so člani ekipe Polycom Brlog v velikem floorballu z enajstimi točkami zasedli šesto mesto med devetimi ekipami, dosegli pa so štiri zmage, tri remije in devet porazov. Šesto mesto jim je v polfinalu državnega prvenstva namenilo ekipo TVD Partizan iz Borovnice, s katero pa so izgubili tako v Škofji Loki kot na gostovanju v Železnikih, tako da so zasedli sedmo mesto. Po statističnih podatkih je bil po rednem delu prvenstva najboljši igralec med Polycomovci Matjaž Dolinar s 15 točkami (enajst golov in štiri podaje). Za njim sta se uvrstila Nejc Jemec (enajst točk) in Simon Masnec (osem točk).

V malem floorballu se je ekipa Polycoma Brloga med člani uvrstila na četrto mesto med osmimi ekipami. Polyco-

movci so v dvanajstih tekmah zbrali 14 točk za sedem zmag in pet porazov. V kategoriji do 19 let nastopajo samo tri ekipe, Polycomovci pa so z eno zmago in tremi porazi na zadnjem mestu. Tudi v malem floorballu je med člani najuspešnejši Matjaž Dolinar, ki je s 23 točkami na sedmem mestu med vsemi igralci. V kategoriji do 19 let pa je treba pohvaliti Nejca Jemca, ki je z osmimi točkami na prvem mestu – skupaj s Tomažem Demšarjem iz Borovnice.

Vse informacije o floorballu so dosegljive na spletnem naslovu **www.floorball-zveza.si**.

Ekipa Polycoma Brloga, sezona 2004/2005

Andraž Arhar
Mitja Balažič
Matic Berčič
Uroš Bernik
Peter Bokal
Andrej Dolenc
Cvetko Dolenc
Matjaž Dolinar
Blaž Gartner
Roman Habjan
Nejc Jemec
Uroš Kokalj
Klemen Kos
Simon Masnec
Matic Mravlja
David Oblak
Gašper Oblak
Frančišek Prevodnik
Gregor Prevodnik
Erik Sovinc
Iztok Sovinc
Rok Stipanovič
Uroš Titan
Trener: Cvetko Dolenc
Pomočnik trenerja: Frančišek Prevodnik

Številne nagrade

Rekordna udeležba

Novoletno zabavo podjetja Polycom smo priredili 22. decembra 2004 v gostilni na Vidmu. Udeležba je bila rekordna, saj ni manjkal skoraj nihče od 79 zaposlenih, zabavala pa nas je Sonja Štibernik iz Višnje Gore.



Sonja Štibernik iz Višnje Gore

	Ime in priimek
Posebna nagrada za uspešno delo na področju sistemov kakovosti, 20 ključev in okoljskega poročila	Mateja Šenk Karničar
Posebna nagrada za najboljšo tehnično izboljšavo	Igor Bogataj
Posebna nagrada za največ oddanimi MKP*	Janez Jelenc
Posebna nagrada za skupino z največ oddanimi MKP*	Logistika
Nagrada – žrebanje avtorjev MKP*	Miha Krek
Nagrada – žrebanje avtorjev MKP*	Viljem Jezeršek
Nagrada – žrebanje avtorjev MKP*	Sandi Žuran
Nagrada – žrebanje avtorjev MKP*	Milanka Oblak
Nagrada – žrebanje avtorjev MKP*	Gašper Fojkar

* MKP - mali koristni predlogi



Po večerji je sledila podelitev nagrad, ki so jih prejeli (od leve proti desni) Mateja Šenk Karničar, Viljem Jezeršek, Milanka Oblak, Janez Jelenc, Jože Gramc, Gašper Fojkar, Igor Bogataj, Mateja Miklavčič, Miha Krek in Sandi Žuran.